公司简称:博瑞传播 证券代码:600880 编号:2019-035号

成都博瑞传播股份有限公司
关于对上海证券交易所2018年年度报告事后审核问询函回复的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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个别及连带责任。

成都博瑞传播股份有限公司(以下简称“公司”)于 2019 年 5 月 14日收到上海证券交易所下发的《关于对成都博瑞传播股份有限公司 2018年年度报告的事后审核问询函》(上证公函【2019】0656 号)(以下简称“《问询函》”),根据上海证券交易所的要求,经公司认真研究和讨论并结合公司实际情况,现就有关情况回复并披露如下:

“一、关于公司的经营情况

1、根据公司年报,2018年度公司实现营业总收入 58428 万元,同比下降34.62%,归属母公司所有者的净利润-84128万元,同比下降257.36%,扣除归母净利润为-97412万元,同比下降1381%。公司2018年度收入大幅下滑并出现巨亏,且近三年扣非后持续亏损。请结合公司各业务板块的经营情况,分析公司近三年扣非后净利润持续为负的原因,并充分提示公司存在的经营风险。”

公司回复:

(1)公司近三年各业务板块的经营情况如下:

2018年度各业务板块经营情况 (单位:元 币种:人民币)

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
印刷相关业务	42,992,036.04	42,658,651.21	0.78	-75.83	-71.99	减少13.58个百分点
广告业务	217,455,634.39	183,616,765.86	15.56	-8.94	-3.38	减少4.86个百分点
发行及投递业务				-100.00	-100.00	
学校业务	129,149,837.77	70,816,477.10	45.17	9.28	9.10	增加0.10个百分点
租赁及物业管理业务	47,452,344.51	13,243,101.90	72.09	-5.35	-8.12	增加0.84个百分点
网游收入	85,471,891.56	61,246,579.43	28.34	-12.78	-24.53	增加11.15个百分点
小贷业务	37,811,643.52		100.00	65.06		
其他业务	20,199,598.68	11,722,325.71	41.97	-5.77	-10.00	增加2.73个百分点

2017年度各业务板块经营情况 (单位:元 币种:人民币)

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
印刷相关业务	177,849,796.19	152,317,135.70	14.36	-3.04	1.34	减少3.70个百分点
广告业务	238,806,412.62	190,031,411.69	20.42	-6.49	5.79	减少9.24个百分点
发行及投递业务	156,957,242.43	140,313,533.00	10.60	8.29	16.60	减少6.37个百分点
学校业务	118,179,244.45	64,910,726.84	45.07	11.94	11.28	增加0.32个百分点
租赁及物业管理业务	50,133,071.36	14,413,499.35	71.25	-13.33	-7.01	减少1.96个百分点
网游业务	98,000,314.12	81,156,828.09	17.19	-48.08	-13.91	减少32.86个百分点
小贷业务	22,907,849.47	0	100.00	-47.26		
其他业务	21,437,411.31	13,025,035.52	39.24	16.90	13.71	增加1.70个百分点

2016年度各业务板块经营情况 (单位:元 币种:人民币)

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
印刷相关业务	183,431,317.74	150,306,882.07	18.06	-25.20	-22.30	减少3.06个百分点
广告业务	255,382,358.53	179,627,046.55	29.66	-11.55	-21.82	增加9.23个百分点
发行及投递业务	144,947,690.78	120,338,754.60	16.98	-6.01	8.43	减少11.06个百分点
学校业务	105,574,348.58	58,328,978.42	44.75	18.18	20.33	减少0.99个百分点
租赁及物业管理业务	57,845,239.04	15,499,856.30	73.20	38.68	678.43	减少22.03个百分点
网游业务	188,735,802.29	94,269,572.79	50.05	-41.25	-12.74	减少16.32个百分点
小贷业务	43,435,558.20		100.00	-29.40		增加0.00个百分点
其他业务	18,338,676.15	11,454,596.15	37.54	8.05	21.09	减少6.72个百分点

结合公司各业务板块的营业收入和毛利率变化情况可以看出,公司的学校业务、小贷业务、租赁及物业管理业务基本稳定。公司近三年扣非后净利润持续为负,主要受三个方面的影响:

一是传统媒体受益业务持续下滑。博瑞传播自1999年重组以来,一直以“传统媒体营运服务”为公司主业,伴随着《成都商报》市场影响力和经营规模的壮大,与报纸相关的印刷、发行投递和广告代理成为公司的核心业务。近年来,由于新媒体、新技术快速发展,媒体格局发生了深刻调整和重大变化,新媒体对传统媒体形成了颠覆性的冲击和挑战。随着国内经济结构调整不断深入,传统报媒持续“不可逆式”下滑以及新媒体行业竞争不断加剧,传媒行业整体加速下滑,公司的传统媒体经营业务一发行投递、印刷、报媒广告代理业务收入规模和毛利率水平持续加速下跌。2017年度,公司传统媒体经营业务整体亏损,为进一步优化公司业务结构,推动公司实现产业变革和转型升级,改善公司盈利能力和抗风险能力,公司从2017年开始,陆续剥离与报媒相关的发行投递、印刷、报媒广告代理业务。

二是游戏业务收入未达预期。为了实现从传统媒体业务转型升级,公司从2009年开始向“新媒体内容供应”方向做产业布局,选择了当时盈利模式较为清晰的游戏业务作为突破口。公司游戏业务主要为移动游戏、网页游戏及客户端游戏的研发及运营,目前运营产品主要包括手游《七雄争霸》《全民主公》、《七雄争霸》《街机群侠传》、侠义道系列端游、页游等,上述游戏产品运营流水受生命周期、网络游戏市场份额挤压等原因下滑。特别是2018 年,国内游戏产业深度洗牌,市场寡头垄断程度加剧,整体网络游戏收入增速明显放缓;受国内游戏版号暂停、网游总量调控等监管政策影响,公司储备的多款游戏无法按期上线,为控制研发费用,已逐步裁撤部分产品。公司花费巨资,耗时两年多打造的精品手游《全民主公 2》于2018年10月上线腾讯平台,收入与预期差异较大。受上述因素影响,近三年公司游戏业务收入出现较大幅度下滑。

三是研发新产品投入较大且当期费用化,加剧了公司的业绩波动。2015年,公司新一届班子上任后,提出“构建以移动互联为核心、以数字娱乐集群和产业金融体系为两翼的创新型传媒集团”作为新一轮发展战略。公司持续看好网络游戏行业的发展,为保持两家游戏公司后续盈利能力,继续坚持对网络游戏业务的新产品研发投入。成都梦工厂、北京漫游谷在2016—2018年累计投入研发费用达5亿元。由于互联网游戏行业具备“高投入、高风险、高回报”的特殊性,以及在研发阶段和运营阶段所面有的业绩波动特点,国在研发投入阶段至产品未上线产生收入之前,可能带来游戏公司当期业绩下滑或亏损,在产品研发完成上线后,则可能产生较高的收益。故公司采用了较为谨慎的研发费用会计政策,未将旗下所有游戏产品研发费用资本化,而均在当期直接计入损益,从而进一步加大了成都梦工厂、北京漫游谷两家游戏公司近三年的业绩波动。

(2)公司目前处于战略转型关键时期,正在积极调整产业结构,优化资产质量,提高盈利能力,大力发展“现代传播、教育培训、数字流量新经济”三大产业,力争用三年左右时间把公司打造成为区域领先的城市公共出行媒体供应商、区域领先的示范性教育集团以及互联网数字文化传播的先锋平台。结合公司现有的产业板块及未来的发展规划,公司面临的主要风险在于:

一是现有业务板块的经营风险。

1)户外广告业务,户外广告经营效果很大程度上取决于是否能取得具有比较优势(如区位、经营期限)的优质媒介资源。当前,行业内竞争也不断加剧,传统优质户外媒体资源容易被少数大公司收购掌握,媒介获取成本不断攀升,如果公司控股子公司博瑞眼界未来不能获取优质资源,随着其前期已获取的资源经营权逐步到期,可能导致其存在经营业绩不及预期的风险。

2)游戏业务经营风险。当前,公司一方面将严格控制成本,提升游戏业务盈利能力;另一方面将深入研判行业发展新趋势,积极谨慎地寻找游戏板块发展新路径。但如经行业监管政策进一步趋严或者行业竞争进一步加剧及自身经营等多重因素影响,上述措施未能得到较好落实,游戏业务经营业绩可能不达预期,将拖累公司盈利能力。

3)教育业务,当前公司教育业务发展态势良好,营业收入及利润均较为稳定。但是受《中华人民共和国民办教育促进法》《四川省人民政府关于鼓励社会力量兴办教育促进民办教育健康发展的实施意见》等法律法规的影响,公司教育业务将可能面临盈利能力下降的风险。

4)小额贷款业务,公司小贷业务期末未回收贷款总额及占总放款比例较高,虽然小贷公司已计提了较为充分的贷款损失准备,但如上述未回收贷款不能及时回收,将对小贷公司业务拓展及经营业绩提升造成不利影响。

二是转型升级不及预期的风险。

5)现有业务核心竞争力不足的风险。当前公司主要的利润贡献来源为教育业务、楼宇租赁及小贷业务,但均存在体量过小,公司可能面临现有业务持续稳定盈利能力及核心竞争力不足的风险。

6)经营效益呈现滞后。如果公司采用内生式自主发展模式,由于产业培育发展具有一定的时间周期,可能导致公司的经营效益呈现时间维度问题;同时,如以外延式并购持有重资产的方式转型发展,由于涉及资产折旧摊销,也可能导致公司转型升级的经营效果呈现时间滞后。

2、“关于分季度财务数据匹配性。根据年报,2018年1-4季度分别实现营业收入1.77亿元、1.51亿元、1.23亿元和1.33亿元,实现扣非归母净利润分别为-312.64万元、-761.87万元、212.41万元和-96550.11万元,经营活动产生的现金流净额分别为-6565.17万元、2285.01万元、3637.26万元、41-6654.63万元,公司收入变化趋势与净利润、经营性现金流变化趋势不相一致。请公司补充披露:(1)营业收入、净利润大幅下滑的具体原因;(2)结合公司主营业务的盈利模式、季度特性和收入确认政策说明季度财务数据波动的原因及合理性。请公司年审会计师发表意见。”

公司回复:

(1)营业收入、净利润大幅下滑的具体原因

1)营业收入下滑的主要原因

一是公司控股子公司四川博瑞眼界户外传媒有限公司已于2018年5月28日完成深圳市博瑞之光广告有限公司股权转让,自转让日起不再将其纳入合并报表范围,2018年1-2季度该等业务收入分别为2389万元、1501万元。二是公司于2017年末剥离印刷业务,因客户合同转换工作尚未全部完成,博瑞印务代博瑞数码承接的过渡期印刷业务,且因转型工作的进一步推进,博瑞印务承接的过渡期印刷业务转签收入持续下降,2018年1-4季度该等业务收入分别为2599万元、1210万元、213万元、277万元。

扣除以上两项业务的收入后,公司2018年1-4季度分别实现营业总收入1.27亿元、1.24亿元、1.22亿元和1.30亿元,各季度收入波动不大。

2)扣非归母净利润大幅变动的主要原因

公司前三季度扣非归母净利润波动不大,主要系寒暑假所在的1、3季度,四川博瑞教育有限公司薪酬开支相对较少,利润高于2、4季度。受计提漫游谷、梦工厂商誉减值准备852亿元,以及终止确认部分已计提递延所得税、计提年终奖等因素共同影响,公司第四季度扣非归母净利润较前三个季度大幅下滑。

(2)结合公司主营业务的盈利模式、季度特性和收入确认政策说明季度财务数据的原因及合理性

1)盈利模式

2018年度,公司以竞拍、自建等方式获取,经营户外广告业务;以自主研发游戏产品,与一流游戏运营平台联合运营游戏项目;以现有学历教育为基础,开展课外培训业务;并同时兼营楼宇租赁及小额贷款业务;受业务合同转签进度影响,2018年度仍存在部分过渡期转签的印刷业务。

2)季度特性

户外广告、楼宇租赁、小贷业务的收入和利润季度波动不明显,但小贷业务客户贷款本金的发放与收回对公司经营净现流影响较大。

教育业务学杂费主要在2、3季度收取,导致了经营现金1、4季度净流出而2、3季度净流入特征明显;收取的学杂费在学年期内分十二个月按直线法确认收入,而寒暑假期间薪酬开支较少,导致1、3季度利润好于2、4季度。

网络游戏业务研发前期投入较大,但无游戏运营收入,而后期游戏研发成功上线后,仅有相对较低的运营成本和少量的后续研发投入,致使研发阶段和运营阶段现金流波动较大,同时基于谨慎性原则,公司采用了较为谨慎的研发费用会计政策,对游戏研发阶段发生的研发费用均全额计入当期损益,未予以资本化确认为无形资产进行摊销,进一步加大了游戏研发与运营阶段的业绩波动。

3)收入确认政策

公司收入政策已在年报中详细披露,主要业务具体政策如下:

广告收入一般根据与客户签订的广告发布合同,在广告内容见诸媒体并经客户确认,收款或取得收款的权利时,公司按广告发布期确认销售收入。

网游收入,对于公司联营客户的分成收入或自营渠道的充值收入,公司均以注册用户(游戏玩家)在公司网络游戏中的虚拟充值货币消费实际发生并确认销售收入。

发放贷款利息收入,公司根据与客户签订的借款合同或协议,在借款已经发放,公司收取利息或取得收取利息的权利时,根据借款合同或协议约定的借款利率和借款本金按照归属于本期的借款期间确认发放贷款利息收入。

学杂费收入方面,分学年收取的学杂费在学年期内分十二个月按直线法确认收入,一次性收取的不再退还学杂费,在合同约定的就读期内分月平均确认收入。

让渡资产使用权收入,在与让渡资产使用权相关的经济利益能够流入和收入的金额能够可靠的计量时予以确认。

印刷收入一般根据与客户签订的销售合同、协议约定,由客户自提或公司负责将货物运输到约定的交货地点,经客户验收,收款或取得收款权利时确认销售收入。

4)季度财务数据波动的合理性

剔除深圳市博瑞之光广告有限公司不再纳入合并范围及印刷业务过渡期转签收入的影响,公司2018年1-4季度分别实现营业总收入1.27亿元、1.24亿元、1.22亿元和1.30亿元,各季度收入波动不大。

公司扣非归母净利润1-3季度的波动主要是受教育业务成本季度波动影响,4季度的大幅下滑系年末根据测试结果计提商誉减值准备8.52亿元、终止确认部分已计提递延所得税以及计提年终奖等因素共同影响。

公司经营活动产生的现金净流量波动,主要系四川博瑞教育有限公司1、4季度无学杂费现金流入(在2、3季度收取),成都博瑞小额贷款有限公司客户贷款及垫款净额波动,以及1季度各公司支付年终奖和回冲信息分公司支付成都博瑞数码科技有限公司过渡期往来款(2019年4月18日已归还)影响。

5)季度财务数据波动的合理性

综上,公司2018年度分季度的营业总收入、扣非归母净利润、经营活动产生的现金净流量与公司主营业务盈利模式及季度特征、股权转让及资产剥离时点对季度报益的影响和收入确认政策相符,具备合理性。

会计师意见:

“经与公司管理层进行了沟通,并对公司2018年度各季度的营业收入及净利润波动情况进行了分析,结合我们在对公司2018年度财务报表审计过程中实施的收入检查、股权转让业务检查等审计程序了解的情况,2018年度,受公司控股孙公司深圳市博瑞之光广告有限公司股权转让导致的合并范围变化,2017年度剥离的印刷相关业务涉及的业务合同转签进度对各季度收入的影响等因素,公司2018年度各季度营业收入波动较大,2018年度各季度营业收入波动不大;受年末计提对漫游谷、梦工厂商誉减值准备8.52亿元,以及终止确认部分已计提递延所得税和计提年终奖等因素共同影响,公司4季度扣非后归母净利润较前3个季度大幅下滑;总体来看,公司2018年度分季度的营业总收入、扣非归母净利润、经营活动产生的现金净流量的波动与公司主营业务盈利模式及季度特征、股权转让及资产剥离时点对季度损益的影响、商誉减值的计提和收入确认政策相符,具备合理性。”

“3、关于广告业务。根据年报,2018年公司广告业务实现营业收入2.17亿元,同比下降8.94%,毛利率15.56%,较上一年度减少4.86个百分点,其中户外广告自营业务实现营收2.06亿元,同比增长9.85%。此外,公司从事广告代理业务,但未按相关报告期要求披露此类业务数据,公司报刊广告代理的媒体主要有《成都商报》,公司为其首席广告代理商,代理期限至2018年10月31日。请公司补充披露:(1)公司户外广告自营业务的业务模式、结算模式、收入确认政策、内控政策,并结合业务合同主要条款说明收入确认是否符合会计准则要求,并请公司年审会计师发表意见;(2)公司户外广告业务中,期末公司拥有的广告位数量、区域位置、广告位上刊率,如存在代理商,请披露代理商数量、平均代理期限,并按直接客户和间接客户披露广告发布业务收入及占比;(3)按照《上市公司行业信息披露指引第十三号——新闻出版》的要求,补充披露公司代理广告业务的营业收入和毛利率,并与去年数据进行对比说明变化原因;(4)公司与《成都商报》首席广告代理协议到期后的续签情况,若未续签请说明对未来对公司业绩影响;(5)结合公司广告业务的业务模式、同行业可比上市公司情况,定量分析说明公司广告业务毛利率下滑的原因及合理性。”

公司回复:

(1)公司户外广告自营业务的业务模式、结算模式、收入确认政策、内控政策,并结合业务合同主要条款说明收入确认是否符合会计准则要求,并请公司年审会计师发表意见

1)户外广告自营业务模式:主要是通过招投标、自行开发或定向采购取得各种优质的媒体资源(如高速路媒体、市区大牌、LED屏媒体和社区媒体等),通过承接各行业直接客户或广告代理公司在我司的媒体上刊发广告获取收益。

2)结算方式:以现金货币结算,主要采取刊前结算模式,后续款项根据广告投放进度收取,收款比例主要以50%—40%—10%或40%-30%-20%-10%为主。

3)广告收入确认会计政策:公司广告业务的具体收入确认会计政策为“广告收入一般根据与客户签订的广告发布合同,在广告内容见诸媒体并经客户确认,收款或取得收款的权利时,公司按广告发布期确认销售收入”。公司广告收入确认会计政策符合《企业会计准则第14号——收入》有关劳务收入应当在交易的结果能够可靠估计时确认收入的规定,即:

A.收入的金额能够可靠地计量;

B.相关的经济利益很可能流入企业;

C.交易的完工进度能够可靠地确定;

D.交易中已发生和将发生的成本成本能够可靠地计量。

4)公司广告业务内控政策:公司的内控政策规定,广告发布前必须事先与客户签订广告合同(原则上必须使用公司统一要求的格式合同,只有客户需要修订部分条款时,才能使用其他的合同文本格式),广告合同经多公司法务、客户部、项目总监、销售分管领导、财务部、总经理等层层审核通过后方能签订,确保合同中包含的销售价格、收款期限、验收日期、违约责任等符合公司销售政策。

5)广告业务合同主要条款

公司广告合同条款中明确了甲乙双方的权利及义务:

A.甲方的权利及义务:

a.甲方应在广告发布前七日向乙方提供经甲方确认后的所发布广告的设计样稿及相关资料,以便乙方向相关管理部门申报办理相关手续,甲方委托发布的广告内容(画面)应当遵守国家广告法等法律法规的规定。若甲方提交发布的广告内容(画面)经审查不合格,甲方应当按照要求予以修改,甲方做出修改前乙方有权拒绝发布。若因甲方委托发布的广告内容(画面)不符合国家广告法等法律法规的规定或者甲方提供的资料不全或不实,造成广告的发布时间延后,按本合同约定发布时间计算发布费,广告发布期不顺延。

b.如因甲方未按国家广告法等相关法律法规提供广告发布所需相关资料、提供的资料不全或不实导致该广告未能正常发布或者受到相关部门处罚的,责任由甲方承担。若甲方广告内容(画面)出现包括但不限于侵权、虚假、违法宣传等,由此所产生的一切民事、行政、刑事等责任,均由甲方承担。

c.甲方应按合同规定时间支付乙方广告费,甲方逾期付款的,每逾期一日,则每日应向乙方支付合同总额千分之五的违约金;逾期超过 10日的,则乙方有权选择在不另行通知的情况下单方面终止本合同(甲方应向乙方支付合同终止日之前的所有广告发布费用及制作安装费)或要求甲方继续履行本合同,并要求甲方承担合同总额20%的违约责任。

B.乙方的权利义务

a.乙方保证具有广告设计、制作、发布的经营资格;保证具备本合同所述广告位的合法经营资格;否则由此引起本合同不能履行的责任、由乙方自行承担。

b.乙方应按合同约定为甲方发布广告,否则甲方有权追究乙方违约责任。

c.画面安装后,乙方将广告的实际照片提供给甲方备存。

d.广告发布期间,乙方对广告牌有维护修理义务,如有质量、安全问题,乙方承担维护及安全责任。

根据上述合同主要条款,公司的广告业务收入确认的具体情况是:公司广告合同条款中有明确的广告发布期限、广告发布费用、广告付款时间,以及广告刊挂上刊验收规定,财务部门根据广告合同中的相关信息以及客户验收报告(若客户在约定期限内未验收,视为自行验收合格)分期确认收入,如财务部门未取得广告合同及验收报告,则将收到客户的款项作为预收账款处理。

综上,公司户外广告自营业务的收入确认符合企业会计准则有关收入确认的规定。

会计师意见:

“经在审计过程对公司经营户外广告业务的子公司的业务模式、业务流程以及户外广告收入确认的会计政策进行了解,并对涉及户外广告经营相关的销售与收款的相关内部控制进行测试,结合审计时实施的相关审计程序,我们认为,公司户外广告收入的确认符合企业会计准则有关收入确认的规定,未发现公司户外广告业务收入确认的时点与其业务模式、业务流程以及广告业务合同约定的结算条件等存在不符的情况。

(2)公司户外广告业务中,期末公司拥有的广告位数量、区域位置、广告位上刊率,如存在代理商,请披露代理商数量、平均代理期限,按直接客户和间接客户披露广告发布业务收入及占比

截止2018年12月31日,我司拥有成南高速媒体203座,上刊率67%;成绵高速媒体2座,上刊率67%;遂渝高速媒体2座,上刊率57%;成都绕城高速媒体36座,上刊率65.5%;成都市内大牌媒体1座,上刊率100%;光华大道媒体9座,上刊率42%;达陕、达巴、巴达高速共有媒体38座,上刊率30%;成都周边区县道阳媒体754座,上刊率22%;

定向采购媒体1942座,上刊率100%,定向采购是指18年我司根据与沱牌舍得公司签定的《户外广告发布合同》,按照沱牌舍得公司提供媒体计划方案在指定区域地点采购媒体并进行户外广告投放,全年采购媒体1942座,主要分布在四川地区,共计采购1566座,其他地区共计采购376座,其中:甘肃180座,河北59座,河南68座,山东39座,天津等其他地区40座。至18年12月31日全部投放完毕。

2018年博瑞眼界合并收入20,577.24万元,其中:眼界本部实现收入12,756.48万元,武汉银福实现收入3,457.03万元。深圳博瑞之光公司已于2018年5月股权退出,无法取得按客户类型划分收入的相关数据。

2018年度投放广告客户与代理客户销售情况表 金额单位:万元

客户类型	眼界本部		博瑞银福		
	数量	广告收入	广告收入占比	数量	广告收入	广告收入占比
直投客户	92	9,560.93	75%	84	2,203.80	64%
代理客户	146	3,195.55	25%	41	1,253.23	36%
合计	238	12,756.48	100%	125	3,457.03	100%

(3)按照《上市公司行业信息披露指引第十三号——新闻出版》的要求,补充披露公司代理广告业务的营业收入和毛利率,并与去年数据进行对比说明变化原因

目前受传统纸媒整体下滑的影响,代理《成都商报》业务收入下滑幅度明显,2018年全年实现代理收入216.75万元,与去年同比下滑67.25%,由于2018年10月31日与《成都商报》首席代理协议到期,变为了普通代理模式,不再享受广告代理分成返点,加之收回前期大量应收款使业务提成总额增加,从而使营业成本大于营业收入,本年度毛利率为-6.42%,与去年同比下滑86个百分点。

(4)公司与《成都商报》首席广告代理协议到期后的续签情况,若未续签请说明对未来对公司业绩影响

公司与成都商报社签署的首席代理协议于2018年10月底到期,未再按原协议条款续签首席代理协议。从2018年11月起,双方调整为签署普通代理协议。

受互联网新媒体快速崛起的冲击,传统报媒近年来持续“不可逆式”下滑,成都商报社广告总规模也随着行业颓势出现持续大幅萎缩,受此影响,公司代理《成都商报》广告收入降幅明显,2018年全年仅实现代理收入216.75万元。加之该板块业务已于2018年11月从上市公司剥离,因此公司与《成都商报》首席广告代理协议到期后,未续签该协议不会对公司未来经营业绩造成不利的影响。

(5)结合公司广告业务的业务模式、同行业可比上市公司情况,定量分析说明公司广告业务毛利率下滑的原因及合理性

公司广告业务主要是通过代理方式为客户提供广告发布服务。2018年公司广告业务实现营业收入2.17亿元,同比下降8.94%,毛利率15.56%,较上一年度减少4.86个百分点,其中户外广告自营业务实现营收2.06亿元,同比增长9.85%。

与同行业相比我司广告业务毛利水平居于平均水平,据2018年披露的财报显示,省广股份中国区毛利率为14.34%,低于我司1.12个百分点,华扬联众2018年度毛利率为11.54%,低于我司4.02个百分点,而分众传媒毛利率高达66.21%。省广股份户外媒体业务2018年同比2017年骤降21%,毛利率不断下跌,主要由于传统户外广告市场正在被新潮传媒、分众传媒等楼宇媒体广告业务公司蚕食,分众传媒超高的毛利率,得益于其媒体均为自有媒体,掌握了定价权,且在全国进行布局,拥有众多的品牌客户和4A客户。而我司主要收入来源为代理业务,随着代理费用逐年上涨,传统广告又逐年下滑,毛利率水平也随之逐步降低。

“4、关于游戏业务。根据年报,报告期内公司互联网游戏业务实现营收8547.19万元,同比下降12.78%,毛利率28.34%,同比增加了11.15个百分点。公司报告期内合计运营游戏共17款,全年上线新游戏2款,公司2018年研发费用为10002.67万元,较2017年增长19.81%,研发人数由453人降为424人。请公司补充披露:(1)公司游戏业务的收入确认政策和确认时点,游戏充值流水前五款游戏的运营模式及收费方式;(2)结合2018年游戏产品开发、上新情况,说明公司2018年研发费用快速增长的原因及主要研发成果的转化情况;(3)结合主要游戏产品经营情况说明2018年游戏业务毛利率变动的原因及合理性。请公司年审会计师发表意见。”

公司回复:

(1)公司游戏业务的收入确认政策和确认时点、游戏充值流水前五款游戏的运营模式及收费方式

1)公司游戏业务收入确认会计政策

对于公司联营客户的分成收入或自营渠道的充值收入,公司均以注册用户(游戏玩家)在公司网络游戏中的虚拟充值货币消费实际发生并确认销售收入。

2)公司游戏业务收入确认时点

公司目前的网络游戏的运营模式包括联合运营及授权运营模式和自主运营模式,不同运营模式下游戏业务收入的确认时点如下:

A.联合运营及授权运营模式:公司与以腾讯为代表的多家大型网络游戏平台签订合作运营网络游戏协议,玩家通过平台了解公司游戏产品,并直接通过平台提供的游戏链接下载游戏客户端,注册后进入游戏。游戏客户通过购买平台发行的点卡充值到平台账户中兑换成虚拟货币,在游戏中购买道具等虚拟物品。公司负责游戏版本的维护、更新、技术支持和客户服务,游戏平台服务商负责用户推广、充值服务以及计费系统管理,公司按协议约定比例取得分成收入。游戏平台服务商统计游戏玩家实际充值金额,并按协议约定的比例计算分成,公司在技术后台统计的数据与游戏平台服务商提供数据核对无误后确认营业收入,各期未结合期末游戏存量数据与游戏分成率计算期末未实现的销售收入,并对营业收入进行调整。

B.自主运营模式:公司通过游戏玩家在网络游戏中购买虚拟游戏装备,即在游戏玩家实际使用虚拟货币购买道具时确认收入的实现。

3)公司游戏充值流水前五款游戏的运营模式及收费方式

表1:2018年公司充值流水总额前五的游戏列表: (单位:万元)

游戏名称	运营模式	充值流水	日均付费用户(户)	ARPU值
《全民王公H5》	授权运营	13,220.02	4,313	0.0084
《全民王公2》手游	授权运营	8,604.91	10,803	0.0096
《全民王公》手游	授权运营	7,119.92	4,345	0.0045
《七雄争霸》页游	联合运营	3,759.92	1,049	0.0098
《七雄争霸》手游	授权运营	2,924.15	347	0.0231

上述游戏的运营模式主要是授权运营和联合运营。

授权运营模式:由被授权方代理发行和运营,负责游戏推广,提供游戏产品运营系统、与运营商及用户的接口、系统维护,提供与平台注册系统、充值计费系统、登陆系统所需服务器资源,提供与平台运营及充值计费相关的客户服务等,公司负责游戏的研发、改进、升级、更新和技术维护,提供游戏服务必须的服务器资源,提供与游戏内容相关的客户服务,双方依照协议合作运营。收费方式:玩家通过运营方接入的支付方式(第三方支付平台、银行卡、短代收费等)在游戏内进行充值获得游戏内虚拟货币,进而在游戏中转化为道具、虚拟装备等游戏内容进行体验消费。

联合运营模式:与腾讯开放平台合作运营,游戏的研发、维护和更新迭代、服务器的购买、架设、维护管理、推广活动及游戏运营工作由公司负责,遵循腾讯开放平台的规则,玩家通过平台公司进行登录和注册,腾讯公司提供平台技术支持。收费方式:玩家通过运营方接入的支付方式(微信、QQ钱包、点卡、银行卡、短代收费等)在游戏内进行充值获得游戏内虚拟货币,进而在游戏中转化为道具、虚拟装备等游戏内容进行体验消费。

(2)结合2018年游戏产品开发、上新情况,说明公司2018年研发费用快速增长的原因及主要研发成果的转化情况

1)公司2018年研发费用快速增长的原因

公司2018年研发的网络游戏产品共计16款,研发费用总额10,002.67万元,较2017年增长19.81%,增加1,654.56万元,2018年研发费用较上期对比列示如下: (单位:万元)

项目	本期数	上期数	变动额
职工薪酬	60,277,427.63	63,670,947.68	-3,393,520.05
材料费		1,301,723.35	-1,301,723.35
差旅费	157,710.73	233,183.12	-75,472.39
交通运输费	311,795.61	312,766.11	-970.50
办公费	21,609.14	156,526.34	-134,917.20
折旧及摊销	692,885.14	1,377,966.46	-685,081.32
水电物管租赁费	5,390,015.17	6,239,855.66	-849,840.49
委托制作费	32,021,294.40	8,912,454.98	23,108,839.42
技术服务费	336,998.44	731,554.72	-394,556.28
网络费	366,819.11	391,326.27	-24,507.16
其他	450,113.91	152,743.21	297,370.70
合计	100,026,669.28	83,481,047.90	16,545,621.38

从上表可以看出,除委托制作费项目较上期大幅增加以外,受公司裁撤部分游戏项目及工作室影响,研发费用中职工薪酬费用、材料费用、折旧及摊销费用、物管租赁费用等均较上年减少;而委托制作费用的增加与公司裁撤部分游戏项目及游戏外包业务的可控性高相关,由于公司游戏研发存在研发成果外包的情况,在相应的游戏项目被裁撤后,被裁撤项目相应的委托制作费用(研发外包费用)则一次性计入2018年度的研发费用,同时2018年度公司完成的研发外包项目工作量较上年度增加,年初预计的研发外包费用按公司会计政策计入2018年度研发费用,从而导致公司2018年度的研发费用总额较上年度增加较大,与公司2018年度游戏研发项目的实际情况相符;另2018年,受国内游戏版号暂停、网游总量调控等监管政策影响,公司储备的多款游戏无法按期上线,仅上线《全民王公H5》和《全民王公2》两款游戏。

公司2018年度网络游戏业务毛利率为28.34%,较上年同期17.19%的毛利率上升11.15个百分点,主要系公司2018年度新游戏上线运营增加营业收入,以及公司为控制成本,2018年度裁减部分游戏工作室,相应减少了成本支出,同时公司收购北京漫游谷股权确认的无形资产已于2018年陆续摊销完毕,相应减少营业成本,上述因素使用公司2018年度的毛利率高于上年同期,与公司网络游戏业务的实际情况相符。

“5、关于小额贷款业务。根据年报,公司子公司博瑞小贷主要从事小额贷款业务,2018年度博瑞小贷实现营收3781万元,净利润1217万元,截至2018年底,博瑞小贷总放款金额为6.42亿元,计提贷款减值准备1.25亿元,逾期未收回贷款总额为3.16亿元,占总放款比例为49.16%,逾期比例较高。请公司补充披露:(1)博瑞小贷按照到期时间长短分类列示2017年度以及2018年度对外发放的尚未到期贷款总额;(2)2017年度以及2018年度的逾期贷款金额及占比;(3)往年度的逾期贷款清偿率;(4)公司抵(质)押贷款的质押率;(5)结合问题(2)、(3)说明公司贷款坏账准备是否在审慎合,是否符合会计准则规定,并请会计师发表意见;(6)根据年报,博瑞小贷已向法院申请对成都东方正红商贸有限公司等28户借款人及其担保人的债权执行申请,涉及贷款本金28646万元,抵(质)押贷款22515万,保证贷款7331万元。请公司逐一说明上述诉执行进展情况;(7)公司小额贷款业务逾期比例较高,请公司具体说明相关业务的风控程序开充分提示风险。”

公司回复:

(1)小贷公司按照到期时间长短分类列示2017年度以及2018年度对外发放的尚未到期贷款总额

2017年末尚未到期贷款总额为31651万元,2018年末尚未到期贷款总额为32634万元。

	2017年末	2018年末
未来1-3个月到期贷款(万元)	7908	11814
未来4-6个月到期贷款(万元)	7019	6864
未来7-12个月到期贷款(万元)	13882	8679
未来12个月以后到期贷款(万元)	2842	5277
小计	31651	32634

(2)公司2017年度以及2018年度的逾期贷款金额及占比

我国民间借贷风险在2014-2015年间集中爆发,博瑞小贷的逾期贷款也主要发生在此期间,截止2018年底,公司2015年底以前形成的逾期贷款余额占全部逾期贷款余额比例为91%。

	2017年度		2018年度	
逾期贷款发生时间	逾期贷款金额(万元)	占全部在贷余额比例	逾期贷款金额(万元)	占全部在贷余额比例
以前年度	28824.87	46.33%	28824.87	44.90%
2016年	1314.35	2.11%	104.35	0.16%
2017年	425.00	0.68%	25.00	0.04%
2018年			2612.22	4.07%
合计	30564.22	49.13%	31566.44	49.17%

注:由于结算原因造成2018年末新增的逾期贷款1800万元已于2019年1月2 日收回。

(3)公司过往年度的逾期贷款清偿率

2016-2018年度逾期贷款清偿率分别为9.63%、25.19%和15.27%。

(4)公司抵(质)押贷款的质押率

截至2018年底,公司抵(质)押贷款占全部在贷余额的比率为73%,其中质押贷款占全部在贷余额的比率为6%;逾期贷款中抵(质)押贷款占全部逾期贷款比率为73%,其中质押贷款占全部逾期贷款比率为5%。

依据博瑞小贷2018年末为