

证券代码: 300419

证券简称: 浩丰科技

公告编号: 2018-034

北京浩丰创源科技股份有限公司 2017 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文, 为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划, 投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	无法保证本报告内容真实、准确、完整的原因
----	----	----------------------

声明

除下列董事外, 其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为: 标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况: 公司本年度会计师事务所由变更为瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)。

非标准审计意见提示

☐ 适用 ☒ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

☒ 适用 ☐ 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为: 以 367753770 为基数, 向全体股东每 10 股派发现金红利 0.35 元(含税), 送红股 0 股(含税), 以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

☐ 适用 ☒ 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	浩丰科技	股票代码	300419
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	杨志炯	宁玉卓	
办公地址	北京市石景山区八角东街 65 号融科创意中心 A 座 11 层	北京市石景山区八角东街 65 号融科创意中心 A 座 11 层	
传真	010-88878800-5678	010-88878800-5678	
电话	010-82001150	010-82001150	
电子信箱	haofeng@interact.net.cn	haofeng@interact.net.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

报告期内, 公司主营业务未发生重大变化, 详情如下:

一、报告期内公司所从事的主营业务、经营模式及主要业绩驱动因素

(一) 主营业务介绍

公司是国内领先的营销信息化解决方案提供商，主营业务是向金融（银行、保险）、工商企业（制造、商业流通与服务）、文化传媒、政府及公共事业等行业或领域，提供基于云计算架构和大数据商业智能的产品营销与客户服务综合解决方案；主营业务分类为IaaS云数据中心建设、营销信息化平台、酒店及家庭传媒服务：

（二）经营模式分析

1、在各行业企业营销现代化需求日益增长的背景下，公司以掌握的核心技术为发展根基，以提供整体解决方案为增值手段，通过整合营销渠道迅速扩大市场份额。公司在IaaS云数据中心建设、营销信息化平台（联络中心及统一通讯平台和营销业务及管理平台）采购、生产和销售模式具体如下：

（1）采购模式

在软件开发方面，公司所需原材料主要为光盘、纸张等；同时，针对客户的需求，公司还为客户代理采购第三方软硬件产品，其中，硬件部分主要包括计算机和网络设备，通信和终端设备；软件部分包括操作系统、数据库等系统软件。

公司根据供应商具体情况制定了合作供应商名单，并根据其市场信誉、产品质量、生产经营运作等情况进行实时更新。除客户有特殊要求外，公司从合作供应商名单中选取采购对象，同时进行比价、议价。公司商务部负责供应商的甄选，价格和商务条件的谈判，以及储运管理等；销售市场部负责采购设备的选型和估价；工程中心负责采购设备的集成和质量验收等。

（2）产品开发及服务模式

a) 软件开发模式

公司的软件开发模式包括自主软件开发和定制软件开发。前者是公司基于市场需求和技术发展趋势，结合对过往项目经验的提炼和总结而开发的标准化、通用的软件产品，具体工作由公司的产品研发部负责完成；后者则是以客户的个性化需求为导向，以公司现有应用系统架构为基础而进行的软件开发，具体工作由工程中心负责完成。

公司在软件开发过程中，首先要进行技术立项，并组成项目组，项目组组长由项目经理及以上级别的员工担任。项目组负责需求调研、架构设计、编码、调试、质量控制等多个阶段。需求调研和架构设计是开发大型软件的核心内容，决定了软件在实用性、独立性、数据一致性、兼容性、易管理和易维护性等方面的优劣。考虑到软件开发过程中涉及的时间成本和人工成本，公司按照软件工程的管理规范，合理地将耗费人工时较长、外部技术较为成熟的编码、调试工作外包给其他公司，从而有效地降低了开发成本，提高了软件开发效率。最后，调试通过的软件版本需要通过公司的质量控制体系的严密审核，确保应用的准确性、安全性和稳定性。

b) 解决方案开发模式

公司的解决方案通常由三部分组成：即自主软件产品、定制开发软件和第三方产品。公司的解决方案开发和设计过程通常由以下几个阶段组成：营销业务咨询、系统架构咨询、定制开发、系统实施、调试、用户培训、系统验收、系统开通等。公司的销售市场部负责前期解决方案的咨询和设计，其余工作由工程中心完成。

公司的解决方案是以自主研发的、标准化的软件为基础，根据客户及其所在行业的产品特性、价值取向、信息技术应用基础、营销模式等特点，开发定制化的应用软件，并设计合理的组网模式、通讯机制、硬件选配、数据结构、安全管理机制，以及营销、服务流程模板。因此，公司的解决方案开发是依托于行业模板进行的，同时又充分参考了客户已有的应用基础和企业特点。

客户的业务需求是不断提升和演变的，尤其是在营销信息化领域，因此客户的营销信息化系统需要不断升级。公司会根据客户的需求变化，尽可能合理利用客户已有的信息化相关的投资，通过对软件产品的升级和二次定制开发为客户创造更多的价值。

c) 技术服务

公司为下游客户提供营销系统解决方案及相关产品之后，将长期为客户提供系统维护。公司的运维服务能力是建立在公司已有的技术基础上。公司拥有基于自主知识产权的基础框架及运行管理平台Cybersystem Work所开发的完整的软件产品系列，系统间兼容性良好。公司通过客户热线、定期巡检、远程诊断、现场支持、常驻外派、预约值守等各种手段，保证了客户系统的稳定运行。

在免费维护期之后，公司以年为单位与客户签订系统维护服务合同，根据服务支持的内容和方式收取不同等级的费用。

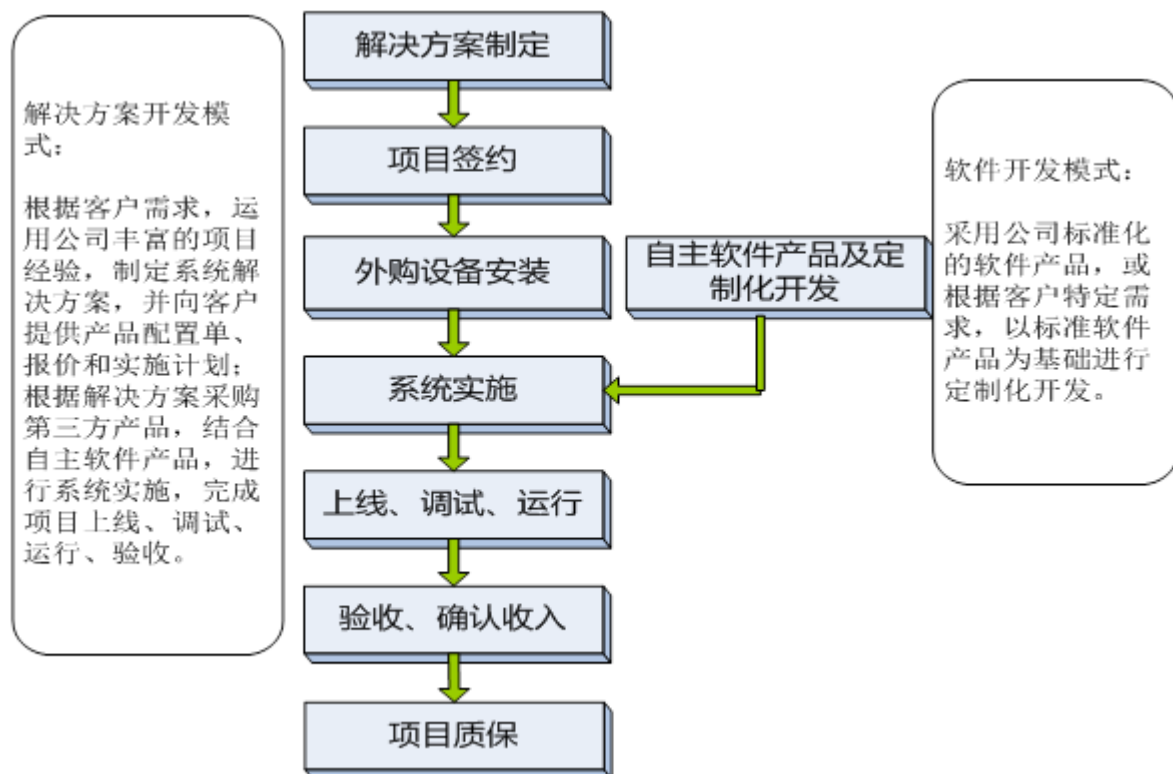
(3) 销售模式

公司主要以解决方案的形式进行市场开拓。针对每个客户，公司组织相应的技术人员深入挖掘用户的个性化需求，并结合行业的最佳应用经验，提出用户的解决方案的实施策略，在双方充分沟通的基础上，最后以合同文本的形式确认用户的系统架构设计、投资进度和项目实施进度等。

公司的业务拓展有两类，一类是新客户业务，另一类是老客户原有系统的升级改造、或者是系统维护业务。对于新客户业务，公司首先由销售部门负责了解客户潜在的需求，负责与客户相应的业务管理部门建立沟通关系，并在销售部门的引导下，由公司的技术部门负责与客户沟通具体业务需求，确定和落实最终解决方案。然后由销售部门、技术部门和商务部门共同与客户协商价格、工期、收款等合同条款，最后由公司的商务部门负责与客户签订合同。对于老客户原有系统的升级改造、运维服务等，通常由技术部门派驻现场的技术工程师发现客户新的需求，直接与客户沟通，在销售部门和商务部门的辅助下确定主要的合同条款，最后由商务部门负责合同签订。

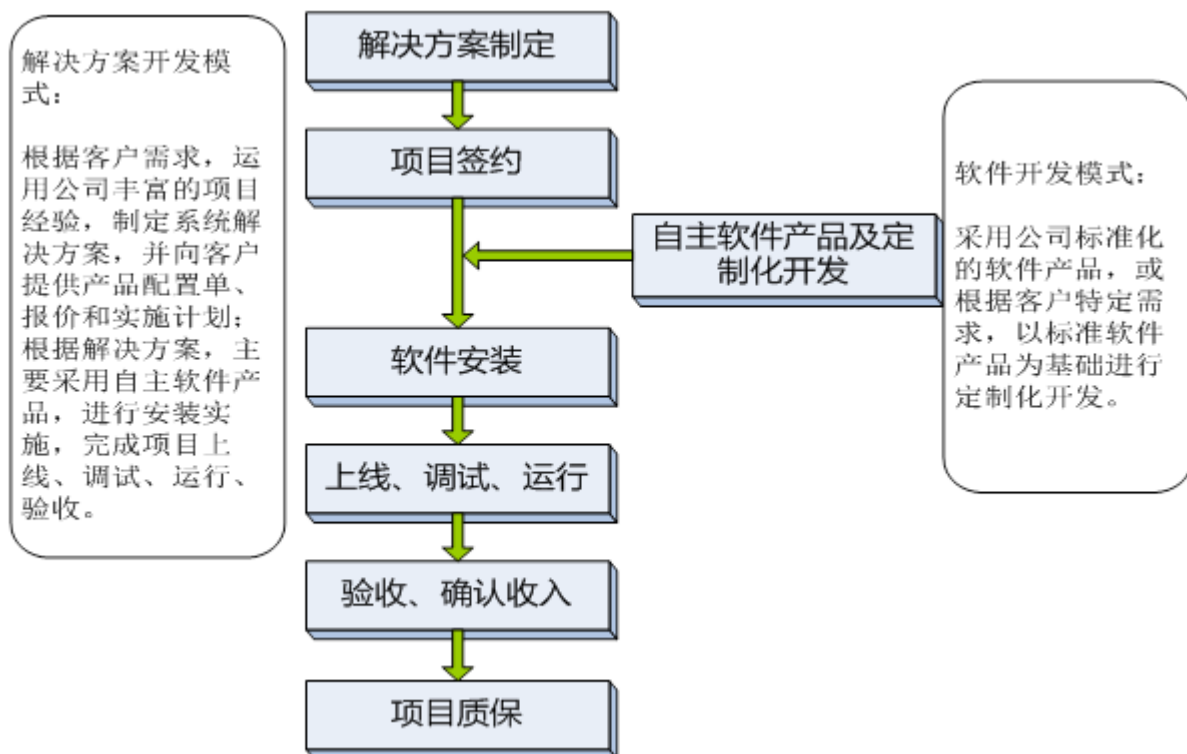
(4) 主要产品的工艺流程图或服务的流程图

a) IaaS云数据中心建设和联络中心及统一通信平台业务流程图：



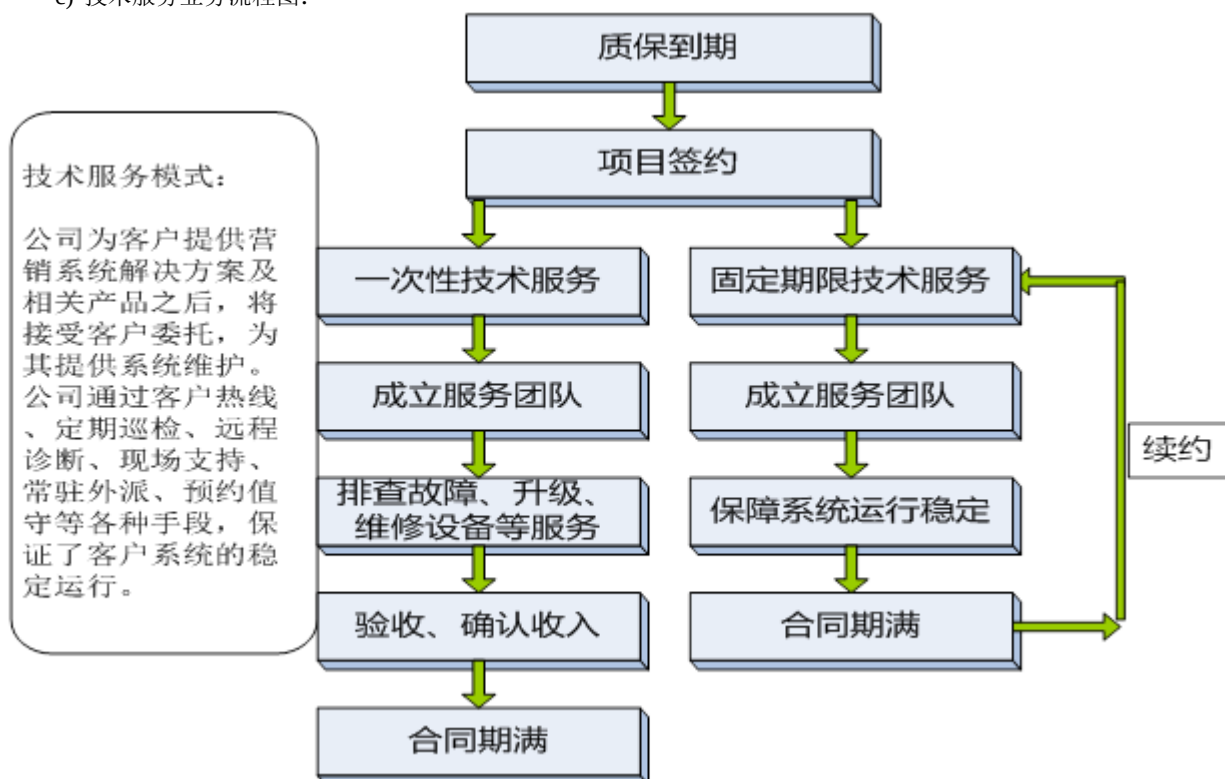
上图方框内的两部分是IaaS云数据中心建设和联络中心及统一通信平台的核心价值点。解决方案开发贯穿整个业务的始末，解决方案的设计直接关系到最终产品的运转效率、稳定性、成本以及是否满足客户需求；软件产品及定制化开发是整个解决方案利润率较高的部分，也是产品的竞争优势。

b) 营销业务及管理平台业务流程图：



上图方框内的两部分是营销业务及管理平台的核心价值点。解决方案开发贯穿整个业务的始末，解决方案的设计直接关系到最终产品的运转效率、稳定性、成本以及是否满足客户需求；自主软件产品及定制化开发是整个解决方案收入中主要构成部分。

c) 技术服务业务流程图：



上图方框内的部分是技术的核心价值点。公司通过及时、高效、多渠道的完善技术服务，为客户购买的产品提供可靠的服务，保障其系统稳定性、安全性。

2、2015年末公司通过发行股份购买资产的方式收购了路安世纪100%股权，路安世纪是国内领先的广电信息技术服务提

供商，致力于为国内电视台提供频道推广及相应技术服务，包括多媒体系统服务、频道收视服务及其他服务，目前主要面向海内外高端酒店、有线运营商开展业务。成功收购路安世纪后，公司主营业务分类中加入了酒店及家庭传媒服务，其主要经营模式和业务流程如下：

（1）电视台

根据广电总局对电视节目传播的监管要求，省级电视台的卫视频道具有全国落地权，除少数偏远地区和其他个别电视台外，路安世纪已经与全国28家省级电视台或频道建立了业务合作，并取得了频道推广授权。

当前，文化产业的迅速发展，使各省级电视台之间的竞争日益加剧，这种竞争主要体现在品牌价值上，而能够直接反映电视台的品牌价值的行业公认的指标为覆盖率和收视率。收视率取决于节目自身质量，覆盖率取决于电视台推广力度。而省级电视台的跨区域特性，使其对覆盖率尤其重视。电视频道覆盖率正在成为衡量传播效率的重要行业标准。

为了了解覆盖区域及覆盖人口分布、结构等情况，从而制定频道发展策略，并据此推动频道在更广区域的覆盖，目前，各省级电视台纷纷成立节目覆盖办，或将原有的附属于广告中心的覆盖办作为一个独立的部门，使之与广告中心、总编室并驾齐驱，成为整个电视台三大关键部门之一。路安世纪的业务主要就是与各省电视台的覆盖办接洽。

省级电视台的覆盖办与路安世纪合作的主要目的是完成覆盖指标。覆盖办需要对不同区域、不同人群进行覆盖，其中高端酒店是高价值人群差旅途中的重要下榻之所，这部分人群的消费力极强，同时也具有引导消费潮流的能力，对传播渠道的覆盖价值和广告投放价值非常重要，所以，对高端酒店的覆盖是覆盖办每年的重要工作之一。除此之外，依照国家中宣部“走出去”文化的发展战略，覆盖办对于华人数量较多的香港地区、台湾地区以及东南亚地区，也是覆盖办业务的重点区域。

覆盖办一般在每年的下半年确定第二年的高端酒店覆盖指标，联系行业内相关服务商进行业务洽谈，路安世纪依托多年的行业积累，拥有全国主要高端酒店的信息资源，能够依据电视台的覆盖指标要求，提出具有针对性的覆盖方案和实施计划。经双方协商一致并确定覆盖酒店清单后，签署频道推广服务协议，路安世纪实现销售。

（2）高端酒店

有线电视是高端酒店客房的基本配置，但在上世纪末，酒店建设初期对于电视节目的要求相对简单，一般提供CCTV各频道、当地的有线电视频道和CNN等经典的海外频道作为基本的频道配置。但是，从本世纪开始，随着国家政策对文化产业的推动，唤醒了各省级电视台的活力，他们制作出了很多精彩纷呈、脍炙人口的好节目、好剧目。根据客人的节目收视需求，国内高端酒店也开始考虑如何接入全国落地的省级电视台节目，同时，华人数量较多地区的海外高端酒店也考虑接入国内的电视节目信号，增强对华裔客人的服务体验。路安世纪及时发现这个市场需求，属于较早从事广电信息化技术服务业务的企业，取得了市场先机。

酒店考虑接入省级电视台节目面临两个难点。首先是技术方案：由于高端酒店均有自建的多媒体系统网络，新接入信号源需要考虑和原系统的适配性、兼容性，需要专业化的广电信息解决方案，酒店自身无法完成信号源的开通和传输，而当地有线运营商仅提供标准化的信号接入，也无法满足酒店的系统需求，酒店面临技术困境；其次是资金预算：由于酒店的产权方和运营方多数是分离的，酒店在建设完成后，在信息系统方面一般只考虑运维的预算，很难有大量预算去新购设备完成多媒体系统升级改造，面临资金困境。

面对酒店的需求和困境，路安世纪基于自身对行业的深刻理解，提出了自己独特的方案，形成经营模式的创新。

首先，路安世纪根据酒店的基本情况，依托自身的专业技术能力和数据信息资源，为酒店提出了电视台频道接入的规划以及多媒体系统建设、升级、改造方案，达成合作协议后，进行酒店多媒体系统的设备采购、实施、测试、开通等技术服务工作；其次，路安世纪考虑到酒店实际费用预算情况，向酒店免费提供相应的多媒体系统技术服务，同时作为对价换取酒店的频道带宽资源，用以接入路安世纪推广的电视台频道，并从电视台获取频道推广、收视服务费。路安世纪的方案满足了酒店的需求，同时也解决了酒店的困境。

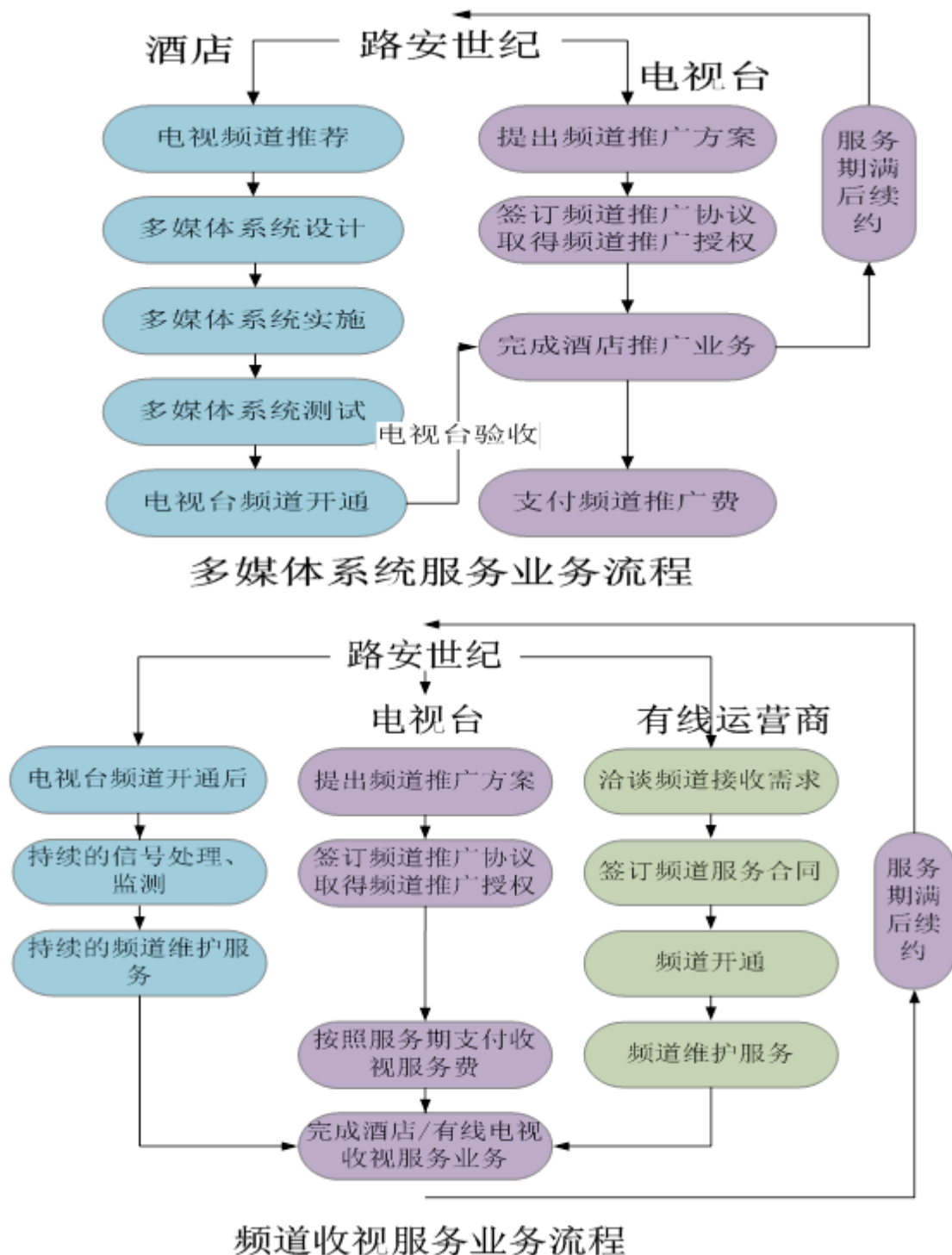
路安世纪依托深厚的行业经验积累和独特的经营模式，迅速的参与了全国大量酒店的电视台接入项目。目前路安世纪的酒店客户，大部分都是有长期合作历史的老客户，基于路安世纪与酒店客户保持的良好业务关系，路安世纪逐步拓展了新的业务领域，包括路安世纪目前其他服务中的酒店多媒体系统运维服务、收费频道增值服务。

(3) 有线电视运营商

路安世纪服务的有线运营商主要是内地区域级、香港、以及老挝等国家或地区级的有线运营商。由于历史和地域原因，国内存在较多省/市/地/县级有线电视网，以及包括机场、大院/社区、企业等区域性网络；在我国周边华人数量较多的东南亚地区，也存在着大量海外有线运营商。这些网络运营商拥有大批量的用户和成熟的电视传输网络，是电视台希望进行节目覆盖的区域。依照行业惯例，有线电视运营商接入电视台频道需要收取收视服务费（频道落地费）。

路安世纪接受电视台的频道推广授权，集中多家电视台频道资源，统一与有线电视运营商进行商务谈判，并提出频道组合方案、信号接入解决方案等一系列技术服务，赚取电视台支付的收视服务费。

(4) 主要业务流程图



（三）主要的业绩驱动因素

报告期内,公司紧紧围绕董事会制定的年度经营目标,采取有效的管理措施,依托公司产品创新优势和良好的市场声誉,以及完善的技术支持和后续服务体系;上述管理措施的实施,为公司继续致力于云数据中心、营销信息化、酒店及家庭传媒服务领域的技术创新和业务拓展、巩固公司在相关市场的领先地位提供了有力保障。报告期内,公司主营业务收入继续保持平稳增长,归属于上市公司股东的净利润与上年同期相比略有下降。

基于上述业绩驱动因素,公司实现营业总收入54,808.93万元,同比增长17.5%;利润总额为5,950.64万元,同比下降5.36%;归属于公司普通股股东的净利润为5,903.98万元,同比下降3.87%。

二、报告期内公司所属行业情况

公司所处行业为营销信息化行业,根据《国民经济行业分类和代码表》(GB/T4754-2011)以及《证监会上市公司行业分类指引》(2012年修订),公司所处行业为:信息传输、软件和信息技术服务业下的软件和信息技术服务业(行业代码为:I65)。

（一）行业现状

国家工信部《软件和信息技术服务业发展规划(2016—2020年)》提出:将“十三五”期间软件和信息技术服务产业年均增速定为13%以上。而在“十三五”实际建设期,“中国制造2025”、“一带一路”、“互联网+”行动计划、大数据、军民融合等国家战略的推进实施以及国家网络安全保障的战略需求,赋予了软件和信息技术服务业新的使命和任务;随着《“十三五”国家信息化规划》的发布,新一代信息技术正加速与实体经济融合,从供给侧和需求侧两方面推动国内经济转型升级,优化服务品质,提高运作效率。云计算、大数据、物联网、人工智能等新技术全面渗透,驱动经济发展的变革与创新;在“互联网+”的推动下,信息技术开始渗透到实体经济的方方面面,不仅驱动产业升级,同时构建起新的产业生态体系,使各个产业价值链之间的联系加深。我国信息技术产业的竞争和发展模式也由此出现新的变化,多行业协同、跨产业链的一体化生产和技术融合成为未来IT产业发展的新趋势。

（二）行业发展趋势

伴随着电子信息产业不断发展,以及我国“中国制造2025”纲要的深入推进和“一带一路”国际合作影响力越来越大,电子信息产业迎来高速发展时期。云计算、大数据、物联网、移动互联网、人工智能等新一代信息技术的快速演进,硬件、软件、服务等核心技术体系的加速重构,正在引发电子信息产业新一轮变革。单点技术和单一产品的创新正加速向多技术融合互动的系统化、集成化创新转变,创新周期大幅缩短。信息技术与制造、材料、能源、生物等技术的交叉渗透日益深化,智能控制、智能材料、生物芯片等交叉融合创新方兴未艾,工业互联网、能源互联网等新业态加速突破,大规模个性化定制、网络化协同制造、共享经济等信息经济新模式快速涌现。互联网不断激发技术与商业模式创新的活力,开启以迭代创新、大众创新、微创新为突出特征的创新时代。

以移动互联网、大数据、云计算、人工智能、区块链等为代表的新一代信息技术的运用,正同时引发金融业和实体经济的骤变。一方面,传统金融与互联网、区块链等新兴技术和平台深度融合,通过优化资源配置与技术创新,产生出新的金融生态、金融服务模式与金融产品;另一方面,电子商务、共享经济、物联网、智能制造等新经济模式和平台的兴起,正深刻改变着中国传统的制造业、农业和服务业。为适应市场需求层次多样性、经营品种多样化以及银行业未来经营格局的要求,近年来,国内各大银行在积极推进数据大集中建设的同时,加快了综合业务应用系统的建设速度,随之而来的是我国银行业IT投资的高速增长。

3、主要会计数据和财务指标

（1）近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

☐ 是 ☒ 否

单位：人民币元

	2017 年	2016 年	本年比上年增减	2015 年
营业收入	548,089,259.51	466,467,677.09	17.50%	354,442,980.04
归属于上市公司股东的净利润	59,039,750.40	61,418,102.95	-3.87%	57,220,413.46
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	54,399,151.20	59,113,761.85	-7.98%	53,508,180.32
经营活动产生的现金流量净额	104,409,558.65	38,968,600.59	167.93%	-2,109,873.27
基本每股收益（元/股）	0.16	0.34	-52.94%	1.42
稀释每股收益（元/股）	0.16	0.34	-52.94%	1.42
加权平均净资产收益率	4.00%	4.47%	-0.47%	10.02%
	2017 年末	2016 年末	本年末比上年末增减	2015 年末
资产总额	1,818,122,193.01	1,757,132,980.89	3.47%	1,441,748,909.90
归属于上市公司股东的净资产	1,498,827,923.06	1,458,175,861.16	2.79%	1,296,458,290.78

(2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	102,342,795.66	109,591,520.99	116,745,859.42	219,409,083.44
归属于上市公司股东的净利润	15,765,921.56	14,945,472.09	12,842,451.74	15,485,905.01
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	15,035,258.39	13,342,334.21	12,061,505.91	13,960,052.69
经营活动产生的现金流量净额	-30,317,497.21	18,743,585.61	39,767,505.56	76,215,964.69

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	29,640	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	31,962	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
孙成文	境内自然人	22.28%	81,928,000	81,928,000			
李建民	境内自然人	7.36%	27,063,858	27,063,858			
李卫东	境内自然人	6.42%	23,613,990	23,613,990			
张召辉	境内自然人	5.89%	21,650,060	21,650,060			
张明哲	境内自然人	3.62%	13,305,100	0	质押	11,220,000	
杨志炯	境内自然人	2.91%	10,685,280	8,548,224			
孟丽平	境内自然人	1.17%	4,313,400	0			
孙振声	境内自然人	0.39%	1,427,600	0			

马文化	境内自然人	0.35%	1,272,955	0		
郝冬冬	境内自然人	0.30%	1,111,600	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明		不适用				

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求
否

1、整体经营情况

报告期内,公司紧紧围绕董事会制定的年度经营目标,采取有效的管理措施,依托公司产品创新优势和良好的市场声誉,以

及完善的技术支持和后续服务体系;上述管理措施的实施,为公司继续致力于云数据中心、营销信息化、酒店及家庭传媒服务领域的技术创新和业务拓展、巩固公司在相关市场的领先地位提供了有力保障。报告期内,公司业务主营收入继续保持平稳增长,归属于上市公司股东的净利润与上年同期相比略有下降。

基于上述业绩驱动因素,公司实现营业总收入54,808.93万元,同比增长17.5%;利润总额为5,950.64万元,同比下降5.36%;归属于公司普通股股东的净利润为5,903.98万元,同比下降3.87%。

2、主要业务回顾

(1) 主营业务保持稳定增长

报告期内,公司继续致力于云数据中心、营销信息化、酒店及家庭传媒服务领域的技术创新和业务拓展,同时也在按计划积极开展募集资金投资项目建设工作,截止本报告期末,公司募投项目已累计投入募集资金11,274.4万元,占募投项目投资总额的92.25%。

(2) 完善公司治理结构,提升管理效率

报告期内,公司按照上市公司监管要求积极推进内控建设、信息披露、投资者关系和三会运作等工作,建立健全公司治理结构;通过互动平台等多渠道联系,以此增进投资者对公司的了解和认同,建立公司与投资者之间长期、稳定的良好关系,充分保护中小投资者利益,增强了公司运作透明度,维护了上市公司良好市场形象。公司为了便于经营管理,满足公司业务提升的需要,进一步优化组织架构,减轻岗位冗余,提升管理、工作效率,使各岗位职责清晰、权责到位。

(3) 非公开发行股票项目进展情况

公司于2017年12月21日召开了第三届董事会第十七次会议,审议通过了《关于终止公司2016年度创业板非公开发行股票事项的议案》,鉴于公司2016年度创业板非公开发行股票事项公告以来,公司于近期终止本次创业板非公开发行事宜,主要系相关市场环境、融资时机等因素发生变化所致。证监会于2017年2月先后修改《上市公司非公开发行股票实施细则》并制定《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求》,其中指出:“上市公司申请非公开发行股票的,拟发行的股份数量不得超过本次发行前总股本的20%”。鉴于此,公司的融资规模受到一定程度的缩减;同时,近期浩丰科技股价相对较低,同等融资规模下募集资金的总额亦受到限制。故而,公司若于近期进行非公开发行股票,所融资金难以满足相关募投项目的资金需求。

因此公司结合实际情况综合考虑内外部各种因素,经反复沟通论证,决定终止本次非公开发行股票事项,并向中国证券监督管理委员会申请撤回公司本次非公开发行的申请文件。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

☐ 是 ☒ 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

☒ 适用 ☐ 不适用

单位: 元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
laas 云数据中心建设	345,475,047.68	38,660,314.49	11.19%	56.04%	27.89%	-2.46%
营销信息化平台	114,982,053.47	29,965,588.23	26.06%	-32.11%	-43.85%	-5.45%
酒店及家庭传媒服务	85,681,150.42	64,950,888.42	75.81%	15.64%	18.02%	1.53%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

□ 是 √ 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

□ 适用 √ 不适用

6、面临暂停上市和终止上市情况

□ 适用 √ 不适用

7、涉及财务报告的相关事项**(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明**

√ 适用 □ 不适用

2017年4月28日，财政部以财会[2017]13号发布了《企业会计准则第42号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》，自2017年5月28日起实施。2017年5月10日，财政部以财会[2017]15号发布了《企业会计准则第16号——政府补助（2017年修订）》，自2017年6月12日起实施。本公司按照财政部的要求时间开始执行前述两项会计准则。

《企业会计准则第42号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》准则规范了持有待售的非流动资产或处置组的分类、计量和列报，以及终止经营的列报。

执行《企业会计准则第16号——政府补助（2017年修订）》之前，本公司将取得的政府补助计入营业外收入；与资产相关的政府补助确认为递延收益，在资产使用寿命内平均摊销计入当期损益。执行《企业会计准则第16号——政府补助（2017年修订）》之后，对2017年1月1日之后发生的与日常活动相关的政府补助，计入其他收益；与日常活动无关的政府补助，计入营业外收支。

公司于2018年4月23日召开第三届董事会第二十次会议审议通过《关于会计政策变更的议案》，具体情况详见巨潮资讯网相关公告。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

根据本公司之子公司华远智德于2017年8月1日召开的2017年第一次会议决议，华远智德决定成立一家全资子公司北京云态数据科技有限公司（以下简称“云态数据”），云态数据于2017年8月23日成立，注册资本：人民币500万元，自成立之日纳入合并范围。

根据本公司之子公司浩丰鼎鑫于2017年11月1日召开的2017年第四次会议决议，浩丰鼎鑫决定成立一家全资子公司北京智信创佳科技有限公司（以下简称“智信创佳”），智信创佳于2017年11月24日成立，注册资本：人民币300万元，自成立之日纳入合并范围。

根据本公司之子公司路安世纪于2017年12月1日召开的2017年第一次会议决议，路安世纪决定成立一家全资子公司北京

路安迈普科技发展有限公司（以下简称“路安迈普”），路安迈普于2017年12月25日成立，注册资本：人民币500万元，自成立之日纳入合并范围。