证券代码:600589 证券简称:ST榕泰 公告编号:2022-078

广东榕泰实业股份有限公司关于投资设立子公司进展暨完成工商注册登记的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

一、对外投资概述

广东榕泰实业股份有限公司(以下简称"公司"或"广东榕泰")分别于2022年6月9日召开的第九届董事会第二次(临时)会议和2022年6月27日召开的2022年第二次临时股东大会审议通过《关于对外投资设立子公司的议案》,同意公司分别投资设立广东榕泰新材料有限公司、揭阳市和富材料有限公司、揭阳市联富材料有限公司、揭阳市合贵新材料有限公司和揭阳市明丰塑胶有限公司五家全资子公司(均为暂定名称)。具体内容详见公司分别于2022年6月10日和2022年6月28日披露在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)的《关于对外投资设立子公司的公告》(公告编号:2022-055)和《2022年第二次临时股东大会决议》(公告编号:2022-068)。

二、工商登记情况

近日,公司已办理完成了部分子公司工商注册登记手续,并取得了揭阳市揭东区市场监督管理局下发的《营业执照》,主要登记信息如下:

(一)广东榕泰新材料有限公司

1、名称:广东榕泰新材料有限公司

2、统一社会信用代码:91445221MABRWBTM0X

3、类型:有限责任公司(非自然人投资或控股的法人独资)

4、住所:揭阳市揭东经济开发区揭东大道西侧地段(电玉粉车间A)101

5、法定代表人:杨龙

6、注册资本:人民币伍仟万元

7、经营范围:一般项目:新材料技术研发;塑料制品制造;合成材料制造(不含危险化学品);专用化学产品制造(不含危险化学品);塑料制品销售;合成材料销售;专用化学产品销售(不含危险化学品);新型催化材料及助剂销售;技术进出口;货物进出口。(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)

(二)揭阳市和富新材料有限公司

1、名称:揭阳市和富新材料有限公司

2、统一社会信用代码:91445221MABRWBYU8K

3、类型:有限责任公司(非自然人投资或控股的法人独资)

4、住所:揭阳市揭东经济开发区5号路(办公楼)101号

5、法定代表人:霍焰

6、注册资本:人民币贰佰万元

7、经营范围:一般项目:新材料技术研发;化工产品销售(不含许可类化工产品);专用化学产品销售(不含危险化学品);塑料制品销售;橡胶制品销售(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)

(三)揭阳市明丰塑胶有限公司

1、名称:揭阳市明丰塑胶有限公司

2、统一社会信用代码:91445221MABRJE046K

3、类型:有限责任公司(非自然人投资或控股的法人独资)

4、住所:揭阳市揭东区锡场镇开发区(10号)101号

5、法定代表人:霍焰

6、注册资本:人民币贰佰万元

7、经营范围:一般项目:化工产品生产(不含许可类化工产品);橡胶制品销售;塑料制品销售;化肥销售;建筑材料销售;建筑装饰材料销售;五金产品零售;五金产品批发;电子产品销售;针纺织品及原料销售;服装服饰批发;日用品销售;纸制品销售。(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)

三、其他事项说明

公司选定信息披露媒体为《中国证券报》《上海证券报》《证券日报》《证券时报》及上海证券交易所网站(www.sse.com.cn),公司发布的信息均以在上述选定媒体披露的信息为准。敬请广大投资者理性投资,并注意投资风险。

特此公告。

广东榕泰实业股份有限公司董事会

2022年7月9日

证券代码:600589 证券简称:ST榕泰 公告编号:2022-079

广东榕泰实业股份有限公司关于2021年年度报告信息披露监管二次问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

广东榕泰实业股份有限公司(以下简称"公司")于2022年6月24日收到上海证券交易所《关于广东榕泰实业股份有限公司2021年年度报告的信息披露监管的二次问询函》(上证公函【2022】0632号)(以下简称"二次问询函")。根据上海证券交易所的要求,现就问询函中的问题回复如下:

一、年报显示,本期预付款项期末余额为1.75亿元。其中,2018年,公司预付给海南鑫金仓企业咨询中心(有限合伙)(以下简称海南鑫金仓)的6,717.78万元的机柜租赁款,截至报告期末,尚未达到抵扣条件,2022年3月经与海南鑫金仓协商分阶段退回该笔款项。同时,海南鑫金仓作为其他应收款欠款方,期末余额为7,200万元。此外,公司预付揭阳市丰华化工助剂有限公司(以下简称丰华化工)相关款项,期末余额为8,722.55万元,占比达49.90%,同时其又是公司应收账款欠款方,期末余额2051.12万元。

请公司补充披露:

(1)结合预付款项坏账准备计提政策等,说明公司本期预付款项坏账准备计提的具体情况;

(2)结合相关预付及其他应收款项,说明公司与海南鑫金仓之间相关交易背景,是否具有商业实质,与公司是否存在关联关系,是否构成非经营性占用资金;

(3)结合海南鑫金分阶段退回预付款项的相关安排,列示截至目前有关款项退回的实际情况,并分析是否存在应计提未计提减值准备情况。

(4)结合丰华化工作为公司的客户及供应商,公司与其相关交易具体情况,是否具有商业实质,是否存在关联关系或关联交易非关联化的情形。

请年审会计师发表意见。

公司回复:

一、结合预付款项坏账准备计提政策等,说明公司本期预付款项坏账准备计提的具体情况;

公司预付款项按预期信用损失法计提坏账准备,化工业务的预付材料采购款根据合同约定结转,一般情况下不存在预期信用损失;IDC业务的数据流量及机柜租赁预付款根据本期消耗情况判断是否存在预期信用损失,若本期正常消耗不计提坏账准备,若本期无消耗、或消耗率明显低于正常消耗水平的则计提坏账准备。

报告期初预付款项计提的111.39万元坏账准备,系基于谨慎性原则对数据流量业务消耗率较正常消耗水平低的部分供应商预付款项计提坏账准备,上述预付款项在本期流量消耗率已达到预期标准,转回前期初计提的坏账准备,具体情况如下:

单位:万元

供应商	预付款性质	本期金额				上期金额			
		消耗金额	预付款余额	坏账余额	预付款净额	消耗金额	预付款余额	坏账余额	预付款净额
徐州马丁信息科技有限公司	数据流量业务	1,456.88	57.97		57.97	161.79	1,009.71	60.90	948.81
武汉凯蓝科技有限公司	数据流量业务	1,401.75	40.45		40.45	300.47	1,218.03	50.49	1,167.54
合计		2,858.63	98.42		98.42	462.26	2,227.74	111.39	2,116.35

报告期末,公司预付款项本期消耗情况较好,未发现信用损失风险,无需计提坏账准备。

二、结合相关预付及其他应收款项,说明公司与海南鑫金仓之间相关交易背景,是否具有商业实质,与公司是否存在关联关系,是否构成非经营性占用资金;

2021年12月31日,公司对海南鑫金仓企业咨询中心(有限合伙)(以下简称"海南鑫金仓")的其他应收款账面余额8,000.00万元、坏账准备800.00万元、账面价值7,200.00万元,款项性质为保证金;预付款项账面余额6,717.78万元,款项性质为预付机柜租赁款。具体情况如下:

(一)其他应收款

2019年1月17日,海南鑫金仓(更名前为"萍乡东方金鼎企业咨询中心(有限合伙)",甲方)与广东榕泰公司(乙方)签署《股份转让框架协议》("框架协议"),拟将持有的子公司能通科技股份有限公司(以下简称"能通公司")部分股权转让给广东榕泰公司,协议主要内容如下:

1、在本协议规定的条件和条款满足的前提下,甲方同意将其持有的本协议签署之日能通公司一定比例的股份转让给乙方,乙方有意受让该等股份("标的股份转让")。双方暂定该等拟转让的股份比例在20%至51%之间("标的股份"),具体比例、转让对价、支付方式等由双方协商签订后在股份转让协议(定义见第4条)中约定。

2、双方约定标的股份的转让价格按如下方式确定:不超过人民币12亿元的能通公司整体估值*标的股份占能通公司总股份的比例。但标的股份的转让价格最终应以评估机构出具的对能通公司100%的股份价值评估报告所载明的评估价值("评估值")为基础由双方协商一致确定。如届时整体评估值低于人民币9亿元,则甲方有权不向乙方转让标的股份。如届时整体评估值高于人民币12亿元,则乙方有权不购买标的股份。

3、双方将在能通公司项目一期建设封顶时就标的股份转让的预付款支付及其条件进行协商,如协商一致并签署《预付款支付协议》,则乙方应就标的股份转让向甲方支付预付款人民币1亿元("预付款")。甲方特此同意将取得的预付款用于项目的建设和运营。上述预付款将在股份转让协议(定义见第4条)签署后转为股份转让价款的一部分;后续价款支付双方将在股份转让协议等文件中协商确定。如双方未能于本协议签署后六个月内签署《预付款支付协议》,则本协议立即自动终止。

4、除本协议另有规定外,双方应于评估机构依法出具评估报告后按照本协议规定尽快签署正式的股份转让协议("股份转让协议")。标的股份转让的具体安排将由双方届时在股份转让协议中确定。股份转让协议的批准、生效须符合中国法律、法规的相关规定。

5、甲方将委托乙方全资子公司北京森华易腾通信技术有限公司对项目机房设计、设备采购、运维等提供服务,并在达成一致后签署相关协议。

6、如甲乙双方协商一致终止本协议及本协议项下拟定交易或发生本协议所规定的单方终止事项,则本协议立即终止。

根据协议约定,截至2021年12月31日,森华易腾已支付8000万元,能通公司项目一期建设封顶后双方就股权转让事项尚未协商一致,2022年3月广东榕泰公司经与海南鑫金仓协商分阶段退回该笔款项,截至报告报出日,该款项已全额退回。

(二)预付款项

2018年7月,海南鑫金仓与森华易腾签署《合作框架协议》,海南鑫金仓同意促使能通科技公司将机械设备采购项目转包给北京森华易腾通信技术有限公司,森华易腾同意承接海南鑫金仓和能通公司的机电相关项目,在项目建设完成后,海南鑫金仓应促使能通公司将项目机柜委托森华易腾进行对外销售,并委托森华易腾对项目机房提供运维、管理服务。

为取得与海南鑫金仓和能通公司以上合作事项的权利并为未来具体合作提供预付机柜租金,森华易腾支付6,717.78万机柜租赁款计入预付账款。

综上,公司与海南鑫金仓之间不存在关联关系,相关预付安排符合商业惯例,具有商业实质,不存在非经营性占用资金。

三、结合海南鑫金仓分阶段退回预付款项的相关安排,列示截至目前有关款项退回的实际情况,并分析是否存在应计提未计提减值准备情况;

2021年末,公司对海南鑫金仓的预付款项并未计提减值准备,主要系该款项性质为预付机柜租赁款,约定在一期1500个机柜满租后开始抵扣预付机柜租金。截至2021年12月31日,机柜上架数量为1080个,尚未达到抵扣机柜租金的条件,未发现信用损失风险,无需计提坏账准备。

同时,根据相关协议约定,公司于2022年4月27日收到海南鑫金仓退回的其他应收款8,000.00万元、预付款项6,717.78万元。

四、结合丰华化工作为公司的客户及供应商,公司与其相关交易具体情况,是否具有商业实质,是否存在关联关系或关联交易非关联化的情形;

公司向揭阳市丰华化工助剂有限公司(以下简称"丰华化工")销售的产品主要为以尿素、纸浆为主要原料生产的氨基复合化工产品,公司自丰华化工采购的材料主要为聚氯乙烯等塑料原料,销售/采购的品种存在重大差别。丰华化工作为广东省粤东地区一家规模较大的化工产品批发企业,注册时间为1995年12月28日;经营范围包括一般项目:专用化学产品销售(不含危险化学品);新型催化材料及助剂销售;专用化学产品制造(不含危险化学品);纸制品销售;化肥销售。丰华化工自2009年起便与公司建立了经营合作关系,利用其自身庞大的客户资源及服务能力从公司购进化工产品(以尿素、纸浆等为主要原料生产的氨基复合化工产品)用于销售给下游生产客户;同时,因揭阳地区为国内较大的塑胶产品生产基地,丰华化工在多年的经营中积累了较好的聚氯乙烯塑料原料进货渠道及集采优势,自2017年起也利用其经营优势从大型生产厂商购进有价格优势的聚氯乙烯及其他化工原料销售给广东榕泰,截至2021年12月31日,公司近五年与丰华化工的销售及采购明细如下:

单位:万元

项目\年份	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
销售金额	12,861.80	2,032.53	2,215.35	0.00	1,479.90
采购金额	3,500.00	7,500.00	15,350.00	24,242.53	9,389.29

丰华化工作为一家专门从事化工产品原料批发的企业,经核查丰华化工与公司2021年年末结余预付账款8,722.55万元,系公司于2021年与其签订购货合同进购原材料,期末尚未到货形成的预付原料款;2021年年末结余应收账款3087.97万元,系因销售产品形成的应收款项,2020年后因受疫情影响,丰华化工对其下游客户收款较困难,故向我司回款有所拖欠,公司期末已按规定计提信用减值准备518.43万元,应收账款账面价值2569.54万元;上述款项形成时均签订了销售、采购协议,具有商业实质;公司与丰华化工不存在关联关系或关联交易非关联化的情形。

会计师核查情况:

(一)核查程序

1、了解广东榕泰公司主要供应商的结算模式、信用政策及预付款项坏账计提政策,获取数据流量业务供应商消耗明细表,重新计算预付账款坏账准备计提的准确性;

2、获取广东榕泰及其子公司森华易腾与海南鑫金仓交易相关的协议,核查森华易腾支付款项与合同约定是否一致;查询海南鑫金仓工商信息,了解其与广东榕泰及其子公司森华易腾是否存在关联关系;检查海南鑫金仓分阶段退回款项的银行回单;

3、获取广东榕泰公司与丰华化工之间往来明细,核查交易是否存在异常,检查相关银行账户资金流水明细,核查购销相关往来银行回单、记账凭证、采购及销售协议等是否一致;获取广东榕泰公司管理层提供的关联方关系及关联交易清单、对丰华化工公司实际控制人(股东)进行访谈,询问其是否与广东榕泰公司存在关联关系。

(二)核查结论:

经核查,基于我们已出具的广东榕泰2021年度审计报告和内部控制审计报告所述,并结合目前已有效执行的审计程序,我们认为:

1、广东榕泰公司数据流量业务供应商消耗未见异常,未发现预付账款存在预期信用损失的风险,无需计提坏账准备。

2、广东榕泰及其子公司森华易腾与海南鑫金仓不存在关联关系或其他利益安排,其付款行为具有商业合理性,未构成非经营性资金占用;2022年4月27日,广东榕泰孙公司云众林已收到海南鑫金仓退回的1.47亿;广东榕泰公司对海南鑫金仓的6717.78万的预付租赁款尚未达到抵扣机柜租金的条件,未发现信用损失风险,无需计提坏账准备;

3、我们未注意到丰华化工与广东榕泰公司存在关联关系。

二、年报显示,本期其他应收款期末余额为3.85亿元。其中,其他应收款坏账准备期初余额为9,565.46万元,本期计提金额为2469.24万元,收回或转回金额为-9,048.54万元,其他应收款坏账准备期末余额为2,986.16万元。

请公司充披露:

(1)本期其他应收款坏账准备转回或收回金额的具体构成,包括但不限于交易对象的名称、是否为关联方、交易背景、交易时间、账龄等情况;

(2)根据以上数据勾稽关系,核实本期其他应收款收回或转回金额数值列示是否准确;

(3)对照年审会计师关于非经营性资金占用的认定,核实其他应收款欠款方前两名有关款项的性质。

请年审会计师对问题(1)、(2)发表意见。

公司回复:

一、本期其他应收款坏账准备转回或收回金额的具体构成,包括但不限于交易对象的名称、是否为关联方、交易背景、交易时间、账龄等情况;

公司其他应收款主要为非经营性资金占用形成的往来款、押金及保证金等,2021年末其他应收款账面余额为41,439.88万元,坏账准备期末余额为2,986.16万元,账面价值为38,453.72万元,较期初大幅减少,主要系本期控股股东及其关联方偿还非经营性资金占用形成的往来款所致,从而,本期收回或转回坏账准备金额9,048.54万元,具体情况如下:

单位:万元

序号	交易对象名称	是否为关联方	交易背景	交易时间	坏账准备金额	账龄
1	广东宝基投资有限公司	是	资金占用往来款	2019年、2020年	5,302.26	2年以内
2	揭阳市宝泰化工有限公司	是	资金占用往来款	2020年	775.87	1年以内
3	能通科技股份有限公司	否	押金、保证金	2019年、2020年	663.46	2年以内
4	揭阳市利明化工有限公司	是	资金占用往来款	2020年	600.13	1年以内
5	揭阳市中粤农资有限公司	是	资金占用往来款	2020年	582.50	1年以内
6	揭阳市联德塑胶有限公司	是	资金占用往来款	2020年	450.00	1年以内
7	揭阳市和通塑胶有限公司	是	资金占用往来款	2020年	378.07	1年以内
8	揭阳市永佳农资有限公司	是	资金占用往来款	2020年	160.74	1年以内
9	广发融资租赁(广东)有限公司	否	押金、保证金	2018年	106.50	2-3年
10	员工个人	否	备用金	2019年、2020年	18.08	2年以内
11	金沃国际融资租赁有限公司	否	保证金	2019年	7.50	1-2年
12	太月房地产及嘉华物业	否	押金、保证金	2016年及以前	1.24	5年以上
13	广州市精品商务服务有限公司	否	押金、保证金	2017年	0.35	3-4年
14	代扣代缴公积金及其他	否		2020年	1.84	1年以内
合计					9,048.54	

注:账龄系基于2021年期初计提相关坏账对应账龄。

二、根据以上数据勾稽关系,核实本期其他应收款收回或转回金额数值列示是否准确。

2021年末,公司其他应收款坏账准备期末余额为2,986.16万元,其他应收款坏账准备期初余额为9,565.46万元,公司按预期信用损失对其他应收款计提坏账准备,本期坏账计提情况如下:

单位:万元

坏账准备	第一阶段	第二阶段	第三阶段	合计
	未来12个月预期信用损失	整个存续期预期信用损失(未发生信用减值)	整个存续期预期信用损失(已发生信用减值)	
期初余额①		9,127.46	438.00	9,565.46
本期计提②		2,469.24		2,469.24
本期转回③		9,048.54		9,048.54
本期转销				
本期核销				
其他变动				
期末余额④=①+②-③		2,548.16	438.00	2,986.16

由上表可见,公司其他应收款期初坏账准备为9,565.46万元,本期计提坏账准备2,469.24万元、本期转回9,048.54万元,期末坏账准备余额2,986.16万元,相关勾稽关系合理。

三、对照年审会计师关于非经营性资金占用的认定,核实其他应收款欠款方前两名有关款项的性质。

公司其他应收款余额前两名分别为揭阳市德旺塑胶有限公司和揭阳市汇明化工塑胶有限公司,期末账面余额分别为17,105.81万元和15,737.33万元。对照年审会计师关于非经营性资金占用的认定,公司经向实际控制人核实,证实两家公司确为其控制的公司,通过资金拆借等方式形成非经营性资金占用,期后公司积极采取措施敦促实际控制人归还资金占用。公司控股股东及其关联方已于2022年1-5月份、2022年6月1日和2022年6月2日-6月23日归还占用的公司资金共计32,843.14万元,具体详见公司已披露的《关于收到控股股东及其关联方归还部分占用资金的公告》(公告编号:2022-049)、《关于控股股东及其关联方归还占用资金的进展公告》(公告编号:2022-061)和《关于控股股东及其关联方非经营性占用资金归还完毕的公告》(公告编号:2022-069)。截至目前,揭阳市德旺塑胶有限公司和揭阳市汇明化工塑胶有限公司已归还占用上市公司资金共计32,843.14万元,控股股东及其关联方非经营性占用的资金已全部归还完毕,公司对揭阳市德旺塑胶有限公司和揭阳市汇明化工塑胶有限公司的其他应收款余额均为0.00。

会计师核查情况:

(一)核查程序

获取广东榕泰其他应收款明细表,了解相关款项性质,账龄及坏账准备计提情况;重新测算坏账准备计提情况,复核广东榕泰公司坏账准备计提情况。

(二)核查结论:

经核查,基于我们已出具的广东榕泰2021年度审计报告和内部控制审计报告所述,并结合目前已有效执行的审计程序,我们认为:

广东榕泰公司其他应收款期初坏账准备为9,565.46万元,本期计提坏账准备2,469.24万元、本期转回9.048.54万元,期末坏账准备余额2,986.16万元,相关勾稽关系合理。

三、年报显示,本期存货期末余额为9,202.92万元,其中存货跌价准备本期转回或转销金额为255.23万元,本期未计提存货跌价准备,上期计提存货跌价准备1,709.63万元。

请公司充披露:

(1)本期存货跌价准备转回或转销的具体情况;

(2)结合相关产品市场价格变化情况等,分析本次计提存货跌价准备的具体过程和选取参数,并说明本期未计提存货跌价准备的原因,及与前期减值计提同比大幅下降的合理性。

请年审会计师发表意见。

公司回复:

一、本期存货跌价准备转回或转销的具体情况;

2021年末公司存货账面余额10,828.86万元, 跌价准备余额为1,625.94万元,2020年末公司存货账面余额18,676.21万元,跌价准备余额为1,881.17万元,期末存货跌价准备较期初减少255.23万元,公司年报首次披露时将其全部列报至转回或转销,经自查,本期存货跌价准备计提及转回情况如下:

单位:万元

类别	名称	期初跌价准备	本期计提	转回或转销	期末跌价准备
库存商品	氨基复合材料及其他	171.54		140.17	31.37
原材料	纸浆	1,370.79		769.32	601.47
	尿素	45.65	241.86		287.51
	甲醛、甲醇及其他	293.19	517.25	104.85	705.59
合计		1,881.17	759.11	1,014.34	1,625.94

由上表可见,公司期初存货跌价准备为1,881.17万元,本期计提759.11万元、本期转回1,014.34万元,期末跌价准备余额1,625.94万元,相关勾稽关系合理。

二、结合相关产品市场价格变化情况等,分析本次计提存货跌价准备的具体过程和选取参数,并说明本期未计提存货跌价准备的原因,及与前期减值计提同比大幅下降的合理性。

公司库存商品主要为氨基复合材料,原材料主要为纸浆、尿素、甲醛等,相关原材料用于生产库存商品。

公司对期末存货进行减值测试,库存商品按照估计售价减去估计的销售费用及相关税金,确定其可变现净值,原材料按照库存商品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额,确定其可变现净值,公司存货跌价准备的具体情况如下:

(一)库存商品估计售价的选取及跌价准备测试情况

公司产品主要依据市场行情,结合自身产品成本及客户需求量、履约能力制定产品的销售价格,市场中原材料价格持续上涨的,氨基复合材料市场价格自下半年起小幅上涨,公司对期末存货进行减值测试时,根据2021年末及2022年第一季度已签订合同/订单的价格作为估计售价,相关价格与近两年氨基复合材料销售价格对比情况如下:

单位:元/吨

项目	2021年末估计售价		2021年度		2020年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
氨基复合材料	6,172.18	10.55%	5,583.01	-9.38%	6,160.90

由上表可见,2021年末公司氨基复合材料估计售价较2021年度平均售价增长10.55%,因此,2021年末,公司选取库存商品的估计售价较期初有所增长,期末库存商品发生减值的金额相对较小,经测试,期末库存商品发生跌价准备31.37万元。

(二)原材料跌价准备测试情况

经测试,期末部分库存商品发生减值,从而测试相关原材料是否发生减值,我们按照其生产投料配比确定需消耗相关原材料,对其进行减值测试,即按库存商品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额,确定其可变现净值,期末库存商品未发生减值的,相关原材料也未发生减值,经测试,期末公司原材料跌价准备发生跌价准备1,594.57万元,具体情况如下:

单位:万元

序号	原材料名称	数量(t)	期末余额	其中:减值库存商品需消耗原材料余额①	非减值库存商品需消耗原材料余额	可变现净值②	存货跌价准备③=①-②	账面价值
1	尿素	1,894.16	1,894.16	1,017.12	877.05	729.61	287.51	1,606.65
2	硬脂酸锌	151.15	151.15	81.16	69.98	43.26	37.90	113.24
3	纸浆	3,922.57	4,091.64	2,197.10	1,894.54	1,595.63	601.47	3,490.17
4	增白剂	21.06	21.06	21.06	0.00	0.44	20.62	0.44
5	钛白粉	15.03	15.03	15.03	0.00	0.32	14.71	0.32
6	氨基磺酸	14.92	14.92	13.00	1.92	0.31	12.69	2.23
7	一乙醇胺	18.86	18.86	18.86	0.00	0.40	18.46	0.40
8	辛醇	12.88	12.88	12.88	0.00	0.27	12.61	0.27
9	活性炭	4.24	4.24	4.24	0.00	0.09	4.15	0.09
10	碳酸钙	1.66	1.66	1.66	0.00	0.03	1.62	0.03
11	煤	493.87	493.87	265.20	228.68	190.50	74.69	419.18
12	树脂	7.71	7.71	7.71	0.00	0.16	7.55	0.16
13	乌洛托品	371.87	371.87	199.68	172.18	142.08	57.61	314.26
14	甲醇	931.95	931.95	500.43	431.52	323.45	176.98	754.97
15	甲醛	1564.95	1,564.95	840.34	724.61	574.35	265.99	1,298.96
16	聚氯乙烯	868.03	868.03	0.00	868.03	0.00		868.03
17	邻二甲苯	4.81	4.81	4.81	0.00	4.81		4.81
合计		10,299.72	10,468.80	5,200.29	5,268.51	3,605.72	1,594.57	8,874.23

(三)存货跌价准备变动情况

2021年末公司存货跌价准备与期初比较情况如下:

单位:万元

项目	2021年末			2020年末		
	账面余额	存货跌价准备	存货跌价比率	账面余额	存货跌价准备	存货跌价比率
存货	10,828.86	1,625.94	15.01%	18,676.21	1,881.17	10.07%

注:存货跌价比率=存货跌价准备/账面余额

由上表可见,2020及2021年末公司存货跌价比率分别为10.07%、15.01%,期末存货跌价准备相对充分。

综上,公司期末存货跌价准备金额为1,625.94万元,较期初减少255.23万元,其中本期计提759.11万元、本期转回金额1,014.34万元,2020年度公司计提存货跌价准备1,709.63万元,较上期计提金额大幅减少,主要系公司期末及期后在手合同/订单产品售价上涨,且期末结存原材料多为前期购入,账面成本相对较低,期末存货跌价准备较为充分,且其变动具备合理性。

会计师核查情况:

(一)核查程序

获取广东榕泰公司存货跌价准备明细表,检查期末在手合同/订单,关注其销售价格,重新测算存货跌价准备。

(二)核查结论:

经核查,基于我们已出具的广东榕泰2021年度审计报告和内部控制审计报告所述,并结合目前已有效执行的审计程序,我们认为:

广东榕泰公司存货跌价准备的测试方法符合《企业会计准则》相关规定,本期存货跌价准备转回具备合理性。

四、年报显示,商誉减值事项被列为本期财务报告年审关键审计事项,公司本期计提商誉减值金额1.14亿元,主要是对北京森华易腾通信技术有限公司资产组计提的商誉减值。根据年报,2018-2021年对上述资产组减值测试中,税前折现率分别为20.64%、14.19%、14.81%和13.59%。税前折现率的降低,将直接影响资产组可收回金额,进而影响计提商誉减值准备的金额。

请公司充披露:

结合2018-2021年商誉减值测试具体过程,关键参数选取的依据等,说明本期计提商誉减值准备金额的合理性,是否存在故意调节参数减少计提商誉减值准备,是否符合《企业会计准则》相关规定。

请年审会计师发表意见。

公司回复:

一、结合2018-2021年商誉减值测试具体过程,关键参数选取的依据等,说明本期计提商誉减值准备金额的合理性,是否存在故意调节参数减少计提商誉减值准备,是否符合《企业会计准则》相关规定;

1、减值测试方法

根据《企业会计准则第8号-资产减值》、《以财务报告为目的的评估指南》的相关规定,森华易腾资产组在企业生产经营中处于在用状态,且能够满足生产经营需要,资产组的可收回价值可以通过资产组预计未来现金流量的现值进行预测。基于企业对资产组的预计安排、经营规划及盈利预测,报告期内森华易腾减值测试方法均依据收益法现金流量折现法估算资产组在用状态下未来现金流现值,报告期各年度保持一致,符合相关规定。

2、测试关键假设

(1)2021年度商誉减值测试关键假设为:

①国家现行的有关法律、法规及政策,国家宏观经济形势无重大变化;本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化;无其他不可预测和不可抗力因素造成的重大不利影响。

②针对评估基准日资产的实际状况,假设企业持续经营。

③假设产权持有单位的经营者是负责的,且企业管理层有能力担当其职务。

④除非另有说明,假设资产组所在企业完全遵守所有有关的法律和法规。

⑤假设资产组所在企业未来将采取的会计政策和编写此份报告时所采用的会计政策在重要方面基本一致。

⑥假设资产组所在企业在现有的管理方式和管理水平的基础上,经营范围、方式与现时方向保持一致。

⑦有关利率、赋税基准及税率,政策性征收费用等不发生重大变化。

⑧无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对企业造成重大不利影响。

⑨假设评估基准日后含商誉资产组的现金流入为平均流入,现金流出为平均流出。

⑩假设产权持有人的使用权资产,为租赁的写字楼,未来将不会发生巨大变化,继续按照租赁协议持续租赁使用。

⑾假设产权持有人未来能够持续享有高新技术企业15%的税收优惠政策。

(2)2020年度商誉减值测试关键假设为:

①假设国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化,商誉资产组所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化。

②假设与商誉资产组相关的利率、赋税基准及税率、政策性征收费用等评估基准日后不发生重大变化。

③假设商誉资产组所在的行业保持稳定发展态势,行业政策、管理制度及相关规定无重大变化。

④假设评估基准日后无不可抗力及不可预见因素对商誉资产组造成重大不利影响。

⑤假设评估基准日后商誉资产组采用的会计政策和编写本资产评估报告时所采用的会计政策在重要方面保持一致。

⑥假设商誉资产组涉及的主要经营管理团队保持现有的管理方式和管理水平,经营范围、方式与目前方向保持一致;且经营者是负责的,有能力担当其职务。

⑦假设商誉资产组所涉及资产的购置、取得、建造过程均符合国家有关法律法规规定。

⑧假设评估基准日后商誉资产组的现金流入为平均流入,现金流出为平均流出。

⑨假设产权持有人提供的正在履行或尚未履行的合同、协议、中标书均有效并能在计划时间内完成。

⑩假设产权持有人未来能够持续享有高新技术企业15%的税收优惠政策。

(3)2019年度商誉减值测试关键假设为:

①假设评估基准日后产权持有人持续经营。

②国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化。

③假设公司的经营者是负责的,且公司管理层有能力担当其职务。

④假设公司保持现有的管理方式和管理水平,经营范围、方式与目前方向保持一致。

⑤除非另有说明,假设公司完全遵守所有有关的法律法规。

⑥假设公司未来将采取的会计政策和编写此份报告时所采用的会计政策在重要方面基本一致。

⑦有关利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等不发生重大变化。

⑧假设公司未来持续享受所得税优惠政策。

⑨无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对企业造成重大不利影响。

(4)2018年度商誉减值测试关键假设为:

①假设评估基准日后产权持有单位采用的会计政策和编写本资产评估报告时所采用的会计政策在重要方面保持一致;

②假设评估基准日后产权持有单位在现有管理方式和管理水平的基础上,经营范围、方式与目前保持一致,不考虑企业管理水平的优劣对企业未来收益的影响;

③假设评估基准日后产权持有单位的现金流入为平均流入,现金流出为平均流出;

④假设产权持有单位无形资产权利的实施是完全按照有关法律、法规的规定执行的,不会违反国家法律及社会公共利益,也不会侵犯他人包括专利技术、非专利技术、商标在内的任何受国家法律依法保护的权利;

⑤假设产权持有单位所有涉及行政许可的证照在许可期满后可以续期;

⑥假设森华易腾及其子公司生产经营中所需的各项主要原材料及设备价格不会发生重大的变动;

⑦假设评估基准日后产权持有单位的研发能力和技术先进性保持目前的水平;

⑧假设森华易腾及其子公司的办公经营场所、机房设备、线路带宽、IP等互联网资源在未来预测期不存在租赁障碍,且能持续按照市场价格水平租赁;

⑨森华易腾于2017年12月25日取得高新技术企业资格(证书编号GR201711004608),有效期为3年。北京云众林网络技术有限公司于2018年10月31日取得高新技术企业资格(证书编号GR201811004206),有效期为3年。根据现行的高新技术企业认定条件,森华易腾及北京云众林符合相关要求,预计到期后可通过复审。假设森华易腾及北京云众林在2020年、2021年高新技术企业资格到期后能够通过复审,其中森华易腾享有所得税优惠政策直至有限预测期2022年,2023年及永续期不再享有高新技术企业资格,所得税税率为25%;

⑩评估人员未对各种设备在评估基准日时的技术参数和性能做技术检测,在假定委托人提供的有关技术资料和运行记录是真实有效的前提下,通过实地勘查作出的判断。对评估范围内资产的现场勘查仅限于外观和使用状况,并未对结构等内在质量进行测试,故不能确定其有无内在缺陷。除特别说明外,本报告以评估范围内资产内在质量符合国家有关标准并足以维持其正常使用为假设前提;

⑾没有考虑将来可能承担的抵押、担保事宜,以及特殊的交易方式可能追加付出的价格等对评估结论的影响。

经比对,北京华森2018至2021年度商誉减值测试关键假设不存在重大差异。

3、森华易腾2018至2021年度商誉减值测试关键参数对比如下:

(1)预测期

年度	预测期	永续期
2018年度	2019-2023年	2024年及其以后年度
2019年度	2020-2024年	2025年及其以后年度
2020年度	2021-2025年	2026年及其以后年度
2021年度	2022-2026年	2027年及其以后年度

报告期内,森华易腾资产组商誉减值测试预测期均为5年,假设第6年以后各年与第5年持平,收益期为无限期。2018-2021年度的预测期及收益期保持一致,不存在重大差异。

(2)利润总额分析

金额单位:人民币万元

年度	预测期五年平均利润总额	永续期利润总额
2018年度	23,041.27	27,061.84
2019年度	5,956.75	7,430.29
2020年度	3,706.14	5,279.88
2021年度	1,277.54	1,781.41

森华易腾2018至2021年预测期平均利润总额变动的原因主要系各期预测数据是基于当时评估时点森华易腾所处外部市场环境和公司业务情况进行预测所致。

2021年度森华易腾所处外部市场环境和企业自身业务情况如下:

数据显示,2019年我国传统数据中心实例数达393.3百万个,云数据中心实例数达39.1百万个。中商产业研究院预测,2021年我国传统数据中心实例数及云数据中心实例数分别达524.2百万个、35.7百万个。

我国IDC市场格局以运营商为主,凭借其网络带宽和机房资源优势,份额占比约达65%,运营商的数据中心虽然体量较大,但是一半以上为自用,其他的机房遍布全国,在核心城市的IDC资源布局不多且客户较为分散;

其余的市场以第三方数据中心厂商为主,主要为满足核心城市的IDC需求,如云计算、互联网、金融客户需求等,弥补供需缺口,具备一定的资源稀缺性壁垒。

具体来看,2019年,我国IDC企业竞争格局中,中国电信、中国联通、中国移动的市场份额占比位列前三,分别为30.6%、19.1%和12.6%;其次是属于第三方IDC服务商的万国数据和世纪互联,其市场份额占比分别为4.8%和4.5%。

2020年12月,发改委、工信部等四部委印发的文件指出:到2025年,东、西部数据中心实现结构性平衡,大型、超大型数据中心PUE值降到1.3以下;

2021年2月,国务院印发《关于加快建立健全绿色低碳循环发展经济体系的指导意见》,其中明确指出:将加快信息服务业绿色转型,做好大中型数据中心、网络机房绿色建设和改造,建立绿色运营维护体系等。此外,上海、北京等多地政府也先后出台地方性政策引导数据中心降低PUE值,实现节能减排。

可以预见,在政策层层加码的背景下,绿色环保、节能低耗将是IDC行业发展的主要趋势,这也将进一步推动浸没式液冷(DLC)技术、系统等相关业务的发展。

森华易腾自主研发的产品各项指标均处于行业领先水平,其中森华易腾IDC产品采用独创的双层环网技术,实现了IDC业务及传输业务的分离,能够保证客户业务在各种复杂的网络情况下依然顺畅运行。森华云平台采用Openstack技术搭建,云主机服务于2016年3月份通过数据中心联盟可信云认证。森华云主机能够实现秒级创建、秒级计费,各项服务组件及操作均达到秒级响应,数据持久性超过99.9999%。森华云加速服务采用融合架构,通过领先的监控及调度技术,为客户提供优质的服务节点资源,保障服务质量。公司多线带宽服务优势减弱,加上本期受新冠疫情影响,大客户无法扩容,公司本年积极布局机房资源,争取大客户进驻。

通过巩固与完善互联网企业服务产品,整合现有平台资源,拓展数据中心销售业务,精简冗余资源,提升资源利用效益,加强成本管控力度,在资源的获取上选择更加弹性的方式提升公司的持续经营能力。

结合国家"东数西算"的战略部署,榕泰未来计划在全国一体化大数据中心体系进行布局,在重点算力枢纽节点投建运营数据中心,致力于为行业客户提供多种服务模式,全力打造绿色低碳、安全可靠的数字化基础设施。榕泰张北数据中心坐落于"东数西算"的重要节点京津冀枢纽,随着东数西算战略的落地实施必将带动项目发展,公司计划加速投建张北榕泰数据中心并于2023年投产。预计随着布局效应的逐步显现,产能逐步释放,互联网业务将逐步成为公司未来的主要发展方向,促使公司经营得以提升并良好发展。

2020年度森华易腾所处外部市场环境和企业自身业务情况如下:

IDC(InternetDataCenter)即互联网数据中心。服务提供商利用已有的互联网通信线路、带宽资源等支持,建立专业化、标准化的电信级机房,为相关企业或政府部门提供服务器集中托管、空间租用、网络批发带宽以及ASP、EC等业务。数据中心的建设对场地及设施的要求极为严格,除了需要具备大规模的存放空间、合适的室内温度外,IDC还需借助高速可靠的内外部网络、系统化的监控支持等技术条件。

千兆光网被写入政府工作报告,数据流量加大延续IDC行业高景气态势

国务院政府工作报告在2021年重点工作中,首次提到"加大5G网络和千兆光网建设力度,丰富应用场景",代表后续千兆网络将作为重点工作持续加速规模部署建设,表明国家已于政策层面确定F5G已经同5G建设共同成为数字基建的主要构成部分。面对如火如荼的数字中国以及智慧城市建设,以"5G+F5G"为载体的运力和以"AI+云"为基础的算力相结合不可或缺。千兆光网可以面向家庭、企业、工厂、医院等室内或固定场景提供高性能宽带服务,而5G则主要应用于室外和移动应用场景,二者应用领域重叠,应用场景互补,共同构成支撑生产生活全场景的泛在网络环境。随着应用场景增多以及千兆光网普及,叠加5G时代数据流量有望加速增长。

根据Statista的统计和预测结果显示,中国数据流量将从2018年的7.6ZB增至2025年的48.6ZB,存在明显增长空间,IDC作为流量承载的主要媒介,需求或将持续提升;同时,IDC及云计算作为新基建信息基础设施端发力方向在5G时代获得较多政策性支持及资源倾斜,整体建设保障力度较高;根据赛迪顾问数据,2019年中国数据中心机柜规模达到237万架,在用IDC数据中心数量2213个,同美国仍有较大差距,未来发展空间充足,行业高景气有望延续。

全球大型数据中心总数增加,IDC行业景气度持续上行

市场调研机构SynergyResearch的最新数据显示,截止2020年底,全球超大规模数据中心总数已增至597个,是2015年的两倍。同时,目前有219个数据中心处于规划和建设阶段。受益于云数据中心流量的发展趋势,大型数据中心规模持续增长,驱动IDC行业景气度上行。

云计算景气度高,带动IDC规模扩张

云计算市场保持着较高景气度,全球云计算市场及我国云计算市场规模均快速提升,作为云计算的重要基础设施,云计算市场规模的扩大,将带来数据中心

需求量的大幅提升。云计算共享的软硬件资源和信息可以按需提供给计算机和其他设备。典型的云计算提供商往往提供通用的网络业务应用,可以通过浏览器等软件或者其他Web服务来访问,而软件和数据都存储在服务器上。云计算服务通常提供通用的通过浏览器访问的在线商业应用,软件和数据可存储在数据中心。云计算的成功须建立在良好、坚实的数据中心基础设施的基础之上。因此,云计算市场规模的扩大,将带来数据中心需求量的大幅提升。

"森华易腾"作为一家专业提供IDC、云计算等专业服务的公司,凭借优质的机房带宽资源、专业的技术、完善的管理、周到的服务,已为多家互联网公司提供IDC、云计算等领域的服务,客户包括北京达佳互联、VIVO、北京一点网聚等知名互联网企业。

经过数十年IDC机房运维经验的积累,通过与中国联通、中国电信、中国移动、中国铁通、科技网、教育网等各大运营商的长期紧密合作,公司整合各大运营商的优势资源,为客户提供优质的网络服务。目前公司运营了超过12个A类数据中心,管理服务器超过5万台,带宽总量达TB级。客户群体覆盖电商、视频、人工智能、教育、金融、医疗、游戏、资讯类等行业领域。作为国内最早进入互联网数据中心运营领域的企业之一,"森华易腾"多年来坚持实行产品研发、技术支持、市场营销、售后服务四维一体的运营及管理机制,并形成了以客户为中心、以技术为基础、以市场为导向、以服务为核心的完整体系。"森华易腾"始终坚持"与客户共成长"的服务理念,凭借十多年数据中心的技术服务经验,获得业界和用户的一致好评。

2019年度森华易腾所处外部市场环境和企业自身业务情况如下:

2020年全球经IDC处理的数据流量将达到15.3ZB,占全球产生流量的比例为99.35%;其中,IDC内部处理的流量、IDC之间流动的流量、IDC到用户的流量分别为11.7ZB、1.4ZB和2.2ZB。全球仅0.1ZB的流量不属于数据中心,占全球流量比例为0.65%。可见,IDC主导着全球数据流量的处理与交换。

随着单机数据处理能力的持续提升,IDC朝着空间集约化、单机大型化方向发展。超大规模运营商的大型数据中心总数在2019年第三季度末增至504个,自2013年初以来增长了两倍,除了目前已建成运营的超大规模数据中心外,还有151个处于不同规划或建设阶段的数据中心。综合来看,集约化的发展使得单机房的利用效率得以提升,有助于进一步发挥规模效应,降低前期建设成本及后期运营成本。对于大体量的公司而言,头部效应将会愈发明显。

IDC作为重要的信息基础设施,在云计算发展的驱动下保持了较高速度的增长。我国IDC发展尚处于以新建为主的粗扩式发展阶段,国内IDC市场增速远高于全球,尚具备较大发展空间。从全球IDC占比来看,美国占比约45%,我国占比约6%,日本占比约8%,从人均机房面积看,美国是我国的约20倍,日本是我国的约10倍,从带宽数看,美国是我国约2倍,是日本约9倍,反差巨大,也说明我国IDC发展空间较大。

受益需求扩大,IDC行业景气有望持续向上。随着移动通信技术、固定高速宽带的不断发展及渗透,数据流量将迎来新一轮的爆发期;同时,我国云计算的发展正处于上升期,对IaaS层的基础设施建设需求正值旺盛。IDC作为数据流量处理的中心,在流量爆发、云计算等下游巨大需求的持续拉动之下,市场空间巨大。2018年我国IDC业务市场规模达到1228亿元,同比增长29.8%,增速连续5年保持在双位数以上;2014-2018年均复合增长率达到26.97%,行业增速维持高位。预计未来行业景气度将继续保持向上的趋势,2021年IDC市场规模更有望接近2760亿元。

"森华易腾"作为一家专业提供IDC、云计算等专业服务的公司,凭借优质的机房带宽资源、专业的技术、完善的管理、周到的服务,已为多家互联网公司提供IDC、云计算等领域的服务,客户包括北京达佳互联、厦门美图之家、北京一点网聚等知名互联网企业。

经过数十年IDC机房运维经验的积累,通过与中国联通、中国电信、中国移动、中国铁通、科技网、教育网等各大运营商的长期紧密合作,公司整合各大运营商的优势资源,为客户提供优质的网络服务。目前公司运营了超过12个A类数据中心,管理服务器超过5万台,带宽总量达TB级。客户群体覆盖电商、视频、人工智能、教育、金融、医疗、游戏、资讯类等行业领域。作为国内最早进入互联网数据中心运营领域的企业之一,森华易腾多年来坚持实行产品研发、技术支持、市场营销、售后服务四维一体的运营及管理机制,并形成了以客户为中心、以技术为基础、以市场为导向、以服务为核心的完整体系。"森华易腾"始终坚持"与客户共成长"的服务理念,凭借十多年数据中心的技术服务经验,获得业界和用户的一致好评。

2018年度森华易腾所处外部市场环境和企业自身业务情况如下:

2017年中国IDC市场总规模为946.1亿元,同比增长32.4%,增速放缓5.4个百分点。我国IDC市场正在从高速发展期过渡向成熟期,客户需求更加明确清晰。互联网行业的高需求仍然是IDC市场的主要驱动力,其中电商、移动互联网类业务需求增速明显;受政策引导与信息化程度加深,传统行业的IDC需求也呈现上升态势,与互联网行业共同拉动IDC整体市场规模。区域市场上,仍然以北上广深等一线城市的IDC需求最旺盛,是IDC区域市场的引领者,市场规模贡献率超过30%。

未来两年IDC市场增速趋缓,整体市场规模仍将保持上升趋势,2018年将超过1200亿元。随着5G、物联网等终端侧应用场景的技术演进与迭代,终端侧上网需求量将呈现指数级增长,同时对IDC的应用场景也将进一步扩大,IDC市场需求随之拉升。预计2020年,中国IDC市场将迎来新一轮大规模增长,市场规模将超过2000亿元。

IDC业务可分为基础业务和增值业务两种:

基础业务包括主机托管、宽带出租、IP地址出租、服务器出租和虚拟主机出租等。

增值业务包括数据备份、负载均衡、设备检测、远程维护、代理维护、系统集成、异地容灾、安全系统和逆向DNS等。

就目前国内IDC市场结构而言,基础业务占比呈下降趋势,而增值业务发展迅猛,大有后来居上之势。

以2017年为例,中国IDC增值业务规模愈趋走高,占比逐渐增大,市场规模达到496.4亿元,占比52.48%,而基础业务规模占比则下降至47.52%。

近年来,IDC整个行业需要旺盛,基础业务一直保持稳定的发展;而随着中小企业的强烈的需求和专业IDC服务商开始往增值业务方面转型,IDC增值业务规模增长速度加快。随着增值业务的增长速度快于IDC行业整体增长速度,增值业务的比重将会越来越大,预计到2023年增值业务比重将达到55.46%,服务将成为竞争核心。

森华易腾的上游行业主要是我国的三大电信运营商:中国移动、中国联通、中国电信及其他电信资源代理商。基础电信运营商拥有覆盖全国的骨干通讯网络以及独立的国际通讯信道出口,他们依托自身网络资源的优势,向客户出售或出租电信资源获取收益。

森华易腾的下游主要是各互联网行业企业,由于自建数据中心成本过高,IDC服务是互联网行业各企业对基础资源的刚性需求。随着互联网行业的不断发展,直接促进了IDC、云计算市场规模的不断扩大。

优质的机房资源、专业的技术及服务是IDC企业获取客户的关键,根据客户不同时段的带宽使用情况,进行有效的业务整合,以获得合理的带宽复用比,提升业务的利润率。未来,随着云计算等技术的不断发展,行业仍将维持较高的利润率。

2022年预测分析以及2021年利润总额相比较2020年、2019年、2018的变动分析

2022年预测主要依据"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业务收入连续高速增长。在国家"东数西算"战略部署,以及互联网视频,电子商务,云计算,移动4G、5G发展的带动下,国内CDN行业和IDC的需求正持续保持高速增长态势。根据企业的经营模式、财务核算特点、历史年度营业收入的变动分析及企业的未来规划,并综合考虑了合同签订情况、正在跟进行的项目、市场的供需变化、企业的市场占比及发展潜力等各种因素的影响,管理层按照谨慎性原则考虑以低于行业增长情况预测2022年度及以后年度,未来年度预测逐步放缓。经了解2021年1-3月IDC累计收入5,986.29万元,占2021年收入22.57%,2022年1-3月,IDC累计收入7,336.16万元,占2022年全年预测收入的24.06%;截至3月底公司新签订的在手合同订单为4,204.15万元,占2022年全年预测收入的13.79%,本期和上期季节性分布的趋势接近,本次业绩预测数据具有可实现性和合理性。

2021年森华易腾实现的利润总额为-9,667.69万元,2020年商誉减值测试预测2021年的利润总额2,052.75万元,差额11,720.44万元,差额较大主要原因为①互联网综合业务受鲁谷机房光纤中断影响,公司多线带宽服务优势减弱,出现暂时性用户流失、机柜租赁空置状态及带宽冗余等情况,从而导致IDC业务租赁成本上涨。A、2020年度随着鲁谷事件的影响,机柜出租率呈现下降趋势,2021年4月份之前,机柜出租率低于90%,机柜空置影响较大,随着引进新客户,2021年公司机柜租赁业务的收入逐月增加,机柜出租率呈上涨趋势,截至2021年末,机柜出租率已达97.35%。B、带宽冗余问题受鲁谷机房光纤中断的持续影响,公司多线带宽服务优势减弱,产生用户流失等问题,公司互联网宽带业务收入规模未达到预期的带宽复用率。②2020年度公司高毛利存量客户流失,且2021年度新增客户多为低毛利业务,从而2021年度综合毛利率降低。③为配合国家"东数西算"的战略部署,加快部署机柜资源,积极拓展引进大客户而造成成本增加较多,但客户启用机柜及服务需一定时间逐步增加,综合成本较大。2021年度,公司机柜租入及租出数量均呈逐渐上涨的趋势,但机柜的租赁始终存在空置的情况,主要系公司引进的知名手机厂商等大客户的机柜出租处于IDC业务前期,受疫情影响服务器上架周期延迟,无法及时将流量使用大的应用模块切换到公司带宽,导致互联网综合业务毛利率偏低。

2020年森华易腾实现的利润总额为-5,083.64万元,2019年商誉减值测试预测2020年的利润总额4,911.23万元,差额9,994.87万元,差额较大主要原因2020年由于疫情影响,大部分同类公司销售增长率下降,森华易腾降幅也较大,除行业原因外,森华易腾还因为"联通事件",流失了很多客户,使2019年销售收入大幅下降,并带来持续影响,且2020年上半年受疫情影响,运维人员无法进行入室维护,造成大客户流失,2020年下半年顺义地区、大兴地区多地区封锁,造成维护困难,对部分客户也有不同程度的影响,同时2020年整体宏观经济相对较差,几方面原因造成2020年整体收入较去年大幅下降。但从IDO行业整体情况来看,目前市场整体处于稳健状态,随着应用场景增多以及千兆光网普及,叠加5G时代数据流量有望加速增长,且受益于云数据中心流量的发展趋势,大型数据中心规模持续增长,驱动IDC行业景气度上行;从森华易腾自身来看,2020年10月北京市房山区良乡经济开发区海聚工程基地数据中心投入使用,为森华易腾提供了较为充足的机柜,且2020年下半年VIVO等新的用户陆续与森华易腾进行合作,将为森华易腾的销售收入增长提供一定的有利条件。考虑以上因素,根据森华易腾在手合同、潜在客户的跟踪情况及公司未来规划,预计该公司2021年至2025年的销售收入。前期预测已经充分考虑了鲁谷机房断网问题对企业造成的影响,但对于2020年后半年北京市的疫情反复的影响没有进行充分的考虑,对于疫情的影响存在乐观的估计。除去疫情因素不存在预测不审慎的情况。

2019年森华易腾实现的利润总额为5,459.02万元,2018年商誉减值测试预测2019年的利润总额18,984.63万元,差额13,525.61万元,差额较大主要原因①鲁谷机房网络中断的影响如前述回复,鲁谷机房发生网络中断,且波及影响时间长达一年之久,对森华易腾报告期内的业绩已经造成不可逆的影响。鲁谷机房网络中断从各个方面给森华易腾造成了不利影响,包括:客户大量流失、超流量计费用户的贡献骤减、运营商成本增加、新客户拓展能力下降等等,并且这些不利影响具有持续性和不可逆性,从而导致未来几年的业绩预测发生变化。②行业发展趋势和影响作为传统IDC企业,森华易腾主要提供托管服务及带宽接入服务,用户自行提供设备交由森华提供托管及多线带宽接入服务。机房资源均系森华易腾从电信运营商或第三方处租用而来,带宽资源是森华易腾从电信、联通、移动租用而来,通过在各运营商自治域内广播森华易腾的IP地址完成BGP带宽混合,从而给用户提供多线带宽服务。森华易腾的利润主要来源于带宽业务,多线带宽产品的唯一性和带宽的高复用是前些年森华易腾一直保持高增长和高利润的主要原因。然而,2020年1月24日,工业和信息化部发布《关于调整互联网骨干网网间结算政策的通知》(工信部信管[2020]22号),明确2020年7月1日起取消中国移动、中国联通和中国电信之间的网间结算政策,实行对等互联,互不结算。2020年1月1日起,教育网、科技网、经贸网、长城网等与中国电信、中国移动、中国联通的互联网骨干网间实行免费互联。目前,传统IDC行业已经由传统轻资产带宽驱动型业务向重资产基础设施驱动型转变,随着中国基础电信运营商之间主干网互联互通逐渐的改善,多线带宽将会逐渐地退出市场。随着云计算业务的发展和技术的成熟,行业集中度也逐渐提升,目前已经形成了寡头垄断的市场现象,云厂商巨头(包括亚马逊AWS、微软Azure、谷歌云、阿里云、腾讯云等)开始支配市场,这些企业在基础设施资源的获取、资金实力、技术实力、资源获取的议价能力等各方面都具有绝对的优势,再配合自身业务需要的弹性架构,在价格上有着非常强的市场竞争力。由于受到云服务的竞争压力,电信运营商的客户和市场也受到一定程度的挤压。在大量用户上云后,为维护其在IDC服务方面的营收,电信运营商的业务也开始下沉,抛开其代理商(即传统IDC企业),直接与中型用户签约并提供服务。这进一步压缩了传统IDC企业的生存空间。北京电信就在2017年底终止了执行了14年的IDC业务代理商政策,并取消了森华易腾在内的三家代理商的代理资格。森华易腾这样的传统IDC企业,一方面依赖电信运营商提供机房和带宽,另一方面还需要与电信运营商直接竞争获取客户,面临空前未有的压力。

综上所述,各期预测数据均是考虑森华易腾当时所处行业最新发展情况和在手合同订单业务最新情况后进行的收益预测,故各期利润增长变动具有合理性。

(3)现金流量关键参数及合理性分析

① 2021年

2021年减值测试预测期关键参数如下表:

单位:万元

项目	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
营业收入	30,495.48	34,154.94	37,570.43	40,576.07	43,010.63
营业成本	25,123.59	28,138.43	30,952.27	33,428.45	35,434.16
税金及附加	41.87	46.90	51.59	55.72	59.06
销售费用	451.57	503.55	552.14	595.01	629.91
管理费用	2,710.60	2,851.32	2,990.11	3,124.93	3,253.82
研发费用	1,589.24	1,653.30	1,718.47	1,784.78	1,852.27
其他收益	173.23	-	-	-	-
息税前利润	751.84	961.44	1,305.86	1,587.18	1,781.41
利润总额	751.84	961.44	1,305.86	1,587.18	1,781.41

A、营业收入预测

北京森华易腾通信技术有限公司的营业收入主要为IDC业务收入和CDN/流量包/服务费等。森华易腾受2019年鲁谷机房网络中断事件的持续影响、2020年上半年疫情影响及2020年下半年顺义地区、大兴地区疫情反复的影响,同时2020年整体宏观经济相对较差,造成2020年整体收入大幅下降。从森华易腾自身来看,2020年10月北京市房山区良乡经济开发区海聚工程基地数据中心投入使用,为森华易腾提供了较为充足的机柜,且2020年下半年VIVO等新的用户陆续与森华易腾进行合作,将为森华易腾的销售收入增长提供一定的有利条件。公司通过巩固与完善互联网企业服务产品,整合现有平台资源,拓展数据中心销售业务,精简冗余资源,提升资源利用效益,加强成本管控力度,在资源的获取上选择更加弹性的方式提升公司的持续经营能力。从2021年数据可知,森华易腾收入略有回升,增长率为6.7%,2021年公司机柜租赁业务的收入逐月增加,机柜出租率呈上涨趋势,截至 2021年末,机柜出租率已达97.35%。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业务收入连续高速增长。在国家"东数西算"战略部署,以及互联网视频,电子商务,云计算,移动4G、5G发展的带动下,国内CDN行业和IDC的需求正持续保持高速增长态势。根据企业的经营模式、财务核算特点、历史年度营业收入的变动分析及企业的未来规划,并综合考虑了合同签订情况、正在跟进行的项目、市场的供需变化、企业的市场占比及发展潜力等各种因素的影响,公司按照谨慎性原则考虑以低于行业增长情况预测2022年度及以后年度,未来年度预测逐步放缓。根据以上分析,公司认为本次2022年及以后年度的收入预测具有谨慎性、合理性。

行业增长率预测过程如下:

证券代码	证券简称	主营业务收入[报告期]2018年报[报表类型]合并报表[单位]万元	主营业务收入[报告期]2019年报[报表类型]合并报表[单位]万元	主营业务收入[报告期]2020年报[报表类型]合并报表[单位]万元	复合增长率
000158.SZ	常山北明	954,604.32	935,948.48	983,744.57	1.51%
000815.SZ	美利云	102,949.84	102,152.85	112,960.57	4.75%
000977.SZ	浪潮信息	4,683,553.73	5,140,087.37	6,279,778.61	15.79%
002123.SZ	梦网科技	275,722.78	319,265.96	272,581.92	-0.57%
002197.SZ	证通电子	133,239.85	133,961.39	124,144.35	-3.47%
002335.SZ	科华数据	339,597.69	377,757.11	411,430.04	10.07%
002757.SZ	南兴股份	111,998.36	150,956.15	212,178.18	37.64%
002929.SZ	润建股份	323,168.01	371,427.97	418,931.38	13.86%
300017.SZ	网宿科技	633,632.44	597,585.84	567,205.20	-5.39%
300025.SZ	华星创业	135,198.19	103,399.86	78,107.41	-23.99%
300052.SZ	中青宝	31,802.82	45,437.90	28,945.71	-4.60%
300153.SZ	科泰电源	120,244.63	89,521.43	63,533.27	-27.31%
300166.SZ	东方国信	199,307.28	214,810.42	208,147.38	2.19%
300308.SZ	中际旭创	515,128.36	475,258.49	699,130.51	16.50%
300376.SZ	易事特	463,691.88	385,553.85	415,383.97	-5.35%
300383.SZ	光环新网	600,239.19	708,352.66	746,900.32	11.55%
300442.SZ	普丽盛	57,955.00	64,006.02	45,949.40	-10.96%
300454.SZ	深信服	322,445.05	458,989.89	545,839.52	30.11%
300502.SZ	新易盛	75,846.31	116,022.11	198,206.51	61.66%
300603.SZ	立昂技术	66,865.66	138,152.64	100,642.95	22.68%
300693.SZ	盛弘股份	51,522.24	62,698.43	75,622.69	21.15%
300698.SZ	万马科技	29,284.24	46,309.65	48,149.13	28.23%
300738.SZ	奥飞数据	41,102.49	88,285.19	84,053.69	43.00%
300846.SZ	首都在线	60,311.05	73,902.10	100,849.64	29.31%
300895.SZ	铜牛信息	20,818.95	26,194.73	30,750.55	21.53%
600050.SH	中国联通	26,368,258.81	26,438,641.97	27,581,370.37	2.27%
600126.SH	杭钢股份	2,587,525.55	2,637,067.37	3,192,646.89	11.08%
600602.SH	云赛智联	445,261.39	487,646.03	457,767.21	1.39%
600797.SH	浙大网新	350,323.77	370,202.87	375,278.20	3.50%
600804.SH	鹏博士	675,961.71	592,188.23	511,851.76	-12.98%
600845.SH	宝信软件	545,316.26	683,356.20	951,307.33	32.08%
603881.SH	数据港	88,970.93	70,563.56	90,973.59	1.12%
603887.SH	城地香江	122,565.30	291,527.12	392,341.96	78.92%
603912.SH	佳力图	50,933.39	61,713.84	61,118.56	9.54%
605398.SH	新炬网络	52,726.03	55,369.67	56,016.26	3.07%
688063.SH	派能科技	42,476.16	81,716.98	111,727.22	62.18%
688256.SH	寒武纪-U	11,702.52	44,390.69	45,787.67	97.80%
688316.SH	青云科技-U	28,110.64	37,637.52	42,823.36	23.43%
	均值				15.88%

B、营业成本预测营业成本主要为机柜租赁成本、运营商带宽采购费用 职工薪酬、折旧费等,对于机柜租赁成本、运营商带宽采购费用等直接成本。2018至2021年毛利率分别为41.00%、25.87%、-2.45%、-17.10%。2020年度受鲁谷机房光纤中断影响公司高毛利存量客户流失,2021年新增客户由于行业特性,IDC服务上架需要一定的周期,无法及时弥补流失客户带来的影响,加之受疫情影响,服务器厂商供货慢,客户上架周期慢,导致公司多线带宽服务优势减弱,出现暂时性用户流失、机柜租赁空置状态及带宽冗余等情况,从而导致IDC业务成本上涨,导致近两年毛利异常。依据合同签订情况了解新客户的逐步开拓并导入公司宽带模块,公司互联网综合业务毛利率逐步增长,公司互联网综合业务毛利率呈上涨趋势,主要系随着公司的大客户,机柜租赁及带宽业务收入的增加,综合业务毛利率呈正向增长的趋势,本次评估预计预测期毛利率为17.62%,符合行业及自身的特征,本次预测具备合理性。

C、税金及附加预测

森华易腾税金及附加主要包括城建税、教育费附加、地方教育费、印花税等。以企业历史发生额占营业收入平均比例进行预测。2018年-2021年企业税负水平分别为0.24%、0.20%、0.06%、0.05%,预测期平均税负水平为0.14%,与企业历史税负平均值趋于一致,符合公司实际经营情况,具有合理性。

D、主要期间费用

销售费用主要包括人员工资、办公费用、差旅费、业务招待费和其他费用等。对企业正常的各项费用水平进行了分析,对上述费用与销售收入相关性较大的费用结合业务增长情况,按费用占比综合考虑。其他经常性费用,参考企业历史年度的费用变动情况及企业的相关政策和发展规划,同时结合通货膨胀因素确定预测期合理的增长率进行预测。2018至2021年销售费用率分别为1.88%、3.84%、1.42%、1.53%,结合公司销售费用的未来趋势,预测期平均销售费用率为1.47%,接近最近一期管理费用率,符合谨慎性原则,具有合理性。

管理费用主要销售人员职工薪酬、差旅费、办公费、折旧及摊销及其他。管理费用的预测是在假设评估基准日后,人员配置根据管理情况变化进行相应调整的基础上逐项分析进行,对管理费用与销售收入相关性较大的费用结合业务增长情况,按费用占比综合考虑。对于折旧摊销,折旧摊销费用按照现行的资产规模预测。其他经常性费用,参考企业历史年度的费用变动情况及企业的相关政策和发展规划,同时结合通货膨胀因素确定预测期合理的增长率进行预测。2018至2021年管理费用率分别为4.91%、5.95%、8.20%、8.93%,平均管理费用率为7.00%,结合公司管理费用的未来趋势及历史水平,预测期管理费用率平均为8.09%,接近历史平均费用率,符合谨慎性原则,具有合理性。

② 2020年

2020年减值测试预测期关键参数如下表:

单位:万元

项目	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
营业收入	30,238.45	33,262.29	39,914.75	43,906.23	47,418.72
营业成本	23,924.39	26,316.83	31,580.19	34,738.21	37,517.27
税金及附加	33.74	58.19	68.98	76.01	81.42
销售费用	616.19	658.98	769.21	823.49	875.10
管理费用	2,169.85	2,119.99	2,048.70	1,971.08	1,974.52
研发费用	1,441.53	1,498.23	1,533.86	1,623.24	1,690.54
息税前利润	2,052.75	2,610.07	3,913.81	4,674.20	5,279.88
利润总额	2,052.75	2,610.07	3,913.81	4,674.20	5,279.88

A、营业收入预测

森华易腾营业收入主要为IDC综合业务收入,森华易腾2019年、2020年销售收入均出现在大幅下降,除了行业影响外, 森华易腾受2019年鲁谷机房网络中断事件的持续影响 ,2020年上半年疫情影响及2020年下半年顺义地区、大兴地区疫情反复的影响,同时2020年整体宏观经济相对较差,造成2020年整体收入大幅下降。从森华易腾自身来看,2020年10月北京市房山区良乡经济开发区海聚工程基地数据中心投入使用,为森华易腾提供了较为充足的机柜,且2020年下半年VIVO等新的用户陆续与森华易腾进行合作,将为森华易腾的销售收入增长提供一定的有利条件。从IDC行业整体情况来看,目前市场整体处于稳健状态,随着应用场景增多以及千兆光网普及,叠加5G时代数据流量有望加速增长,且受益于云数据中心流量的发展趋势,大型数据中心规模持续增长,驱动IDC行业景气度上行。根据科智咨询(中国IDC圈研究中心)发布的《2019-2020年中国IDC产业发展研究报告》:预计2019-2022年,中国IDC业务市场规模复合增长率将达到26.9%。

参照以上企业自身以及IDC行业的发展情况,根据企业的经营模式、财务核算特点、历史年度营业收入的变动分析及企业的未来规划,并综合考虑了合同签订情况、正在跟进行的项目、市场的供需变化、企业的市场占比及发展潜力等各种因素的影响,对2021年及以后的销售收入进行了预测,2021年销售收入将有所上升,2022年及2023年收入增长率逐步提高,2024年及以后收入增长率逐步放缓, 低于IDC行业预测的市场增速,根据以上分析,公司认为本次2021年及以后年度的收入预测具有谨慎性、合理性。

B、营业成本预测

营业成本主要为机柜租赁成本、运营商带宽采购费用职工薪酬、折旧费等,对于机柜租赁成本、运营商带宽采购费用等直接成本,基于森华易腾未来收入预测机柜租赁量、带宽采购量,同时考虑运营商的收费标准及未来发展趋势进行预测;职工薪酬根据历史的薪酬水平和公司的人事发展策略,结合预测未来年度收入的增长情况进行预测;折旧和摊销根据企业未来收入匹配的固定资产、无形资产进行预测。森华易腾2019年、2020年毛利率逐年下降,2019年主要受鲁谷机房网络中断的影响,2020年受疫情影响,客户流失导致空置成本较高,剔除空置成本后,2020年毛利率为13.58%,故本次评估预计未来年度森华易腾的毛利率高于2020年的水平符合行业及自身的特征,本次预测具备合理性。

C、税金及附加预测

营业税金及附加包括城建税、教育费附加、地方教育费、印花税等,其中城建税和教育费附加、地方教育费以实际缴纳的增值税为计税依据。目前,"森华易腾"增值率税为6%,城建税率为7%,教育费附加为3%、地方教育费附加为2%。2018年-2020年企业税负水平分别为0.24%、0.20%、0.06%,预测期平均税负水平为0.16%,与企业历史税负平均值趋于一致,符合公司实际经营情况,具有合理性。

D、主要期间费用

销售费用主要为销售人员薪酬、差旅费、交通费、宣传费以及其他费用等。

对各类费用分别预测如下:职工薪酬为人员工资和根据人员工资计提的工资附加、福利费等,根据历史的职工薪酬水平和公司的人事发展策略,结合预测未来年度收入的增长情况进行预测。公司运营过程中产生的差旅费、交通费、宣传费和其他销售费用与营业收入存在较大相关性,本次评估对该类费用的增长幅度按照未来营业收入的增幅进行考虑。2018至2020年销售费用率分别为1.88%、3.84%、1.42%,预测期平均水平为1.93%,与企业历史平均值趋于一致,符合公司实际经营情况,具有合理性。

管理费用分别为管理人员薪酬 折旧和摊销、办公差旅费、汽车费用、中介费用、业务费以及其他管理费用。对各类费用分别预测如下:

(i)管理人员薪酬

为人员工资和根据人员工资计提的工资附加、福利费等,根据历史的职工薪酬水平和人事发展策略,结合预测未来年度收入的增长情况进行预测。

(ii)折旧和摊销

折旧为固定资产每年应计提的折旧费用,固定资产主要为设备类资产,以评估基准日固定资产的账面原值,乘以年折旧率进行预测。摊销为无形资产和长期待摊费用的摊销,根据原始发生额和摊销年限进行摊销。

(iii)房屋租赁费和物业费

以房屋租赁合同为基础,根据房屋所在地的租金和物业费的增长水平,合同到期后房租及物业费增长幅度,以确定该项费用。

(iv)办公类费用

主要包括办公差旅费、汽车费用、中介费用、业务费以及其他管理费用等。根据各项管理费用在历史年度中的支付水平,以企业发展规模和收入增长情况为基础,参考企业历史年度的费用发生额确定合理的增长比率预测未来年度中的其他管理费用。

2018至2020年管理费用率分别为4.91%、5.95%、8.20%,预测期平均水平为5.47%,与企业历史平均值趋于一致,符合公司实际经营情况,具有合理性。

③ 2019年

2019年减值测试预测期关键参数如下表:

单位:万元

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
营业收入	38,020.11	39,160.71	42,293.57	45,677.06	49,331.22
营业成本	28,304.40	29,142.08	31,419.82	33,862.30	36,560.48
营业税金及附加	85.22	87.98	93.69	101.41	109.11
销售费用	1,139.85	1,185.52	1,262.29	1,344.29	1,431.91
管理费用	2,434.81	2,465.94	2,504.92	2,363.07	2,305.92
研发费用	1,144.59	1,192.94	1,284.40	1,378.44	1,493.51
息税前利润	4,911.23	5,086.25	5,728.45	6,627.55	7,430.29
利润总额	4,911.23	5,086.25	5,728.45	6,627.55	7,430.29

A、营业收入预测

森华易腾营业收入主要为IDC综合业务收入,森华易腾2019年销售收入出现在大幅下降,除了云计算技术的发展和广泛应用,行业竞争格局等因素的影响外,主要受鲁谷机房网络中断的影响,使森华易腾的客户大量流失、超流量计费用户的贡献骤减、新客户拓展能力下降,这些不利影响具有持续性和不可逆性,从而导致未来几年的业绩预测发生变化,由于以上原因,森华易腾2020年的销售收入还将有所下降。根据科智咨询(中国IDC圈研究中心)发布的《2019-2020年中国IDC产业发展研究报告》指出:目前国内IDC市场已进入成熟期,互联网企业的IDC应用前景更加稳定,但由于2019年一线城市不断出台能耗限制政策,依托存量数据中心资源市场,中国IDC业务市场规模增速仍处于放缓阶段,现有行业客户需求难以扩大中国IDC业务市场规模增速,整体市场逐步趋于成熟。虽然2019年市场整体处于稳健状态,但得益于5G、工业互联网以及人工智能等新技术的应用,各级政府部门,企事业单位纷纷加强了数据中心的建设及网络资源业务整合力度。在很大程度上推动了中国IDC行业客户需求的充分释放,拉升了IDC业务市场规模的持续增长。报告强调:"预计2019-2022年,中国IDC业务市场规模复合增长率将达到26.9%。

参照以上企业自身以及IDC行业的发展情况,森华易腾根据企业的经营模式、财务核算特点、历史年度营业收入的变动分析及企业的未来规划,并综合考虑了合同签订情况、正在跟进行的项目、市场的供需变化、企业的市场占比及发展潜力等各种因素的影响,对2020年及以后的销售收入进行了预测,2020年销售收入仍将持续下降,2021年以后收入增长率逐步提高,但低于IDC行业预测的市场增速。

B、营业成本预测

营业成本为主要为机柜租赁成本、运营商带宽采购费用、职工薪酬、折旧费等,对于机柜租赁成本、运营商带宽采购费用等直接成本,基于"森华易腾"未来收入预测机柜租赁量、带宽采购量,同时考虑运营商的收费标准及未来发展趋势进行预测;职工薪酬根据历史的薪酬水平和公司的人事发展策略,结合预测未来年度收入的增长情况进行预测;折旧和摊销根据企业未来收入匹配的固定资产、无形资产进行预测。森华易腾2019年毛利率下降幅度最大,主要受鲁谷机房网络中断的影响。目前整个行业进行稳定期,预计毛利不会再有大的波动,故本次评估预计未来年度森华易腾的毛利率维持在2019年的水平,在25.55%至25.89%之间,符合行业及自身的特征,本次预测具备合理性。

C、税金及附加预测

营业税金及附加包括城建税、教育费附加、地方教育费、印花税等,其中城建税和教育费附加、地方教育费以实际缴纳的增值税为计税依据。目前,"森华易腾"增值率税为6%,城建税率为7%,教育费附加为3%、地方教育费附加为2%。其中,2017-2019年企业税负水平分别为0.27%、0.24%、0.20%,预测期平均税负水平为0.22%,与企业历史税负平均值趋于一致,符合公司实际经营情况,具有合理性。

D、主要期间费用

销售费用主要为销售人员费用、差旅费、交通费、宣传费以及其他费用等。对各类费用分别预测如下:

(下转B069版)