证券简称:大智慧 证券代码:601519 编号:临2019-047

上海大智慧股份有限公司关于上海证券交易所对公司2018年年度报告的事后审核问询函的回复公告

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。

上海大智慧股份有限公司(以下简称"公司")于2019年4月19日收到上海证券交易所《关于对上海大智慧股份有限公司2018年年度报告的事后审核问询函》(详见 公告编号:2019-033),现将相关问题回复如下:

一、年报披露,公司主营业务分产品情况为,金融资讯及数据PC终端服务系统、金融资讯及数据移动终端服务系统、证券公司综合服务系统、港股服务系统、直播平台以及其他。请公司结合业务板块逐一说明各产品的业务模式、盈利模式、收入确认政策和时点、主要客户和供应商。

公司回复:

公司是国内领先的互联网金融信息服务提供商,基于多年在证券和互联网领域取得的资源和技术积累,提供各类基于互联网平台应用的金融信息产品和服务。

(一)按业务板块和产品分类如下:

1、证券信息服务平台:向广大投资者(2C)提供及时、专业的PC终端和移动终端的证券信息服务;同时也为证券公司(2B)提供标准化/定制化的PC终端和移动终端的证券信息服务。证券信息服务平台包含金融资讯及数据PC终端服务系统、金融资讯及数据移动终端服务系统、证券公司综合服务系统和直播平台4大类产品。

2、大数据及数据工程服务(以下简称"大数据业务"):包括金融大数据(沪深上市公司、新三板、港股、中概股、基金、债券、理财产品、宏观经济、行业数据、法规/诉讼、新闻/研报)和风控大数据(企业工商数据、企业涉诉信息、企业诚信信息、负面舆情、以及与风控相关的其他数据)两大平台。大数据业务主要产品是金融资讯及数据PC终端服务系统。

3、境外业务:涵盖金融终端与数据、交易及结算系统、广告投放及市场活动推广等领域。境外业务包含证券公司综合服务系统和港股服务系统2大类产品。

此外,公司还曾投资并购过贵金属业务、互联网彩票业务和黄金业务。

2018年公司三大业务板块和各产品的收入明细如下:

单位:万元	证券信息服务平台	大数据业务	境外业务	合计
金融资讯及数据PC终端服务系统	8,161.88	14,481.87	–	22,643.74
金融资讯及数据移动终端服务系统	3,126.44	–	–	3,126.44
证券公司综合服务系统	498.62	–	8,747.08	9,245.69
港股服务系统	–	–	16,446.34	16,446.34
直播平台	880.94	–	–	880.94
其他	6,269.99	–	–	6,269.99
合计	18,937.87	14,481.87	25,193.42	–

(二)各产品业务模式、盈利模式、收入确认政策和时点:

1、金融资讯及数据PC终端服务系统:

1)证券信息服务平台下2C的PC软件包括:为A股投资者提供行情、资讯和数据等服务的"大智慧365"、"大智慧专业版"、"大智慧财富版"、"大智慧策略投资终端",以及服务港股投资者的"大智慧港股通专业版"。

业务模式:以软件终端为载体,以互联网为平台,向投资者提供及时、专业的金融数据、金融资讯以及分析工具。采购的产品及服务主要是各大交易所的行情数据和金融资讯,以及提供互联网在线服务所必需的电脑软硬件、网络设备及网络带宽等。行情数据和金融资讯的采购主要是由公司直接与各金融信息提供机构签署信息使用许可协议,电脑软硬件、网络设备及网络带宽的采购主要是由公司向供应商直接购买。生产模式:在采集各大交易所的行情数据和金融资讯的基础上,对数据和资讯进行分类整理和深入挖掘,根据投资者的实际需要开发出数据分析和数据运算等衍生功能,设计出直观、实用而又符合投资者使用习惯的软件界面和信息工具,并最终将上述内容整合到相应的信息终端软件中,提供给用户使用。

盈利模式和收入确认:主要是销售给C端客户,公司在提供金融资讯和数据服务前向客户收取服务期的全部费用,包括初始化费用和后续维护运行费用;公司收取的证券信息初始化费用,在客户获得授权(授权方式为 PC 软件开通)时确认收入,收取的后续维护运行费用在提供服务的期间内按月分期确认收入。例如,公司与客户签订的《产品服务合同书》中明确约定:服务费用的60%为初始化费用,提供的服务包括开通、专业数据、专有模型、专有分析方法等授权和升级服务;服务费用的40%为后续维护运行费用,提供服务包括技术支持服务、客户支持服务、行情提供服务等。

2)大数据业务下的PC终端服务系统包括数据库产品(采用先进的数据库设计技术,以数据接口、落地数据库等方式,为投资决策、市场研究、风险控制、证券估值和金融工程提供全面的数据支持)、数据应用产品(财汇金融大数据终端、证券风险预警系统EDR、慧眼X-insight大数据风险监测系统)以及数据解决方案(项目定制化服务)三大产品线。

业务模式:在采集各大交易所和其他数据源的行情数据、金融资讯和企业数据的基础上,对数据和资讯进行分类整理和深入挖掘,向金融机构提供标准化PC大数据产品或定制化PC数据服务。

盈利模式和收入确认: 主要销售给金融机构客户, 在客户获得正式授权时将初始化费用确认收入,后续维护运行费用在提供服务的期间内按月分期确认收入。

2、金融资讯及数据移动终端服务系统:

1)证券信息服务平台下2C的大智慧APP,大智慧APP通过手机终端向广大投资者提供及时、准确的行情、资讯和数据等服务。

业务模式:大智慧APP与证券信息服务平台下的PC软件业务模式基本相同,只是终端不同。

盈利模式和收入确认:大智慧APP免费供广大C端客户下载使用;客户要使用APP中的高端增值服务(包括Level2行情、其他VIP决策指标),可以直接通过手机支付按年、季、月向公司付费。移动终端服务系统的收入确认政策和时点与PC终端服务系统的方式类似,即客户获得正式授权时将初始化费用确认收入,后续维护运行费用在提供服务的期间内按月分期确认收入。

2)证券信息服务平台下向境内证券公司提供定制化的集行情、资讯和前端委托交易(仅实现供用户进行交易委托并将所有交易信息传递到证券公司的功能)为一体的移动服务终端。

业务模式:公司向证券公司提供定制化移动终端系统,再给到证券公司的C端客户使用。

盈利模式和收入确认:公司向证券公司提供定制化的移动终端系统,收取授权使用费用,在提供服务的期间内按月分期确认收入。

3、证券公司综合服务系统:

1)境外业务Dzh International Pte.Ltd (大智慧国际有限公司,以下简称"大智慧国际")向银行、证券公司提供的定制化交易系统(包括前端委托交易系统和后台撮合处理系统,为目前公司仅有的全交易系统产品),以及实时金融市场信息和决策支持(不含交易功能)的定制化金融信息终端。

业务模式:大智慧国际根据客户需求定制开发交易系统和金融信息终端。

盈利模式和收入确认:大智慧国际与客户签订合同后,依据合同约定,当客户验收完成后大智慧国际取得验收单时结算并确认相应的收入。合同中约定一次验收的,即一次性验收结算并确认收入;合同约定多次验收及每次验收合同金额的,每次验收后大智慧国际取得相应的验收单,并按合同约定对验收部分对应金额结算并确认相应收入。

2)境外业务DZH Financial Research, Inc.(以下简称"日本公司")为日本证券公司提供高质量的投资信息,覆盖日本、中国、美国股市和外汇市场。

业务模式:日本公司根据客户需求通过专用终端提供行情和资讯,也向客户以报告书的形式提供定制化的国际金融、外汇等投资信息。

盈利模式和收入确认:行情和资讯服务在提供服务的期间内按月分期确认收入,定制化投资信息在提供服务并与客户签字结算时一次性确认收入。

3)证券信息服务平台下向境内证券公司营业部提供标准化的证券信息服务系统。

业务模式:该类产品的业务模式与证券信息服务平台下2C的PC软件业务模式基本相同,区别在于:证券信息服务平台下2C的PC软件是直接供C端客户使用,该类产品是供证券公司营业部使用。

盈利模式和收入确认:该类产品在提供服务的期间内按月分期确认收入。

4、港股服务系统:

1)境外业务阿斯达克网络信息有限公司(以下简称"阿斯达克网络")在香港提供行情资讯、财经网站信息、视频和广告等服务。

业务模式: 阿斯达克网络通过网站及移动平台为投资者提供即时及全面可靠的财经资讯及分析工具,内容涵盖港股、A 股、美股、外汇及基金等。生产模式与证券信息服务平台下2C的PC软件基本相同。

盈利模式和收入确认:阿斯达克网络收入主要来自向C端用户收取的行情数据年度使用费,行情数据年度使用费在提供服务的期间内按月分期确认收入;向B端用户收取视频制作费和广告费用,视频制作费在提供服务并与客户签字结算时一次性确认收入,广告费用依合同约定,在广告实际投放完成并与客户签字结算时确认广告收入。

2)境外业务艾雅斯资讯科技有限公司(以下简称"艾雅斯")在香港及周边地区提供交易系统服务(2017年10月起不再纳入合并报表范围)。

业务模式:艾雅斯通过云服务的方式为香港及周边国家和地区的证券公司和期货公司提供优质、专业、稳定及创新的交易系统及结算系统方案。

盈利模式和收入确认:艾雅斯向客户收取云柜台交易年度使用费,在提供服务的期间内按月分期确认收入。

5、直播平台:

属于证券信息服务平台,公司2016年搭建了2C直播平台,2018年开拓了服务于银行、券商和基金等金融机构的2B直播服务体系。

业务模式:1)2C直播平台:公司搭建了一对多的直播平台,主播是平台内容的主要来源,主播在虚拟直播间展示各自的才艺、知识及技能,分享各自的生活方式。用户可以通过人民币充值购买虚拟币,在观看视频时向主播打赏以虚拟币换购的虚拟礼物。公司的收入来自于用户购买虚拟币的充值,成本支出包括主播劳务报酬和网络技术和托管服务费(含技术外包服务费用),费用支出主要包括广告宣传费和研发费用等。2)2B直播服务是公司将直播平台的技术和服务输出,用云服务方式帮助企业以最低成本搭建自己的直播平台。

盈利模式和收入确认:1)2C直播平台可供所有用户免费使用。公司收到购买虚拟币的款项后,在用户实际使用虚拟币购买并使用虚拟礼物时确认收入。2)2B直播业务的收入来自于前期系统开发费用和运营服务费用,前期系统开发费用在开发交付使用时确认收入,运营服务费用在提供服务的期间内按月分期确认收入。

6、其他业务:

主要是公司提供上述服务之外的其他服务,包括广告、其他定制开发业务等。

业务模式、盈利模式和收入确认:公司通过移动终端为客户提供广告服务,在广告实际投放完成并与客户签字结算时确认广告收入。其他定制开发业务,公司在开发项目验收合格后确认收入。

7、贵金属业务、互联网彩票业务和黄金业务

1)贵金属业务:2013年9月公司收购了民泰(天津)贵金属经营有限公司(以下简称"天津民泰")70%的股权,将其纳入合并报表范围;2014年6月,公司转让了天津民泰的全部股权,不再纳入合并范围。2014年3月公司收购无锡君泰贵金属合约交易中心有限公司(以下简称"无锡君泰")60%股权,将其纳入了合并报表范围;2014年12月,公司转让了无锡君泰25%的股权,不再纳入合并范围;2015年4月,公司转让了无锡君泰剩余35%的股权。

业务模式、盈利模式和收入确认:天津民泰向客户提供贵金属交易信息及贵金属代理买卖服务,其营业收入来源是向客户收取的交易手续费,在完成代理交易的时点确认收入,成本相对较小,销售费用较高。无锡君泰是地方性贵金属交易中心,从事贵金属现货及电子商务交易、电子商务技术服务,其会员代理机构销售贵金属产品,营业收入来源是向客户收取的交易手续费,在完成代理交易手续费的时点确认收入,其营业成本主要是为销售贵金属产品支付给相关代理机构的代理代销成本。

2) 互联网彩票业务:2013年10月公司收购了杭州大彩网络科技有限公司(以下简称"杭州大彩")80%的股权,将其纳入合并报表范围;杭州大彩是一家互联网彩票销售公司;2015年1月公司转让杭州大彩31%的股权,不再纳入合并范围。

业务模式、盈利模式和收入确认:杭州大彩是通过互联网代理销售各类彩票,通过收取销售服务费(类似交易手续费)获取收益。公司在完成代理销售事项的时点确认收入。

3)黄金业务:2014年3月公司收购了上海獅王黄金有限责任公司(以下简称"上海獅王")100%股权,该公司从事黄金业务;2016年2月公司转让了上海獅王65%的股权,不再纳入合并范围。

业务模式、盈利模式和收入确认:上海獅王代理销售黄金产品,并收取代销手续费;通过线上或线下两种模式,对黄金交易业务员进行业务培训,并收取相应的培训服务费。公司在完成代理销售事项和完成培训服务的时点确认收入。

除贵金属业务外,其他两项业务的收入贡献和成本分摊都较少。

(三)公司的主要客户和供应商情况如下:

基于公司与主要客户、供应商的合同条款约定和商业秘密的考虑,披露主要客户和供应商的全称将可能影响公司市场竞争,所以仅以概述的形式披露。

1、公司主要客户情况

2018年公司前五大客户情况如下:

序号	主要客户名称	金额(万元)
1	客户A	1,289.95
2	中国B银行股份有限公司	1,274.92
3	客户C	1,021.83
4	OCBC SECURITIES PTE LTD华侨银行	788.90
5	D证券股份有限公司	723.91

证券信息服务平台主要客户为境内各大证券公司和广大投资者,前五大客户情况如下:

序号	前五大客户名称	金额(万元)
1	D证券股份有限公司	723.91
2	E证券股份有限公司	679.65
3	万流客网络科技(上海)有限公司	488.74
4	F银行股份有限公司	388.91
5	西藏亦复广告有限公司	377.36

大数据业务主要客户包括托管银行、保险机构、基金公司、证券公司等,前五大客户情况如下:

序号	前五大客户名称	金额(万元)
1	中国B银行股份有限公司	1,274.92
2	上海大智慧信息科技有限公司	943.40
3	G银行股份有限公司	383.65
4	中国H银行股份有限公司	332.25
5	I银行股份有限公司	330.45

境外业务的主要客户为香港、新加坡的银行、证券公司和广告代理公司等,前五大客户情况详见问题二的回复。

2、公司主要供应商情况

2018年公司前五大供应商情况如下:

序号	主要供应商名称	金额(万元)
1	供应商一	4,020.26
2	安徽省盛唐服务外包有限公司	3,058.40
3	中国电信股份有限公司	1,134.50
4	供应商二	1,123.09
5	供应商三	1,071.02

证券信息服务平台主要供应商为大交易所及其下属信息公司、电信运营商、IDC服务商。

序号	前五大供应商名称	金额(万元)
1	供应商二	1,046.49
2	供应商三	1,045.08
3	中国电信股份有限公司	1,034.21
4	北京光环新网科技股份有限公司	616.69
5	上海驻云信息科技有限公司	468.24

大数据业务主要供应商为各大交易所及其下属信息公司、信息数据提供商、电信运营商、IDC服务商和服务外包公司。

序号	前五大供应商名称	金额(万元)
1	安徽省盛唐服务外包有限公司	3,058.40
2	上海大智慧股份有限公司	374.75
3	上海阖祺信息技术有限公司	212.68
4	中国J交易中心	198.11
5	上海大智慧信息科技有限公司	110.64

境外业务主要供应商为各大交易所及其下属信息公司和信息数据提供商, 前五大供应商情况详见问题二的回复。

除大数据业务与上海大智慧股份有限公司(上市公司)及上海大智慧信息科技有限公司(上市公司的全资子公司)有内部采购和结算外,公司与上述其他主要客户及供应商均不存在关联关系。

二、年报披露,境外业务的营业收入为2.50亿元,占营业收入比例为42.09%,毛利率比上年减少6.71个百分点。请公司说明:(1)境外业务和产品构成、主要经营实体及其主要财务数据;(2)境外业务毛利率下降的原因及合理性;(3)境外业务主要客户、供应商及是否存在关联关系。

公司回复:

(一)境外业务和产品构成、主要经营实体及其主要财务数据

公司境外子公司主要包括阿斯达克网络、大智慧国际和DZH Financial Research, Inc.。

阿斯达克网络是位于香港的全资子公司,多年来致力于通过网站及移动平台为投资者提供即时及全面可靠的财经资讯及分析工具,内容涵盖港股、A股、美股、外汇及基金等。

阿斯达克网络的产品包括:"阿思达克2007"提供崭新网上股票报价系统,"盈资讯"提供多功能金融资讯系统,"股胜通"提供投资分析系统,"期胜通"提供期货市场分析系统,"图表通"提供强劲图表分析工具,以及"报价快"提供用户管理投资组合工具。

大智慧国际是位于新加坡的全资孙公司,主要为金融服务行业提供交易平台和信息系统解决方案,为客户提供实时的市场综合数据、深度新闻、分析工具和交易执行平台。

大智慧国际的产品包括:定制化交易系统,支持多市场、多资产、多种货币、多语言和多渠道访问,支持程序化交易、差价合约等;定制化金融终端AdvisorXs,是一个提供金融信息服务,在股票、权证、期货和外汇市场上提供实时金融市场信息和决策支持的应用平台。

DZH Financial Research, Inc.是位于日本的全资孙公司,是一家全球性的研究和咨询公司,为客户提供高质量的投资信息,覆盖日本、中国、美国股市和外汇市场。

2018年境外主要经营实体的财务数据如下:

单位:港币万元	阿斯达克网络	大智慧国际	日本公司
总资产	36,769.18	7,548.52	2,867.83
总负债	5,687.17	2,316.39	633.07
净资产	31,082.01	5,232.13	2,234.76
主营收入	19,697.12	6,368.00	3,950.47
主营成本	7,631.00	3,865.70	2,603.91
期间费用	6,784.73	1,663.00	637.75
净利润	4,293.50	710.40	474.76

(二)境外业务毛利率下降的原因及合理性

2018年,境外业务的毛利率比上年减少6.71个百分点的主要原因是:2017年1-9月公司合并范围包括大智慧(香港)投资控股有限公司(以下简称"大智慧香港",主要经营实体为艾雅斯),该公司毛利率较高;2017年9月公司转让大智慧香港51%的股权后,不再纳入合并报表范围。

2017年境外各主要经营实体的收入、成本和毛利情况如下:

单位:港币万元	阿斯达克网络	大智慧国际	日本公司	大智慧香港(1-9月数据)
收入	18,696.43	5,497.57	3,428.90	6,214.69
成本	6,496.72	2,838.41	2,340.21	381.65
毛利	12,199.71	2,659.16	1,088.68	5,833.04
毛利率	65.25%	48.37%	31.75%	93.86%

2017-2018年的境外主营收入及毛利率情况如下:

人民币万元	2018年	2017年(含大智慧香港1-9月数据)	2017年(不含大智慧香港1-9月数据)
收入	24,982.59	29,037.33	23,617.49
毛利	14,702.59	19,038.06	13,951.06
毛利率	58.85%	65.56%	59.07%

剔除大智慧香港的影响,境外业务毛利率实际变动为0.22个百分点。

(三)境外业务主要客户、供应商及是否存在关联关系

基于与主要客户、供应商的合同条款约定和商业秘密的考虑,披露主要客户和供应商的全称将可能影响公司市场竞争,所以仅以概述的形式披露。

境外业务的主要客户为香港、新加坡的银行、券商和广告代理公司等,主要供应商为各大交易所及其下属信息公司和信息数据提供商。

2018年境外业务前五大客户及供应商情况如下:

序号	主要客户名称	金额(万元)
1	客户A	1,289.95
2	客户C	1,021.83
3	OCBC SECURITIES PTE LTD华侨银行	788.90
4	Standard Chartered Bank渣打银行	600.46
5	客户J	572.65
序号	主要供应商	金额(万元)
1	供应商一	3,871.60
2	供应商四	750.61
3	供应商五	280.67
4	供应商六	232.06
5	供应商七	197.31

公司与上述主要客户及供应商均不存在关联关系。

会计师意见:

会计师在年报审核中,对于境外公司的主要产品毛利率进行了分析,由于拥有较高产品毛利率的大智慧香港自2017年10月起不再纳入合并范围,导致2018年度境外毛利率有所下降,剔除该影响后,两年毛利率差异较小。我们未发现境外业务的主要客户及供应商存在关联关系。

三、年报披露,近五年,公司各产品毛利率变动幅度较大。金融资讯及数据移动终端服务系统的毛利率由2014年的80.20%下滑至39.43%, 金融资讯及数据PC终端服务系统的毛利率由2014年的33.57%上升至59.72%,证券公司综合服务系统、港股服务系统、直播平台以及其他的毛利率均波动较大。请公司:(1)在成本分析表中补充披露各产品的成本构成项目,并对重大变动情况作充分说明;(2)结合行业发展变化、核心竞争力、主要客户及市场占有率变化、成本结构变化等,逐项说明公司各产品毛利率变动幅度较大的原因,以及对公司未来业务的影响。

公司回复:

(一)2014-2018年公司营业成本明细如下:

科目(单位:万元)	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年
信息服务费	13,340.28	12,880.51	11,670.71	13,730.35	13,019.66
同比变化	3.57%	10.37%	-15.00%	5.46%	
网络技术及托管服务费	5,536.40	5,241.60	9,735.28	5,234.75	5,738.27
同比变化	5.62%	-46.16%	85.97%	-8.77%	
人员成本	3,440.78	2,824.08	2,472.50	2,394.81	2,400.70
同比变化	21.84%	14.22%	3.24%	-0.25%	
代理代销费			46.86	423.26	16,901.96
同比变化			-88.93%	-97.50%	
直播业务主播费用	327.01	1,685.63	140,484.89		
同比变化	-80.60%	-98.80%			
折旧	196.55	155.55	153.00	2.02	8.85
同比变化	26.36%	1.67%	7474.26%	-77.18%	
其他	921.64	1,350.70	797.19	1,324.83	1,463.91
同比变化	-31.77%	69.43%	-39.83%	-9.50%	
成本合计	23,762.67	24,138.08	165,360.43	23,110.02	39,533.35
同比变化	-1.56%	-85.40%	615.54%	-41.54%	

公司营业成本构成情况及重大变动说明:

正常情况下,公司营业成本主要包括信息服务费、网络技术及托管服务费(以下简称"网络费")和人员成本三大部分。

信息服务费指支付给境内外各交易所、金融机构、数据供应商、媒体等相关数据授权使用费、信息数据服务费用等。公司除直播平台和贵金属业务外的产品基本上都有信息服务费成本,公司的信息服务费成本绝对金额和成本中相对占比都较高, 主要原因有:(1)2012年起公司开始国际版项目的研发,数据服务范围从国内市场向全球市场拓展,包括了全球226个金融市场行情,其他经济和金融数据也大规模扩张,信息数据采购费用较高;(2)阿斯达克网络提供的行情资讯服务在香港拥有70%以上的市场占有率,收费用户较多,信息服务成本也较高;2016年公司大力发展直播平台,其他业务投入有所下降,信息服务费下降15.00%;(3)2017年起大数据业务加强对信息数据的投入,有部分信息数据采编服务交由第三方公司完成,产生一定的信息数据服务费用。

网络费指服务器托管在各大运营商机房支付的管理运营费用、第三方提供的技术服务费用(如云费用、安全认证费用、技术外包服务费用等),以及支付给通讯公司的网络宽带和光纤专线费用等。公司的产品基本上都有网络费成本, 贵金属业务该部分成本很小。2016-2017年公司网络费变化较大,主要原因是:2016年公司新增直播平台,对网络服务(云服务)的投入加大,因此相关成本同比增加85.97%;2017年直播平台的业务量大幅下降,相关成本同比下降46.16%。

人力成本指为公司产品运行维护以及技术外包项目支付的直接人工成本。大智慧国际的证券公司综合服务系统业务有人力成本,2017-2018年该部分成本逐年有所增加,主要原因是:大智慧国际业务拓展,人力成本投入同比分别增长14.22%、21.84%。

总体来看,2014年和2016年公司营业成本较高的主要原因是:2014年公司贵金属业务的代理代销成本(无锡君泰的主要成本是为销售贵金属产品支付给相关代理机构的代理代销成本)为16,898.13万元,对应业务收入为21,888.44万元。2016年直播业务的主播劳务报酬为140,484.89万元(导致当年营业成本同比增长613.64%),对应业务收入为55,270.04万元。

(二)公司各产品的成本构成和毛利率情况,以及对未来业务的影响

1、金融资讯及数据PC终端服务系统成本构成情况:

单位:万元	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年
信息服务费	6,088.58	5,861.03	5,421.58	6,232.72	6,183.98
同比变化	3.88%	8.11%	-13.01%	0.79%	
网络费	2,625.40	1,834.96	2,682.38	4,113.54	3,937.86
同比变化	43.08%	-31.59%	-34.79%	4.46%	
其他	407.15	233.33	328.12	896.62	741.82
成本合计	9,121.14	7,929.32	8,432.07	11,242.88	10,863.66
同比变化	15.03%	-5.96%	-25.00%	3.49%	
收入	22,643.74	19,059.15	15,779.49	20,792.59	26,923.22
同比变化	18.81%	20.78%	-24.11%	-29.48%	
毛利率	59.72%	58.40%	46.56%	45.93%	59.65%
2B的产品成本	4,261.84	3,428.42	3,226.92	3,544.06	3,507.44
同比变化	24.31%	6.24%	-8.95%	1.04%	
2B的产品收入	15,094.57	11,256.35	11,211.13	8,064.51	6,479.46
同比变化	34.10%	0.40%	39.02%	24.46%	
2B的产品毛利率	71.77%	69.54%	71.22%	56.05%	45.87%
2C的产品成本	4,859.30	4,500.90	5,205.15	7,698.82	7,356.23
同比变化	7.96%	-13.53%	-32.39%	4.66%	7.96%
2C的产品收入	7,549.18	7,802.80	4,568.36	12,728.07	20,443.75
同比变化	-3.25%	70.80%	-64.11%	-37.74%	
2C的产品毛利率	35.63%	42.32%	-13.94%	39.51%	64.02%

PC终端服务系统分为大数据业务下2B的PC终端服务系统和证券信息服务平台下2C的PC软件两部分构成。

成本变动的主要原因是:(1)2016年公司开始整合了业务资源,逐步减少了服务器部署,用云服务方式逐步替代托管服务器方式,2016-2017年网络费同比分别下降34.79%、31.59%;(2)2018年公司对核心业务采用存储用云服务方式替代时,为了保证切换运营的安全,同时采用了云服务方式和托管服务方式,因此网络费同比上升了43.08%。

毛利率变动的主要原因是:

(1)大数据业务下2B的PC终端服务系统前期投入信息服务费投入较大,随着收入的增长,毛利率由2014年的45.87%上升到2015年的56.05%,再上升至2016年的71.22%;2017年起公司加强了信息数据的投入,在收入持续增长的情况下,毛利率相对稳定;

(2)证券信息服务平台下2C的PC软件收入和成本都有较大的波动:2015年公司与合作券商的业务整合,提供免费产品,对PC软件销售造成巨大冲击,收入同比下降37.74%,成本变化较小,毛利率由64.02%下降至39.51%;2016年公司着力发展直播平台,证券信息服务平台业务投入下降,收入同比大幅下降64.11%,网络费用下降导致成本同比下降32.39%,毛利率下降为负数;2017年公司聚焦主业,PC产品收入同比增长70.80%,网络费持续下降导致成本继续下降,毛利率回升至42.32%;2018年PC产品收入略有下降,成本略有上升,毛利率下降至35.63%。

对未来公司业务的影响:公司在金融大数据和风控大数据领域具有相对领先的优势,长期稳定的客户包括所有具有托管业务资格的托管银行、有保险资产管理公司在内的90%以上的保险机构、95%以上的基金公司、70%以上证券公司以及众多的信托公司、投资公司、金融高校等,收入增长趋势明显,毛利率将稳中有升。经过多年的发展,公司在证券信息服务行业拥有较强的品牌和技术积累,公司证券信息服务中PC终端产品的客户基本为相对专业的投资者且稳定性相对较高,PC产品经历了2015-2016年的非正常波动后,未来收入和成本变动将趋于相对稳定。

2、金融资讯及数据移动终端服务系统成本构成情况:

单位:万元	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年
信息服务费	1,341.37	1,014.21	214.44	81.00	177.00
同比变化	32.26%	372.96%	164.74%	-54.24%	
网络费	492.52	608.56	360.88	47.65	129.31
同比变化	-19.07%	68.63%	657.36%	-63.15%	
其他	59.75	23.47	36.73	50.12	25.11
成本合计	1,893.64	1,646.23	612.05	178.77	331.42
同比变化	15.03%	168.97%	242.37%	-46.06%	
收入	3,126.44	2,690.97	2,110.08	1,034.57	1,668.67
同比变化	16.18%	27.53%	103.96%	-38.00%	
毛利率	39.43%	38.82%	70.99%	82.72%	80.14%

成本变动的主要原因是:(1)2015年12月前,公司对移动产品采取了高定价、随PC产品搭售的策略,销量较少,成本相对较少;(2)2015年12月,公司下调了相关产品的售价并采取独立销售的策略,2016年移动相关产品收入大幅增长, 信息数据成本和存储成本也有较大幅度增加;(3)2016年9月起,移动App开始销售技术指标,指标计算也需要增加一定的数据投入和存储成本,因此2016年成本合计增长242.37%;(4)2016年下半年,公司开始向证券公司收取移动产品的授权使用费,该业务对应有较大的信息服务费成本,因此2017-2018年信息服务费同比分别增长372.96%、32.26%,成本合计分别增长168.97%、15.03%。

毛利率变动的主要原因是:(1)2016年公司移动终端产品的价格有所调整, 导致毛利率下降至70.99%;(2)2017-2018年公司增加了移动终端的指标销售和向证券公司收取移动产品的授权使用费用,相关成本投入增幅大于收入增幅,毛利率下降至39%左右;(3)公司移动终端产品总体收入不高,因此业务模式和产品定价的变化对毛利率的影响都较大。

对未来公司业务的影响:根据猎豹大数据2018年Q3证券交易APP排行榜,公司排名第2,周活跃渗透率为0.1384%,周人均打开次数为85.1次。未来公司将加大移动APP的社区化平台建设,推出全新的知识型智能社区服务平台——慧信。慧信将以财经用户为基础,构建用户与用户、用户与专家、用户与机构的社群服务圈,促进用户的自主生产,增强用户粘性和互动服务效率,并结合直播、机器人等服务工具,大大改进服务形式,提升用户体验,从而提升相关产品的收入和毛利率。

3、证券公司综合服务系统成本构成情况:

单位:万元	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年
信息服务费	1,078.21	916.98	787.79	847.46	823.86
同比变化	17.58%	16.40%	-7.04%	2.86%	
网络费	661.91	498.11	397.86	385.83	562.35
同比变化	32.88%	25.20%	3.12%	-31.39%	
人员成本	3,234.66	2,773.61	2,382.02	2,187.25	2,188.36
同比变化	16.62%	16.44%	8.90%	-0.05%	
其他	398.19	335.39	313.45	285.52	587.98
成本合计	5,372.97	4,524.10	3,881.11	3,706.06	4,162.55
同比变化	18.76%	16.57%	4.72%	-10.97%	
收入	9,245.69	8,375.29	7,834.74	9,182.00	9,613.00
同比变化	10.39%	6.90%	-14.67%	-4.48%	
毛利率	41.89%	45.98%	50.46%	59.64%	56.70%

成本变动的主要原因是:2017-2018年, 由于新加坡的银行和证券公司对交易系统的需求提升(包括客户对交易系统功能提出了新需求、跨国客户新增了其他国家和地区的交易系统采购需求),大智慧国际加大了信息服务费、网络费和人力成本的投入,成本合计增长分别为16.57%、18.76%。

毛利率变动的主要原因是:(1)2016年公司大力发展直播平台,其他业务发展受影响,证券公司综合服务系统收入下降,相关成本投入相对刚性,因此毛利率有所下降;(2)2017年起,由于新加坡的银行和证券公司对交易系统的需求提升,大智慧国际加大了各方面的投入,但当期的收入增长却并不明显,因此毛利率持续下降。

对未来公司业务的影响:公司证券公司综合服务系统的客户是国内、新加坡和日本的主流证券公司,国内证券公司客户覆盖率约60%,新加坡证券公司客户覆盖率超过60%。随着前期投入,收益逐步体现,未来证券公司综合服务系统的毛利率有望逐步回升。

4、港股服务系统成本构成情况:

单位:万元	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年
信息服务费	4,832.11	5,088.29	5,246.91	6,569.17	5,834.82
同比变化	-5.03%	-3.02%	-20.13%	12.59%	
网络费	385.18	608.30	774.69	682.33	548.00
同比变化	-36.68%	-21.48%	13.54%	24.51%	
其他	46.10	34.93	47.89	64.84	45.11
成本合计	5,263.40	5,731.52	6,069.49	7,316.33	6,427.92
同比变化	-8.17%	-5.57%	-17.04%	13.82%	
收入	16,446.34	21,807.74	22,702.31	21,837.05	17,518.65
同比变化	-24.58%	-3.94%	3.96%	24.65%	
阿斯达克网络收入	16,446.34	15,915.23	16,376.52	17,191.51	14,057.38
艾雅斯收入	–	5,892.51	6,325.79	4,645.54	3,461.27
毛利率	68.00%	73.72%	73.26%	66.50%	63.31%

成本变动的主要原因是:(1)阿斯达克网络的信息服务成本占比较大,与其用户量密切相关,随用户量的多少略有波动;(2)艾雅斯主要是为证券公司提供云柜台交易系统,对云服务的(即网络费)相对较大,2017年10月起公司丧失了对其控制权, 因此2017-2018年网络费同比分别下降21.48%、36.68%。

毛利率变动的主要原因是:(1)艾雅斯由于业务属性原因毛利率较高,而阿斯达克网络的毛利率相对低一些;近年来,艾雅斯的收入增长较快,对港股服务系统的毛利率提升有较大贡献;(2)2017年10月起,公司丧失了对艾雅斯的控制权,2018年港股服务系统的毛利率有所下降。

对未来公司业务的影响:2018年阿斯达克网络推出视频服务, 提升了用户流量和整体广告收益。未来阿斯达克网络将逐步与银行合作,打通证券交易通道,为用户提供更多的增值服务。

5、直播平台成本构成情况:

单位:万元	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年
主播费用	327.01	1,685.63	140,484.89		
同比变化	-80.60%	-98.80%			
网络费	1,343.60	1,378.06	5,129.60		
同比变化	-2.50%	-73.14%			
其他	10.00	653.82			
成本合计	1,680.61	3,717.51	145,614.49		
同比变化	-54.79%	-97.45%			
收入	880.94	2,974.32	55,270.04		
同比变化	-70.38%	-94.62%			
毛利率	-90.77%	-24.99%	-163.46%		

直播平台相关成本变动分析如下:(1)2016年公司新增直播平台, 在主播劳务报酬上投入巨大,网络技术和托管服务费用的投入也相对较高;(2)2017-2018年公司将直播业务聚焦到财经领域,主播费用剧降,但基础网络技术和托管服务费用具有一定的刚性,相关成本维持在1,300多万元。毛利率变动的主要原因是:(1)2016年公司直播业务实现收入5.53亿元,而投入成本巨大,导致该业务毛利率较低;(2)2017-2018年公司对直播平台进行整合调整,直播平台收入大幅下降,毛利率波动较大。

对未来公司业务的影响:未来公司的直播业务将在2B方向上继续进行业务探索,力求形成规模的稳定收入和可复制的商业模式,为公司贡献一定的盈利,成为公司一站式金融信息服务平台中重要的产品和服务之一。

6、贵金属业务成本构成情况:

单位:万元	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年
网络费				1.84	3.65
代理代销费				423.26	16,871.36
同比变化				-97.49%	
其他				27.66	23.11
成本合计				452.76	16,898.13
同比变化				-97.49%	
收入合计				653.54	28,610.00
同比变化				-97.72%	
毛利率				30.72%	40.94%

贵金属业务相关成本变动分析如下:2014年公司收购无锡君泰60%的股权, 相关业务有16,898.13万元的代理代销成本。

7、其他业务成本构成情况:

单位:万元	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年
网络费	27.80	313.60	389.88	3.58	557.10
人员成本	206.11	50.47	90.48	207.56	212.34
折旧	196.55	155.55	153.00	2.02	8.85
代理代销费			46.86		30.59
其他	0.45	69.77	71.02	0.06	40.77
成本合计	430.91	589.39	751.23	213.21	849.65
同比变化	-26.89%	-21.54%	252.34%	-74.91%	
收入	6,269.99	7,951.33	8,730.80	11,113.53	7,559.65
同比变化	-21.15%	-8.93%	-21.44%	47.01%	
毛利率	93.13%	92.59%	91.40%	98.08%	88.76%

毛利率变动的主要原因是:公司其他业务主要包括广告、其他定制软件开发等,2015年上半年资本市场较好,公司广告收入增长较多,毛利率明显高于其他年度。

四、自上市以来,除上市首年外公司扣非后归属母公司股东的净利润持续为负,2012年至2018年分别为-3.05亿元、-1.57亿元、-5.23亿元、-6.94亿元、-16.07亿元、-1.08亿元、-0.06亿元。请公司:(1)结合业务板块及产品,充分说明各主要业务的盈利情况;(2)结合公司及行业因素,说明扣非后归属母公司股东的净利润长期为负的原因,相关原因是否具有持续性,是否影响持续经营能力,业务拓展面临的主要困难和风险;(3)针对上述情况,公司是否已制定相关应对措施和计划,并说明是否进行了充分的可行性分析和论证。

公司回复:

(一)结合业务板块及产品,充分说明各主要业务的盈利情况

近三年公司各业务板块的盈利情况如下(收入数据未进行公司内部抵消;直播业务收入变化较大,因此单独列示):

板块(亿元)	2018年		2017年		2016年	
	收入	净利润	收入	净利润	收入	净利润
证券信息服务平台	1.79	-0.15	1.77	-0.14	1.19	-2.20
大数据业务	1.55	0.28	1.16	0.20	1.13	0.57
境外业务	2.53	0.41	2.93	0.65	2.97	0.73
直播业务	0.09	-0.13	0.30	-0.76	5.53	-11.54

公司目前的业务板块是近两三年公司根据调整业务结构、聚焦互联网金融信息主业的战略目标逐步整理调整形成的。2016年前股份公司并行多项业务,各项业务可以准确核算毛利,对于各项费用的投入与现行划分规则有一定的差异,因此各业务板块的净利润很难准确计量。

过去几年,公司证券信息服务平台持续进行新项目的投入,但收入未能实现持续有效增长,利润持续为负数。

公司大数据业务收入持续增长、盈利相对稳定,并在细分行业内取得一定的领先优势,稳定的金融机构客户对大数据需求的持续增长,是该业务持续发展的有效保障。

公司境外业务的收入持续增长、盈利稳定。境外子公司在香港、新加坡的证券信息服务行业都具有领先的市场地位,未来有望持续健康发展。2018年相关收入和净利润略有下滑,主要原因是2017年9月公司转让大智慧香港51%的股权、合并报表范围变化所致。

公司直播业务经历了2016年的大亏损,2017-2018年显著减亏。

(二)结合公司及行业因素,说明扣非后归属母公司股东的净利润长期为负的原因,相关原因是否具有持续性,是否影响持续经营能力,业务拓展面临的主要困难和风险

公司业务主要分为证券信息服务平台、大数据业务和境外业务三大板块。公司成本、费用和现金流情况分别详见问题三、问题六和问题五的回复。大数据业务和境外业务板块均能实现较大盈利,详见问题四(一)的回复。

公司出现亏损的主要原因是证券信息服务平台(含直播等业务)出现较大亏损。证券信息服务平台业务较大亏损的主要原因,是公司持续在证券信息服务板块的新项目方向上进行投入,投入的新项目并未取得预期的收益,如国际版项目、直播项目等。分年度的主要情况如下:

2012年,公司国际版项目加大投入,影响盈利。公司布局国际版项目,加大投入,研发增加投入0.79亿元,证券信息服务平台PC软件的销售和客服增加投入0.80亿元,房屋租赁及物业费用增加0.77亿元,管理人员薪酬增加0.34亿元,导致营业总成本(包括主营成本和期间费用)增至7.63亿。但受市场环境影响,公司证券信息服务平台PC软件收入下降,导致营业总收入降至4.70亿元。

2013年,公司持续加大对证券信息服务平台的投入,影响盈利。公司证券信息服务平台推出PC软件新产品,营业总收入增至7.86亿元。但公司持续加大对证券信息服务平台PC软件的投入,销售和客服增加投入1.79亿,研发增加投入0.86亿,导致营业总成本增至11.16亿元。

2014年,公司持续加大对证券信息服务平台、贵金属业务和彩票业务的投入,影响盈利。公司合并无锡君泰和杭州大彩,营业总收入增至9.25亿元。但贵金属业务增加代理代销成本1.69亿元,证券信息服务平台PC软件的销售和客服增加投入0.45亿元,为扩大品牌知名度、拓展贵金属和彩票业务增加广告投入1.18亿, 合并无锡君泰和杭州大彩增加管理人员薪酬0.24亿元, 导致营业总成本增至16.09亿元。国际版项目因市场实际需求发生较大变化未能实现销售收入, 所以2014年初公司决定终止该项目。

2015年,公司转型、剥离贵金属业务和彩票业务,影响盈利。公司与券商合作、提供免费金融资讯软件产品,证券信息服务平台PC软件收入大幅减少,同时公司减少合并天津民泰、无锡君泰和杭州大彩,营业总收入降至6.54亿元。虽然公司努力控制费用,减少证券信息服务平台PC软件的销售和客服投入1.46亿元,减少广告投入0.40亿元,节省管理费用1.08亿元,但营业总成本仍有13.35亿元。

2016年,公司大力发展直播平台,影响盈利。公司在直播平台上投入约17.07亿元,其中主播劳务报酬14.05亿元,网络费0.51亿元,广告宣传费2.11亿元;但直播业务收入却不达预期,仅有5.53亿元。剔除直播平台的影响,其他业务板块合计亏损约0.90亿元。

2017年,公司聚焦主业、减少费用支出,经营上大幅减亏。公司聚焦互联网金融信息服务主业,调整直播业务,直播业务收入大幅下降,实现营业总收入6.38亿元。公司提升销售精细化管理,证券信息服务平台PC软件和大数据业务的销售和服务投入合计减少0.68亿元,广告投入减少2.84亿元,营业总成本降至7.34亿元,经营上大幅减亏。

2018年,公司进一步发展主业,加强费用管控,经营上基本实现盈亏平衡。公司在减少合并大智慧香港和市场环境不佳的情况下,实现营业总收入5.93亿元。公司加强费用管控,销售费用下降0.35亿元,管理费用下降0.46亿元,营业总成本下降至6.08亿元,经营上基本实现盈亏平衡。

回顾过去几年公司的发展历程, 证券信息服务平台较大亏损的主要原因是在对新项目的投入过大,多数项目投入并未产生相匹配的经济效益。2017-2018年公司加强了对新项目投入的风险把控,经营状况逐步改善,2018年市场环境欠佳且丧失大智慧香港控制权的情况下,经营上基本实现盈亏平衡。因此相关原因不具有持续性。公司在大数据业务和境外业务发展势头良好,具有稳定的持续经营能力。

除了新项目投入的风险把控外,公司业务拓展还面临以下几个主要困难和风险,具体如下:

1、经营业绩受金融市场波动影响的风险

公司主营业务与资本市场的波动情况高度相关,若资本市场波动导致市场指数处于低位,将影响投资者的投资热情,抑制投资者对金融信息服务的需求,影响公司的整体经营业绩。

2、行业竞争加剧的风险

随着资本市场的快速发展,投资者对金融信息的需求不断增加,公司所处的互联网金融信息服务行业竞争激烈,市场中缺乏竞争力的企业将被排挤出市场。

3、人力成本上升的风险

作为智力密集和人才密集型企业,人力成本在公司总成本中的占比很大。随着中国经济的快速发展,城市生活成本的上升,社会平均工资逐年递增,公司面临人力成本上升导致利润水平下降的风险。

(三)针对上述情况,公司是否已制定相关应对措施和计划,并说明是否进行了充分的可行性分析和论证

1、对于新项目的投入,公司将从事前的立项决策和运营规划、事中的投资成本控制和责任人奖惩机制、以及事后的评估机制等几个方面严控相关风险。

1)在新项目立项决策时,公司将进行充分市场调研,撰写可行性报告,制定运营规划,建立阶段性目标,说明各阶段的资金、人力及其他资源的投入情况。

2)在新项目运营过程中,公司将严控项目投入,不定期对照运营规划自查,并及时根据实际情况修正运营规划;公司将建立项目责任人奖惩机制。

3)在项目取得阶段性成果或项目结束时,公司将认真总结项目成果和经验教训,以备后续项目使用。

2、对于金融市场波动的影响,公司将持续改进证券信息平台移动APP和PC产品的功能和服务,提升产品质量,优化用户体验。公司将继续加强核心海量数据库的升级、优化和完善工作。公司将继续推进境外业务稳步发展,形成更强大的用户网络和交易网络。

3、对于行业竞争的加剧,公司将围绕"慧信"进一步拓展证券信息服务的应用场景,提升公司产品的专业化、智能化和个性化优势。公司将加强数据服务类、模块化增值服务型的标准化新产品研发,并对已有的风控预警产品进行整合,进一步提升公司核心竞争力。

4、对于人力成本的上升,公司将持续做好人力资源管理工作,通过适度提升员工薪酬等手段,提升员工满意度,稳定人员流动率。公司将持续调整研发人员的布局,从原来上海、北京两地布局,逐渐变为全国多点布局。公司将积极探索民营企业党建工会工作的有效途径和方法,开展有特色的党建和工会活动,不断加强企业文化建设,促进公司持续稳健发展。

五、自上市以来,除上市首年外公司经营活动现金流量持续为负,2012年至2018年分别为-2.53亿元、-0.82亿元、-5.31亿元、-3.28亿元、-10.71亿元、-4.02亿元、-3.78亿元。请公司:(1)结合货款收回情况、采购支付情况、费用支付情况等,逐年分析各主要业务的现金流情况;(2)说明经营活动现金流长期净流出的原因,相关原因是否具有持续性,以及对公司业务的影响。

公司回复:

(一)结合货款收回情况、采购支付情况、费用支付情况等,逐年分析各主要业务的现金流情况

公司的主要业务聚焦在证券信息服务平台、大数据业务和境外业务三大板块。

1、公司证券信息服务平台(含贵金属业务、彩票业务、直播业务等)经营活动产生的现金流量明细如下:

单位:万元	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年	2012年
销售商品、提供劳务收到的现金	20,861.28	25,251.91	83,939.53	27,880.23	54,158.58	69,870.54	30,285.58
收到其他与经营活动有关的现金	35,484.87	3,810.60	5,630.63	11,240.75	24,305.23	25,707.49	10,999.62
其中:利息收入	1,110.02	246.51	1,001.35	1,028.00	7,155.03	7,691.94	7,593.17
营业外收入	138.99	648.29	1,552.15	709.08	3,593.93	3,519.29	2,704.13
年初受限货币资金收回	21,500.00	–	–	–	–	–	–
经营活动现金流入小计	58,820.37	29,212.11	89,570.16	39,139.89	78,822.90	95,582.56	41,496.65
购买商品、接受劳务支付的现金	9,647.41	23,053.09	135,725.31	12,330.24	18,322.32	7,480.06	7,281.85
支付给职工以及为职工支付的现金	15,154.28	17,842.33	20,494.54	22,869.65	35,275.61	27,761.34	19,423.90
支付的各项税费	747.61	2,225.97	1,552.40	3,154.02	6,031.48	4,092.45	1,340.36
支付其他与经营活动有关的现金	79,499.10	36,608.74	49,860.27	48,482.74	81,762.08	68,693.56	41,299.12
其中:经营租赁支出	337.26	1,206.76	3,617.72	6,490.46	8,087.50	9,551.09	8,937.07
费用支出	4,526.05	12,417.33	44,467.24	34,509.27	56,007.12	43,739.17	31,051.48
期末受限货币资金	60,000.00	21,500.00	–	–	–	–	–
经营活动现金流出小计	105,048.39	79,730.14	207,632.53	86,836.64	141,391.49	108,027.40	69,345.23
经营活动产生的现金流量净额	-46,228.02	-50,518.03	-118,062.36	-47,696.75	-62,568.59	-12,444.84	-27,848.58

公司持续在证券信息服务平台上进行大量投入,但实际经营情况不如预期,相关业务经营波动较大,经营活动产生的现金流量净额持续为负,也是导致公司整体经营活动现金流长期净流出的主要原因。分年度情况具体如下:

2012年,公司布局国际版项目,信息服务费、网络费的支出增至0.73亿元;人员增加较多,支付职工薪酬1.94亿元,支付房租0.89亿元,支付其他各项费用等合计3.11亿元;而货款收回受市场波动影响仅3.03亿元,银行存款利息流入约0.76亿元,经营活动净现金流为-2.78亿元。

2013年,公司推出新产品,合并天津民泰,货款收回增至6.99亿元,利息收入微增至0.77亿元;采购支出增至0.75亿元,人员继续增加,职工薪酬增至2.78亿元,房租微增至0.96亿元,其他费用支出增至4.37亿元,经营活动净现金流为-1.24亿元。

2014年,公司合并无锡君泰和杭州大彩,收入有所增长,由于预收款跨期因素影响,货款回收下降至5.42亿元,利息收入微降至0.72亿元;由于贵金属业务新增代理成本较大,采购支出大幅增至1.83亿元;职工薪酬增至3.53亿元,房租降至0.81亿元,劳务费和广告投入大幅增使得其他费用增至5.60亿元,经营活动净现金流为-6.26亿元。

2015年,公司减少合并杭州大彩、无锡君泰和天津民泰,货款回收大幅降至2.79亿元;购买理财产品增加、银行存款减少,利息收入大幅下降至0.10亿元;减少贵金属业务,采购支出大幅下降至1.23亿元;人员精简,职工薪酬降至2.29亿元,房租降至0.65亿元,劳务费和广告投入大幅下降使得其他费用降至3.45亿元,经营活动净现金流为-4.77亿元。

2016年,公司新增直播平台,货款回收大幅增至8.39亿元;由于支付巨额主播劳务报酬,采购支出增至13.57亿元;人员继续精简,职工薪酬微降至2.05亿元,房租降至0.36亿元,但直播业务广告投入较大,使得其他费用增至4.45亿元,经营活动净现金流为-11.81亿元。

2017年,公司聚焦互联网金融信息服务主业,调整直播业务,货款收回降至2.53亿元;支付主播劳务报酬跨期,使得仍有2.31亿元的采购支出;职工薪酬降至1.78亿元,房租降至0.12亿元,其他费用支出合计1.24亿元,剔除受限货币资金的影响后(详见问题九的回复)经营活动净现金流为-2.90亿元。

2018年,相关收入下降使得货款收回降至2.09亿元;采购支出继续降至0.96亿元,职工薪酬1.52亿元、房租降至0.03亿元,其他费用支出合计0.45亿元,剔除受限货币资金流出的影响后经营活动净现金流为-0.77亿元。

2、公司大数据业务经营活动产生的现金流量明细如下:

单位:万元	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年	2012年
销售商品、提供劳务收到的现金	15,344.30	13,939.89	10,136.00	8,221.92	6,398.89	5,377.45	4,657.51
收到其他与经营活动有关的现金	1,778.62	393.92	689.55	86.57	2,520.98	376.37	310.75
经营活动现金流入小计	17,347.03	14,389.42	10,949.46	8,364.96	9,025.11	5,847.10	4,968.26
购买商品、接受劳务支付的现金	4,368.07	4,009.74	1,180.09	444.66	512.95	325.96	314.11
支付给职工以及为职工支付的现金	4,567.99	3,547.44	1,991.14	1,584.76	1,797.33	1,477.42	1,409.81
支付的各项税费	730.44	767.14	1,775.13	677.78	751.19	653.82	381.54
支付其他与经营活动有关的现金	5,269.82	3,023.49	2,197.32	1,123.47	2,609.08	2,848.00	1,657.30
经营活动现金流出小计	14,936.32	11,347.81	7,143.69	3,830.67	5,670.55	5,305.21	3,762.76
经营活动产生的现金流量净额	2,410.71	3,041.61	3,805.77	4,534.30	3,354.56	541.89	1,205.50

过去几年,公司大数据业务逐渐在细分行业内取得一定的领先优势,收入持续增长,经营活动产生的现金流量净额一直为正,经营情况良好。

大数据业务货款收回变动与收入变动的趋势基本一致。2017年起,公司为了大数据业务的长期发展,加大数据采购,增加了研发人员和销售人员,采购和费用支出都有较大幅度增长,因此2017-2018年大数据业务经营活动现金流有所下降,但将带来未来经营活动现金流的持续流入。

3、公司境外业务经营活动产生的现金流量明细如下:

单位:万元	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年	2012年
销售商品、提供劳务收到的现金	24,698.18	26,268.68	29,196.45	28,799.89	24,545.14	17,362.46	13,099.75
经营活动现金流入小计	25,474.73	26,435.24	29,397.07	28,948.92	24,620.39	18,345.41	13,100.92
购买商品、接受劳务支付的现金	11,020.10	9,752.67	10,050.26	10,342.47	9,854.24	8,333.90	6,310.82
支付给职工以及为职工支付的现金	5,088.15	6,481.87	6,489.01	4,909.11	4,791.23	3,684.99	2,778.30
支付的各项税费	841.71	896.95	2,656.94	814.66	1,135.91	554.21	555.09
支付其他与经营活动有关的现金	2,508.69	2,004.47	3,077.98	2,545.95	2,708.85	1,579.36	2,124.96
经营活动现金流出小计	19,458.65	19,135.96	22,274.18	18,612.18	18,490.23	14,152.46	11,769.17
经营活动产生的现金流量净额	6,016.08	7,299.29	7,122.89	10,336.74	6,130.17	4,192.95	1,331.75

2012-2016年,境外子公司在香港和新加坡的证券信息服务行业都具有领先的市场地位,公司境外业务收入持续增长,经营活动产生的现金流量净额一直为正,经营情况良好。

货款收回变动、采购支出与收入变动的趋势基本一致。2018年采购支出有所增加,主要原因是大智慧国际人力成本投入增加,但相关项目尚未完成,货款收回将在未来实现。境外业务费用支出主要是职工薪酬,近三年职工薪酬的增幅略高于收入的增幅(剔除合并范围的影响),因此经营活动产生的现金流净额有所下降。未来随着境外业务的持续发展,经营活动产生的现金流净额将逐步回升。

(二)说明经营活动现金流长期净流出的原因,相关原因是否具有持续性,以及对公司业务的影响

2012-2018年公司整体经营活动产生的现金流量明细如下:

单位:万元	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年	2012年
销售商品、提供劳务收到的现金	60,903.76	65,460.48	123,271.98	64,902.05	85,102.61	92,610.46	48,042.84
收到的税费返还	2,698.33	205.21	123.90	75.38	464.32	97.81	211.46
收到其他与经营活动有关的现金	38,040.05	4,371.08	6,520.81	11,476.35	26,901.46	27,066.80	11,311.54
经营活动现金流入小计	101,642.14	70,036.77	129,916.70	76,453.77	112,468.40	119,775.07	59,565.83
购买商品、接受劳务支付的现金	25,035.57	36,815.50	146,955.66	23,117.37	28,689.51	16,139.91	13,906.79
支付给职工以及为职工支付的现金	24,810.42	27,871.65	28,974.69	29,363.52	41,864.16	32,923.75	23,612.01
支付的各项税费	2,319.76	3,890.06	5,984.47	4,646.45	7,918.59	5,300.49	2,276.98
支付其他与经营活动有关的现金	87,277.61	41,636.70	55,135.57	52,152.16	87,080.00	73,120.92	45,081.38
经营活动现金流出小计	139,443.37	110,213.91	237,050.40	109,279.49	165,552.26	127,485.07	84,877.16
经营活动产生的现金流量净额	-37,801.23	-40,177.13	-107,133.70	-32,825.71	-53,083.86	-7,710.00	-25,311.33
受限货币资金变动的影响	-38,500.00	-21,500.00	–	–	–	–	–
经营活动产生的现金流量净额(剔除受限货币资金的影响)	698.77	-18,677.13	-107,133.70	-32,825.71	-53,083.86	-7,710.00	-25,311.33

货款回收情况: 过去几年除2013年、2014年和2016年外, 公司货款回收金额约在5-6亿元左右;2013年公司推出新产品, 合并天津民泰, 货款收回大幅度增长;2014年公司合并杭州大彩和无锡君泰,货款收回继续增长;2016年公司受直播业务的影响,货款收回大幅增长。总体来看,公司收入没能实现持续有效增长,是导致公司经营活动净现金流为负的主要原因之一。

采购支出情况:过去几年除2014年、2016年和2017年外,公司采购支出金额也稳定在1.5-2.5亿左右;2014年公司合并二家公司,采购支出相对较大;2016年公司因向主播支付巨额劳务报酬,采购支出金额很高,部分主播劳务报酬延期至2017年支付。2016年公司采购支付金额很高,是导致当年公司经营活动净现金流为负的主要原因。

费用支出情况:2012-2016年公司支付的职工薪酬、劳务服务费、广告宣传费、租赁费等各项费用一直较高(费用的情况详见问题六的回复),是导致公司经营活动净现金流为负的另一主要原因。

经营活动净现金流变化趋势:从近两年公司现金流的数据趋势来看,由于采购支付和费用支付持续下降,经营性现金情况逐年好转。剔除受限货币资金变动的影响后,2018年公司实际经营活动净现金流已经为正。

六、自上市以来,特别是第二年起,公司期间费用金额较大,期间费用率较高且变化较大。2018年期间费用占营业收入比例为59.76%,其中销售费用率为15.06%,管理费用率为27.92%,导致公司在销售毛利率为58.07%的情况下仍然亏损。请公司:(1)结合销售费用明细科目的具体构成、同行业可比公司情况、以及具体业务的拓展情况、销售收入、市场占有率等,说明销售费用长期金额较大、占比较高,且与收入增长不匹配的原因及合理性;(2)结合明细科目具体构成、费用结算影响因素、主要交易对方和金额、具体对应的业务情况等,分析销售费用中服务费、广告宣传费、邮电通讯费变动较大的原因及合理性,以及对相关具体业务的影响;(3)结合管理费用明细科目的具体构成、同行业可比公司情况等,分析管理费用长期金额较大、占比较高,且与收入增长不匹配的原因及合理性。

公司回复:

(一)结合销售费用明细科目的具体构成、同行业可比公司情况、以及具体业务的拓展情况、销售收入、市场占有率等,说明销售费用长期金额较大、占比较高,且与收入增长不匹配的原因及合理性

2018年同行业公司(我们选取了证券信息服务行业内可比公司的四家公司)销售费用及费用率的情况如下:

单位:万元	营业总收入	销售费用	销售费用率
大智慧	59,363.81	8,939.78	15%
同花顺	138,688.70	14,818.03	11%
指南针	57,769.57	26,347.13	46%
麟龙股份	20,827.23	7,703.16	37%
东方财富	312,344.60	25,977.52	8%
行业均值			23%

2012-2018年公司销售费用明细科目如下(含2018年同行业公司数据比较,同行业公司浙江核新同花顺网络信息股份有限公司,以下简称"同花顺",其业务和产品布局与公司最近似):

单位:万元	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年	2012年	同花顺
营业收入	59,363.81	63,823.62	113,056.38	65,417.12	92,456.15	78,562.39	47,013.84	138,688.70
销售费用	8,939.78	12,424.55	49,584.42	37,173.48	58,707.45	45,359.29	26,968.78	14,818.03
销售费用率	15%	19%	44%	57%	64%	58%	57%	11%
其中:劳务服务费	3,819.74	6,735.71	13,498.74	16,545.84	31,109.91	26,554.24	12,483.75	–
广告宣传费	153	858.01	29,268.71	13,121.03	17,118.79	5,277.72	6,748.84	658.75
职工薪酬	3,547.04	3,018.23	3,545.38	4,255.43	5,205.36	7,588.72	3,763.77	12,441.10
手续费	164.28	96.22	1,127.56	–	–	–	–	–
邮电通讯费	201	498.54	708.15	1,104.72	1,897.07	3,031.66	1,365.69	–

1、结合公司历年具体业务发展情况,分析如下:

2012年,公司扩张较快,销售人员和劳务人员大量增加,职工薪酬、劳务费及邮电通讯费等大量增加;但收入下降17.64%,销售费用率高达57%。

2013年,公司推出新产品,合并天津民泰,收入大幅度增长67.10%;销售人员和劳务人员持续增加,相关费用也持续增加,销售费用率略升至58%。

2014年,公司合并无锡君泰和杭州大彩,收入增长17.69%;为扩大品牌知名度、拓展贵金属和彩票业务,广告费大幅增加,职工薪酬有所下降,劳务费继续上升,销售费用率上升至64%。

2015年,公司减少合并天津民泰、无锡君泰和杭州大彩,收入下降29.25%;销售人员和劳务人员大幅减少,相关费用也相应减少,广告费用下降,销售费用率降至57%。

2016年,公司新增直播平台,收入大幅增至11.30亿元;为推广直播业务,投入广告费2.11亿元,而销售人员和劳务人员继续减少,相关费用也相应减少,销售费用率下降至44%。

2017年起,公司聚焦互联网金融信息服务主业,收入降至6.38亿;由于继续优化销售人员结构,减少广告投放,销售费用率降到19%。

2018年, 公司减少合并大智慧香港, 收入略有下降; 劳务服务费进一步减少, 销售费用率降到15%,在同行业中处于中低水平。

2、与同行业可比公司情况对比,分析如下:

同花顺2018年年报显示,其销售费用率为11%,销售费用明细科目没有劳务服务费,"工资及附加费用" 占销售费用比例为84%; 而2012-2016年公司销售费用率分别是57%、58%、64%、57%和44%,劳务服务费、职工薪酬及邮电通讯费合计占销售费用(以上三项科目合计与同花顺"工资及附加费用"科目基本匹配)比例分别为65%、81%、65%、59%和35%。由此可知,公司在销售方面的投入很大,除了销售人员和劳务人员外,广告费用的投入也很大。公司试图通过加大销售投入的方式以达到增加销售收入和提升市场占有率的目的,但实际经营情况未达预期,因此销售费用金额较大、占比较高。

2017-2018年,公司聚焦主业,控制成本费用,取得了一定的成绩,销售费用率大幅下降至19%、15%,但与同花顺的销售费用率11%相比,仍有提升的空间。

(二)结合明细科目具体构成、费用结算影响因素、主要交易对方和金额、具体对应的业务情况等,分析销售费用中服务费、广告宣传费、邮电通讯费变动较大的原因及合理性,以及对相关具体业务的影响

1、劳务服务费主要包括支付给非公司雇佣人员的劳务报酬和第三方公司的外包服务费,劳务人员主要负责电话销售和客户服务。劳务服务费在2012-2014年年报中列示为劳务费,在2015-2017年年报中列示为服务费和其他,在2018年年报中分别列示为服务费和劳务费。公司针对个人用户采用直接销售模式,销售人员、客服人员通过电话、互联网即时通讯工具等方式向客户推荐产品、提供售后服务。

公司根据业务发展需要对第三方公司提出人员需求,由第三方公司进行初选、筛选、背景调查,最终由公司决定相关劳务人员的人选。劳务人员的报酬包含底薪和绩效提成两部分, 底薪一般为4000-5000元/月,销售服务人员绩效提成的主要依据是销售业绩和工作量,客户服务人员绩效提成的主要依据是对客户的服务情况和工作量。劳务人员报酬都由第三方公司发放,除劳务人员报酬外公司还须向第三方公司支付外包服务费,按照劳务人员报酬的一定比例计算。

单位:万元	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年	2012年
劳务服务费	3,819.73	6,735.71	13,498.74	16,545.84	31,109.91	26,554.24	12,483.75
证券信息服务	940.15	4,812.98	12,263.65	15,716.47	24,455.95	21,938.15	11,479.93
同比变化	-80.47%	-60.75%	-21.97%	-35.74%	11.48%	91.10%	
贵金属业务					5,488.09	4,142.49	
大数据业务	2,879.58	1,922.73	1,235.09	829.37	1,165.87	473.60	1,003.82

变动较大的原因及合理性:

综合来看,根据问题六(一)的回复,2012年-2014年上半年,公司在销售服务和客户服务上持续增加投入,因此劳务费持续增加。2014年下半年起,公司在销售团队和服务上持续减少投入,因此相关费用持续下降。

细分来看,各业务板块的劳务服务费支出情况如下:

1)证券信息服务平台需要向客户提供销售服务和客户服务的产品都是PC终端服务系统,该部分劳务服务费占比最大。

2012-2014年公司PC终端产品系列逐渐增多,产品价格区间也比较大,产品单价从980元到9,800元、到98,000元、到580,000元都有,2014年上半年产品数量达到峰值17个,产品单价最高为580,000元。销售服务的分层相对较多,VIP策略型产品销售难度显著高于基础版产品, 加上管理方式较为粗放,因此相关销售服务和客户服务的投入逐年增加。

2014年下半年起,公司减少了PC终端产品系列,产品单价最高降至38,000元,大大压缩了销售服务的层级,提升了销售的针对性和精准度,相关销售服务费和客户服务的投入逐年减少。2015-2018年相关劳务服务费同比降幅分别为35.74%、21.97%、60.75%和80.47%,2018年该项劳务服务费不到最高峰值的5%。

	2017-2018	2016年	2015年	2014年	2013年	2012年
PC产品数量	9	10	12	17	12	16
价格区间(元)	600-3.8万	600-3.8万	980-3.8万	980-58.0万	980-19.8万	980-19.8万

2)2013年10月公司合并天津民泰,贵金属业务有较大的劳务费支出,主要是为销售贵金属产品产生的销售服务费和客户服务费,业务模式与证券信息服务平台类似。

3)2016-2018年公司大数据业务投入逐年加大, 前期基础的销售推广服务和客户基础定制需求的响应服务交由第三方公司的劳务人员提供,劳务服务费逐年增加。

交易对方情况: 劳务服务费交易对方主要是上海知轩人力资源有限公司和安徽省盛唐服务外包有限公司,历年具体交易金额如下:

单位:万元	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年	2012年
上海知轩人力资源有限公司	3,610.90	6,326.98	8,601.11	12,638.98	23,658.27	19,119.42	10,078.51
安徽省盛唐服务外包有限公司	–	–	3,292.33	3,569.89	4,812.35	4,115.73	2,185.86

公司与以上两公司均不存在关联关系。

2、广告宣传费主要包括广告费及制作费、宣传费和推广费,是与相关供应商签署广告、宣传策划合同,供应商提供类广告服务及多媒介的业务宣传服务,以协助公司进行产品及服务的推广。广告宣传费在2012年年报中列示为广告制作费,2013年年报(追溯调整后)及2014年年报中分别列示为广告费、宣传费、推广费,在2015-2017年年报中分别列示为广告费、宣传推广费,在2018年年报中列示为广告宣传费。

单位:万元	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年	2012年
广告宣传费	153.00	858.01	29,268.71	13,121.03	17,118.79	5,277.72	6,748.84
同比变化	-82.17%	-97.07%	123.07%	-23.35%	224.36%	-21.80%	
证券信息服务	153.00	307.23	8,092.19	13,121.03	10,039.81	4,634.16	6,748.84
直播业务	–	550.78	21,138.13	–	–	–	–
贵金属业务	–	–	–	–	2,546.98	518.94	–
彩票业务	–	–	–	–	4,532.00	124.61	–

变动较大的原因及合理性:1)2014年,广告宣传费分为广告费、宣传费、推广费三部分。为扩大品牌知名度、拓展贵金属和彩票业务,公司广告费投入9,945.35万元;其中,在飞机、电视及网络等媒体上投放广告3,388.21万元,天津民泰广告费投入1,866.99万元,无锡君泰广告费投入679.99万元,杭州大彩广告费314.29万元。杭州大彩宣传费128.32万元,其他宣传费(主要为活动推广礼品)2,876.51万元。杭州大彩推广费4,089.38万元。

2)2015年,广告宣传费分为广告费、宣传推广费。公司持续在在飞机、电视及网络等媒体上投放广告,与《港囧》、《泰囧》联合造势广告投入922.27万元,在各大经济类报刊登广告778.30万元,合计投入广告费10,268.85万元;因减少合并杭州大彩,宣传推广费降至2,852.18万元。

3)2016年,公司直播平台在百度、网易、酷狗、腾讯、爱奇艺等平台投放了大量广告,并开展了系列宣传推广活动,合计投入广告宣传费2.11亿元;证券信息服务平台广告投入8,092.19万元。

4)2017-2018年,公司广告宣传投入大幅减少。

综上所述,公司的广告宣传费主要投向是证券信息服务平台、直播平台和彩票业务,但相关投入并未带来预期收益。

2013-2017年公司广告宣传费主要交易对方及交易金额如下:

序号	交易对方	交易金额(万元)
2013年		
1	上海万域文化传媒有限公司	778.30
2	上海航空传播有限公司	660.38
3	上海盈旭电脑科技发展有限公司	549.23
4	上海新网迈广告有限公司	540.68
5	上海证券报社	279.06
2014年		
1	广州鑫霸信息科技有限公司	3,786.84
2	活动宣传推广费	2,220.86
3	上海万域文化传媒有限公司	2,004.72
4	上海东方航空传媒有限公司	1,933.96
5	上海航空传播有限公司	790.09
2015年		
1	上海佑迎广告有限公司	1,800.20
2	公司移动平台活动	1,766.94
3	上海万域文化传媒有限公司	1,551.71
4	上海菲索广告有限公司	962.26
5	北京中视华凯国际广告有限公司	778.30
2016年		
1	分众传媒有限公司	3,973.02
2	上海安瑞信杰互动广告有限公司	3,969.70
3	北京华铁世纪广告有限公司	2,886.79
4	上海智度亦复信息技术有限公司	2,131.32
5	上海谛视文化传媒有限公司	1,886.79
2017年		
1	上海谛视文化传媒有限公司	471.70
2	东方航空传媒股份有限公司	116.98
3	北京爱普优邦科技有限公司	77.02
4	杭州望望网络科技有限公司	51.65
5	活动宣传推广费	31.69

公司与以上交易对方均不存在关联关系。

3、邮电通讯费包括电话费、邮费、快递费等。供应商主要是中国电信、中国联通和快递公司。邮电通讯费在2012年年报中未单独列示该费用, 在2013-2015年年报中分别列示为电话费、快递费,在2016-2017年年报中列示为邮电费,在2018年年报中列示为邮电通讯费。

邮电通讯费与证券信息服务平台销售和客服的投入密切相关。2014年下半年起,证券信息服务平台销售人员和客服人员开始减少,邮电通讯费随即下降。2018年,公司更多的使用云服务、不再使用专线,导致邮电通讯费同比下降60%。

单位:万元	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年	2012年
电话费				1,072.41	1,792.45	2,392.31	1,283.55
快递费				32.31	104.62	639.35	82.14
邮电费		498.54	708.15				
邮电通讯费	201.00						
合计	201.00	498.54	708.15	1,104.72	1,897.07	3,031.66	1,365.69

(三)结合管理费用明细科目的具体构成、同行业可比公司情况等,分析管理费用长期金额较大、占比较高,且与收入增长不匹配的原因及合理性

2018年同行业公司管理费用及费用率的情况:

单位:万元	营业总收入	管理费用	管理费用率
大智慧	59,363.81	16,572.03	28%
同花顺	138,688.70	10,545.36	8%
指南针	57,769.57	4,578.04	8%
麟龙股份	20,827.23	24,00.91	12%
东方财富	312,344.60	119,160.96	38%
行业均值			19%

2012-2018年公司管理费用明细科目如下(含2018年同行业公司数据比较):

单位:万元	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年	2012年	同花顺
营业收入	59,363.81	63,823.62	113,056.38	65,417.12	92,456.15	78,562.39	47,013.84	138,688.70
管理费用	16,572.03	21,205.42	51,089.30	50,110.67	60,895.73	52,403.23	41,271.42	10,545.36
管理费用(剔除研发费用)	27,415.01	34,796.42	34,939.48	27,975.16	39,119.93	30,501.95	28,020.76	10,545.36
管理费用率	28%	33%	31%	43%	42%	39%	60%	8%
研发费用	10,842.98	13,591.00	16,149.82	22,135.51	21,775.80	21,901.28	13,250.66	39,606.13
其中:职工薪酬	9,708.08	12,436.94	12,189.35	10,311.43	12,160.27	9,642.68	7,813.93	4,530.02
租赁费	2,698.16	2,992.51	4,795.72	7,711.18	9,011.68	9,857.04	9,292.43	1,313.75
聘请中介费	1,109.71	898.03	1,638.54	1,615.97	1,626.52	1,679.52	4,069.10	–
折旧费	460.45	526.85	924.18	1,318.76	2,406.44	2,415.73	–	2,060.00
物业能源费	716.38	876.28	1,162.26	1,341.34	2,145.73	2,420.00	1,888.12	–
股份支付费	–	–	10,130.90	1,807.32	–	–	–	–
离职补偿金	25.16	1,457.12	1,050.91	949.97	1,577.83	1,021.44	23.56	–
人数(位)	197	223	204	170	213			119
人均薪酬	49.15	49.24	54.60	55.07	49.68			38.07

1、管理费用明细构成分析:

公司管理费用主要包括职工薪酬、租赁费、物业能源费、聘请中介费、股份支付费等。研发费用在2012 -2017年年报中列示为技术开发费,计算在管理费用内;2017年起财务报表格式调整,研发费用从管理费用中分拆出并单独列示,因此2017-2018年中的管理费用中不含研发费用项,计算管理费用率时剔除了研发费用因素的影响。

2012-2018年,公司管理费用长期金额较大、占比较高。2018年与同行业可比公司比较,公司的管理费用率为28%,仍相对偏高。具体分析如下:

职工薪酬:2012-2018年公司职工薪酬持续偏高, 占收入的比例很高 (2018年公司该项比例为16%,同花顺该项比例为3%),主要原因是:(1)管理人员人数多:公司业务线比同花顺多,包括证券信息服务平台、大数据业务和境外业务,管理人员也相应较多,2018年公司管理人员197人,同花顺管理人员119人;(2)管理人员人均薪酬偏高:公司境外业务主要布局在香港、新加坡、日本等发达国家和地区,公司聘用的管理团队全部本土化,当地居民的收入水平偏高,因此境外管理团队薪酬水平也较高;上海(公司总部所在地)居民收入水平也比杭州(同花顺总部所在地)居民收入水平偏高,因此境内管理团队薪酬水平也略高;2018年公司和同花顺管理人员人均薪酬分别为49.15万元和38.07万元。

租赁费和物业能源费:2012-2018年公司的租赁费和物业能源费合计占比相对较高,占收入的比例也很高(2018年公司该项比例为6%,同花顺该项比例为1%;以前年度公司该项比例更高,最高达16%),主要是公司主要办公场所为租赁使用,相关费用随公司员工数量情况有较大幅度变化。2014年8月起,由于公司减少销售人员,陆续辞退了大量人员并陆续退租,导致房屋租赁费和物业能源费持续下降。

中介费:2012年公司中介费较高,主要原因是公司与百度签订的2,600万元大额合同当年摊销2,000万元所致。

股份支付费:2015-2016年公司有股份支付的费用,主要原因是:2015年12月, 公司审议通过《2015年员工持股计划》,根据《企业会计准则》规定,相关股份支付费用计入管理费用和资本公积,公司2015-2016年股份支付费用分别为1,807.32万元、10,130.90万元。

折旧费:2015年起公司折旧费陆续下降,主要是原有的固定资产中的房屋及建筑物陆续转为投资性房地产。

综上所述,公司管理费用中职工薪酬较高,租赁费和物业能源费也较高,但公司收入未能显著提升,是导致公司管理费用长期金额较大、占比较高的主要原因。2017年以来,公司聚焦主业,提升了经营效率,管理费用得到了有效控制,费用总额逐年下降。

2、2012-2018年公司管理费用与收入增长不匹配的原因如下:

2012年,公司开始加大投入,职工薪酬、租赁费和物业能源费上升较快,而收入下降17.64%,管理费用率高达60%。

2013年,公司推出新产品,收入大幅增长67.10%;管理费用增长较少,管理费用率降至39%。

2014年,公司合并无锡君泰和杭州大彩,收入增长17.69%;职工薪酬增长较大,租赁费和物业能源费略有下降,管理费用率升至42%。

2015年,公司减少合并天津民泰、无锡君泰和杭州大彩,收入大幅下降29.25%;职工薪酬、租赁费和物业能源费有所下降,管理费用率微升至43%。

2016年,公司新增直播平台,收入大幅增加,但租赁费和物业能源费大幅下降,管理费用率大幅降至33%。

2017-2018年,公司聚焦主业,提高管理效率,管理费用逐年下降。

未来在公司收入增加的情况下,管理费用率有望持续下降。

会计师意见:

经核查,公司近年的费用波动原因与我们在年报过程中获取的信息相符,未见异常。我们通过了解并印证费用波动的原因,检查大额费用的具体内容、费用报销审批情况、查验费用的支付情况,对摊销费用进行测算、以及截止测试等审计程序,我们未发现公司的期间费用存在重大错报。

七、年报披露,研发费用为1.08亿元,同比下降20.22%,其中列支的职工薪酬为1.05亿元,同比下降10.80%,折旧费同比下降67.69%,无形资产摊销同比下降99.39%。自2015年起公司无形资产不断减少。公司披露, 公司不断加强人才储备, 扩充研发人员数量。2018年公司研发人员数量为457人,较2017年增加109人,增幅为23.85%。请公司:(1)补充披露并说明研发费用中职工薪酬与研发人员数量变化趋势不一致的原因及合理性;(2)结合相关资产明细,说明研发费用中折旧费和无形资产摊销大幅下降的原因及合理性, 并说明近年公司无形资产不断减少的原因及对业务产品竞争力的影响;(3)2014年和2015年研发费用均超过2亿元,近年公司研发费用大幅下降,请说明公司近五年来具体研发投向、主要考虑、取得的成果及其对相关业务的影响;(4)2014年存在部分资本化研发投入,但自2015年以来全部为费用化研发投入,请结合相关会计政策,说明公司研发投入前期存在资本化而近年未进行资本化的原因。

公司回复:

(一)补充披露并说明研发费用中职工薪酬与研发人员数量变化趋势不一致的原因及合理性

2016-2018年底,公司研发人员人数分别为580人、457人、566人。从年度平均人数来看,2017年、2018年公司研发人员平均人数分别为519人、512人;2017年、2018年公司研发费用项下职工薪酬分别为1.18亿元、1.05亿元,职工薪酬与研发人员数量变化趋势基本一致。

此外,公司在上海、合肥、北京、深圳、武汉等城市都有研发布局,各地薪资水平存在差异,2018年合肥新增研发人员占比重较大,因此公司研发人员平均薪酬略有下降。

(二)结合相关资产明细,说明研发费用中折旧费和无形资产摊销大幅下降的原因及合理性,并说明近年公司无形资产不断减少的原因及对业务产品竞争力的影响

公司的研发费用主要包括职工薪酬、折旧费和无形资产摊销;其中,折旧费主要是用于研发活动的仪器、设备等固定资产的折旧费;无形资产摊销主要是因研究开发活动需要购入的专有技术所发生的费用摊销,包括专利、非专利技术、许可证、专有技术、设计和计算方法等。

研发费用中的折旧费大幅下降,主要原因是:近年来网络存储技术进步较快,公司逐步使用云服务存储方式替代服务器存储方式,新增的固定资产的投入减少,原有的大量服务器等固定资产已提足折旧,相应的折旧费逐年下降。

研发费用中的无形资产摊销大幅下降, 主要原因是:(1)2013-2014年公司分别有57,184,731.98元和41,546,470.21元的研发支出进行了资本化,确认为无形资产,摊销期限为3年;(2)2015年起,公司采用更加谨慎的会计处理原则,对于研发项目后续开发支出即期费用化处理,无新增开发支出项目确认无形资产;(3)2013-2014年因内部研发形成的无形资产摊销至2017年10月结束,2017年该部分摊销金额为7,234,121.14元;(4)2018年研发费用中无形资产摊销主要是外购的软件产品摊销,金额较小。

无形资产不断减少对业务产品竞争力的影响:虽然近年公司无形资产不断减少,但公司仍然在研发项目上持续投入,并持续取得研发成果(详见问题七(三)的回复)。因此无形资产的减少仅是由于相关资产在各报告期核算内容的差异造成的,对公司业务产品竞争力不产生实质影响。

(三)2014年和2015年研发费用均超过2亿元,近年公司研发费用大幅下降,请说明公司近五年来具体研发投向、主要考虑、取得的成果及其对相关业务的影响

近五年来公司研发费用明细如下:

单位:万元	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年
职工薪酬	10,487.07	11,757.30	13,820.84	15,362.85	17,352.11
折旧费	270.56	837.34	1,057.71	1,179.66	1,332.28
无形资产摊销	5.36	882.13	1,150.75	5,463.84	2,869.59
其他	79.99	114.23	120.52	129.17	221.83
合计	10,842.98	13,591.00	16,149.82	22,135.51	21,775.80

近五年来公司具体研发投向、主要考虑、取得成果分年情况如下:

2014年

序号	研发项目	研发投入(万元)	项目内容	取得成果
1	金融资讯及数据PC终端系列研发及升级项目	12,934.56	该项目是对现有的终端类产品(大智慧365、大智慧港股通、大智慧投资家等)进行升级开发,增强用户体验, 为用户提供更全面、更专业、更强大的资讯信息,满足投资者需求, 以期增加营收。	获得软件产品登记证书17项;计算机软件著作权登记证书22项
2	大智慧财经平台研发项目	4,432.65	该项目是通过全面的创新,实现专业财经视频项目传播与商业运营双赢的效果。	
与其他项目投入合计		21,775.80		

2015年

序号	研发项目	研发投入(万元)	项目内容	取得成果
1	大智慧云服务软件	4,658.81	产品为大智慧云服务软件V1.00。该项目是公司顺应移动互联网和云计算的发展趋势,为巩固业地位并开拓新业务方向,形成以"大智慧金融云"为纽带的互联网金融信息生态圈进行的研发。	获得计算机软件著作权登记证书12项;外观专利2项
2	大智慧财经平台	4,638.08	该项目是通过将独家信息和专业内容制成视频的方式,增加用户信息获取途径, 实现公司品牌和业务模块的推广,并直接带动公司产品销售,继而形成对视频业务的反哺。	
3	大智慧证券手机超赢专业版软件	3,293.33	产品为大智慧证券手机超赢专业版软件V8.00、V8.20。该项目研发的软件便于用户随时随地通过手机查询自己所关注的股票行情、基本面、公告资讯、板块监测、阶段统计等,同时包含港股、期货、外汇、基金、债券行情,随时观察股市资金动向。	
4	大智慧主题策略投资终端软件	2,907.18	产品为大智慧主题策略投资终端软件v7.90。该项目研发的软件是专为专业个人投资者和机构投资者所设计的金融信息产品,含海量的数据,拥有简单易用的量化分析工具。	
5	大智慧新一代Level-2	1,637.60	该项目研发的软件是一款专业化证券分析工具, 采用独特的全推送行情技术, 能够动态选股和盘中全监控预警;独有开放性投资策略设计平台和数据扩展技术,帮助投资者实现个性化的投资策略。	
与其他项目投入合计		22,135.51		

2016年

序号	研发项目	研发投入(万元)	项目内容	取得成果
1	大智慧专业版软件	6,885.38	该项目研发的软件采用最新全领域多级数据监控技术,通过海量数据和专业量化工具,投资者可以设计策略模型,实现智能选股、投资组合优化等,真正有效地辅助投资者决策。	获得软件产品登记证书32项;计算机软件著作权登记证书23项;申请发明专利2项
2	大智慧手机平台版软件	2,775.99	该项目研发的软件便于用户在外出时通过手机了解行情动态,只需用户所在范围内有无线WIFI或使用手机的GPRS功能,可查询包含港股、期货、外汇、基金、债券行情及各股票信息。	
3	大智慧金融信息云服务平台	1,900.60	该项目为开发者提供标准统一的金融信息数据访问接口,用户可以基于此开发相关金融应用。软件可为用户提供精准的数据、便利的开发平台和低成本的销售平台。	
与其他项目投入合计		16,149.82		

2017年

序号	研发项目	研发投入(万元)	项目内容	取得成果
1	大智慧手机超赢专业版软件升级项目	2,241.03	该项目进一步提升软件平台的性能稳定及服务能力,提升产品服务的技术深度和业务广度,扩大用户规模,将行业前沿新技术及时运用到软件中。	获得软件产品登记证书32项;计算机软件著作权登记证书52项;申请发明专利1项
2	大智慧PC版软件升级项目	2,034.74	该项目对公司既有的PC版软件进行升级,推出ACE指标,帮助投资者更有效的判断主力资金在资金流向。	
3	大智慧全民手机证券软件升级项目	1,847.54	该项目根据投资者的需求对软件进行全面升级,对行情和资讯板块进行改进,做到行情和资讯并重, 为投资者提供更及时、更准确的信息。	
4	视吧应用软件升级项目	1,628.80	该项目是为了将直播业务聚焦分享知识、创造财富,打造高品质、高用户量的移动财经直播平台,公司深入与券商、基金、银行等财经类机构合作,利用"视吧"直播平台为用户提供专业、高效、便捷的视频直播服务。	
与其他项目投入合计		13,591.00		

2018年

序号	研发项目	研发投入(万元)	项目内容	取得成果
1	大智慧手机超赢专业版软件升级项目	3,976.04	该研发项目是为了全面提升金融信息服务的技术深度和业务广度,提升平台性能稳定及服务能力,扩大用户规模,深入研究行业前沿新技术,为新产品研发做好储备工作。	获得软件产品登记证书21项;计算机软件著作权登记证书32项;申请发明专利3项
2	银行信贷开发项目	1,698.28	该项目是为银行提供信贷报告模板,提高信贷员撰写信贷报告效率和质量。该项目目前尚在进行中,还未完成。	
3	大智慧PC版软件升级项目	1,631.29	该研发项目是为强化运维建设,研究和制定技术中心系统架构标准,降低技术故障率,保持基础服务在业界领先的服务品质和能力。	
与其他项目投入合计		10,842.98		

(四)公司研发投入前期存在资本化而近年未进行资本化的原因

2013年公司预计"DTS—大智慧策略交易平台"和"大智慧舆情终端软件"两个项目在未来将作为公司主要产品进行出售,因此对这两个项目的开发阶段的支出(技术成熟后面向市场形成的技术开发支出)进行了资本化,而非研发投入前期费用的资本化。2014年公司对上述项目的开发支出继续进行了资本化。由于政策与市场环境发生变化,新技术不断出现,公司产品迭代加速,预计未来上述两个项目无法给公司带来现金流, 因此2015年公司将这两个资本化的项目下线, 并相应计提了减值准备。

基于上述情况,公司认为对于研究成果是否能够转变为成熟的市场产品较难判断,研发成果是否能产生长期收益具有不确定性,可能造成开发支出的摊销期限过于受益期,因此公司决定采用更加谨慎的会计处理原则,不再单独确认开发阶段,相关开发阶段的支出也在当期予以费用化处理。

会计师意见:

经核查,研发费用中职工薪酬与研发人员数量变化趋势不一致的原因、研发费用中折旧费和无形资产摊销大幅下降的原因与公司说明的情况相符; 公司各年对研发阶段和开发阶段的划分及会计处理符合《企业会计准则》的要求。

八、年报披露, 自2016年投入以来直播平台持续亏损, 直播平台的巨量投入系2016年利润亏损17.6亿元的主要原因。请公司详细说明直播平台的累计投入及相关会计处理、具体投向、是否取得相关成果、业务发展情况、对公司业绩的影响、未来相关计划及可行性。

公司回复:

(一)直播平台的累计投入及相关会计处理、具体投向

直播业务概述:2016年,基于智能手机、4G网络及大数据的技术发展,直播平台蓬勃发展,公司也搭建了的2C直播平台,拟打造一个以"财经直播"为核心,以分享知识、增值财富为目标的高品质、大用户量的移动直播平台,也对证券信息业务形成强大的知识储备、客户贡献和品牌支撑,直播内容逐步涵盖了财经、美食、旅游、娱乐等领域。2017年,公司将直播业务聚焦到财经领域。2018年,公司开拓2B直播服务,用云服务方式帮助企业以最低成本搭建自己的直播平台。

2C直播盈利模式及相关会计处理:用户通过人民币充值购买虚拟币,在观看视频时向主播打赏以虚拟币换购的虚拟礼物。2017年4月前,主播劳务报酬的确认方式:主播收到虚拟礼物打赏后,根据主播每日收到打赏的多少、有效观看用户数、主播规范程度、主播经验值和播出时长等因素综合考虑,换算成积分每日排名分档(一般分为8-10档,每档对应报酬金额从1元到10万元不等,具体方案经数十次调整)确认一金额,再与按打赏的多少提成计算得出的金额进行比较,取两者中较大一个,最终确认劳务报酬(绝大部分情况主播是按当日排名获得的劳务报酬);2017年4月起,主播劳务报酬的确认方式:根据主播每月收到虚拟礼物的总和进行提成,确认劳务报酬。公司的收入来自于用户购买虚拟币的充值,公司收到购买虚拟币的款项后,在用户实际使用虚拟币购买并使用虚拟礼物时确认收入。公司的成本支出包括主播劳务报酬和网络费(含技术外包服务费用),费用支出主要包括广告宣传费和研发费用等。

2B直播盈利模式及相关会计处理:收入来自于前期系统开发收入和运营服务收入,成本支出主要包括网络费。

分年度直播业务累计投入及具体投向:

2016年,公司直播平台投入合计约17.07亿元。其中主播劳务报酬14.05亿元,网络费0.51亿元,广告宣传费2.11亿元,其他费用0.40亿元。

2017年,公司直播平台投入约1.06亿元。其中主播劳务报酬0.17亿元,网络费0.14亿元,其他成本0.07亿元,研发费用0.16亿元,广告宣传费0.06亿元,其他费用0.46亿元。

2018年,公司直播平台投入约0.22亿元。其中主播劳务报酬0.03亿元,网络费0.13亿元,总费用0.06亿元。

2016年直播业务主播劳务报酬较高,说明如下:

直播平台活跃度高,主播总人数大:2016年,公司为了提升直播平台的活跃度和知名度,采用了每日根据排名情况向主播支付劳务报酬的方案,赢得了相当的市场关注,直播平台累计主播共有4,641,363人。

取得劳务报酬的主播均已实名:公司每日向主播支付劳务报酬,取得劳务报酬的所有主播均已实名,个人所得税公司均已代扣代缴。全年公司实际向主播支付劳务报酬分别为12.63亿元,计提应付款项(未支付的主播劳务费)1.42亿元(原因详见问题十三的回复)。

取得劳务报酬较高的主播无关联关系:取得劳务报酬超过10万元的主播(含团队)有143名,合计取得劳务报酬0.60亿元。经核查,上述主播与公司控股股东张长虹先生、时任公司董事、监事、高级管理人员均不存在关联关系。

取得劳务报酬的主播人数较多:2016年公司一共给143.93万名主播支付了劳务报酬。按取得劳务报酬的多少排名,排名前3万名的主播合计取得劳务报酬4.33亿元 (约占实际支付劳务报酬总额的1/3),排名前7万名的主播合计取得劳务报酬6.17亿元(约占实际支付总额的1/2)。

2016年直播业务广告宣传费较高,主要交易对手和交易金额如下:

序号	交易对手	交易金额(万元)
1	上海安瑞信杰互动广告有限公司	3,455.79
2	分众传媒有限公司	3,173.40
3	北京华铁世纪广告有限公司	2,886.79
4	上海佑迎广告有限公司	1,887.47
5	上海谛视文化传媒有限公司	1,886.79
6	上海智度亦复信息技术有限公司	1,742.21
7	北京吉狮互动网络营销技术有限公司	1,437.81
8	宁波钱咖广告传媒有限公司	725.03
9	北京优力互动广告有限公司	387.12
10	上海菲索广告有限公司	327.65
合计		17,820.06

公司与以上交易对方均不存在关联关系。

(二)直播平台是否取得相关成果、业务发展情况,对公司业绩的影响,未来相关计划及可行性

2016-2018年直播业务发展情况,相关成果和对业绩影响情况:

2016年,公司取得了一定的成绩:根据猎豹全球智库2016年中国直播类APP年度排行榜显示,公司直播APP周活跃渗透率0.108%,周人均打开次数44.2次,排名第十三位;全年直播平台确认收入5.53亿元。但由于运营经验不足,投入大于收入,净利润-11.54亿元。

2017年,公司吸取经验教训,将直播业务聚焦到财经领域,既发挥大智慧财经平台的平台属性,又反哺服务于财经用户、为平台提供内容。全年该业务产生收入0.30亿元,净利润-0.76亿元。

2018年,公司将2C直播平台积累的技术经验用于2B的服务上,为银行、券商和基金等金融机构搭建了自己专属的直播平台,前期开发收入一定费用,后期运营服务有持续收入。全年直播平台收入约0.09亿元,净利润-0.13亿元。

未来直播业务的发展计划:2019年,公司直播业务将在2B方向上继续进行业务探索,力求形成规模的稳定收入和可复制的商业模式,争取贡献一定的盈利,成为公司一站式金融信息服务平台中重要的产品和服务之一。

会计师意见:

会计师在年报审计过程中所获取的信息, 与上述公司回复的情况一致。我们对于2016年至2018年公司的直播业务进行了核查,包括但不限于对收入的确认、相关成本的查验、后台系统数据的核实等,认为直播业务亏损原因与上述公司回复相符。

九、年报披露,公司本年度一至四季度实现营业收入分别为1.28亿元、1.50亿元、1.40亿元、1.76亿元,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润分别为-0.03亿元、0.07亿元、-0.06亿元、-0.03亿元,经营活动产生的现金流量净额分别为-0.22亿元、1.20亿元、-1.60亿元、-3.16亿元,收入、利润和现金流不匹配,且与以前年度情况存在较大差异。请公司从行业经营状况、业务模式及会计处理的角度,补充披露并说明:(1)公司四个季度收入、利润和现金流变化趋势不一致以及波动较大的原因;(2)在第三季度收入相较前两季度未见大幅下降以及第四季度公司收入增长的情况下,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为负, 且经营活动产生的现金流量净额大额为负的原因;(3)2018年分季度主要财务数据与2017年差异较大的原因。

公司回复:

(一)公司四个季度收入、利润和现金流变化趋势不一致以及波动较大的原因;在第三季度收入相较前两季度未见大幅下降以及第四季度公司收入增长的情况下, 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为负,且经营活动产生的现金流量净额大额为负的原因

2018年,公司为提高暂时闲置资金的收益率,购买了银行大额存单、定期存款。该部分存款不能随时用于支付, 将根据公司资金使用情况进行转让或持有到期, 因此在现金流量表中属于受限货币资金。剔除受限货币资金的影响后,公司的经营活动净现金流已经为正。具体情况如下:

单位:万元	2018年Q1	2018年Q2	2018年Q3	2018年Q4
营业收入	12,751.06	14,999.68	13,990.68	17,622.40
归属于上市公司股东的净利润	133.70	-2,983.89	-1,031.95	14,713.48
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-345.88	704.41	-613.88	-349.26
经营活动产生的现金流量净额	-2,191.35	12,006.39	-15,987.95	-31,628.31
受限货币资金对现金流的影响	2,500.00	11,500.00	-16,000.00	-36,500.00
经营活动产生的现金流量净额(剔除受限货币资金的影响)	-4,691.35	506.39	12.05	4,871.69

剔除受限货币资金的影响后,四个季度收入、利润和现金流变化趋势基本一致,差异较大科目情况说明如下:

1、公司第三季度营业收入相比第二季度下降1,009.00万元,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润(以下简称"扣非后净利润")相比第二季度下降1,318.28万元,收入和利润变化趋势一致。

2、公司第四季度营业收入增长,归属于上市公司股东的扣非后净利润为负,主要原因是:公司于第四季度计提年终奖,计入当期成本费用。

3、2018年公司经营活动现金流受受限货币资金波动影响较大;公司第一季度营业收入较低,且需支付年终奖,因此经营活动产生的现金流量净额(剔除受限货币资金的影响)为-0.47亿元;公司第四季度营业收入较大, 客户回款较多, 因此经营活动产生的现金流量净额 (剔除受限货币资金的影响)为0.49亿元。

(二)2018年分季度主要财务数据与2017年差异较大的原因

(下转A44版)