

证券代码: 300419

证券简称: 浩丰科技

公告编号: 2017-028

北京浩丰创源科技股份有限公司 2016 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 183,876,885 为基数,向全体股东每 10 股派发现金红利 1.00 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 10 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 号融科创新中心 A 座 11 层	北京市石景山区八角东街 65 号融科创新中心 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

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。

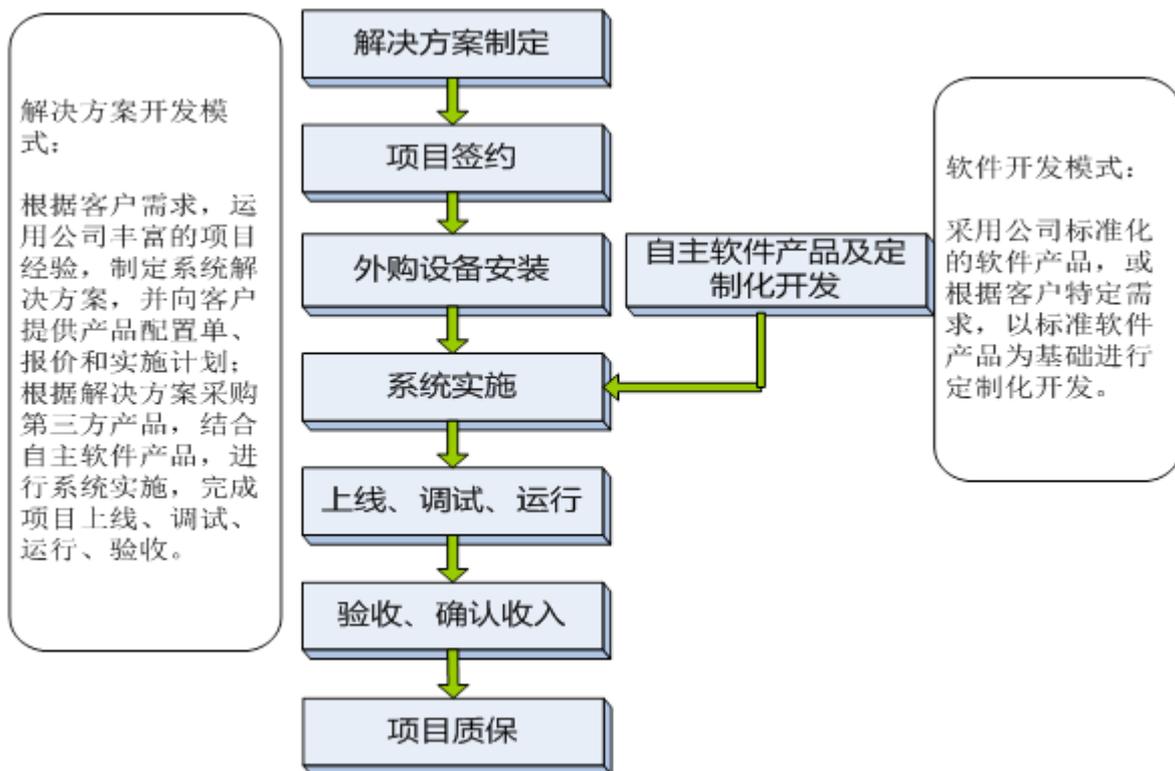
(3) 销售模式

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。

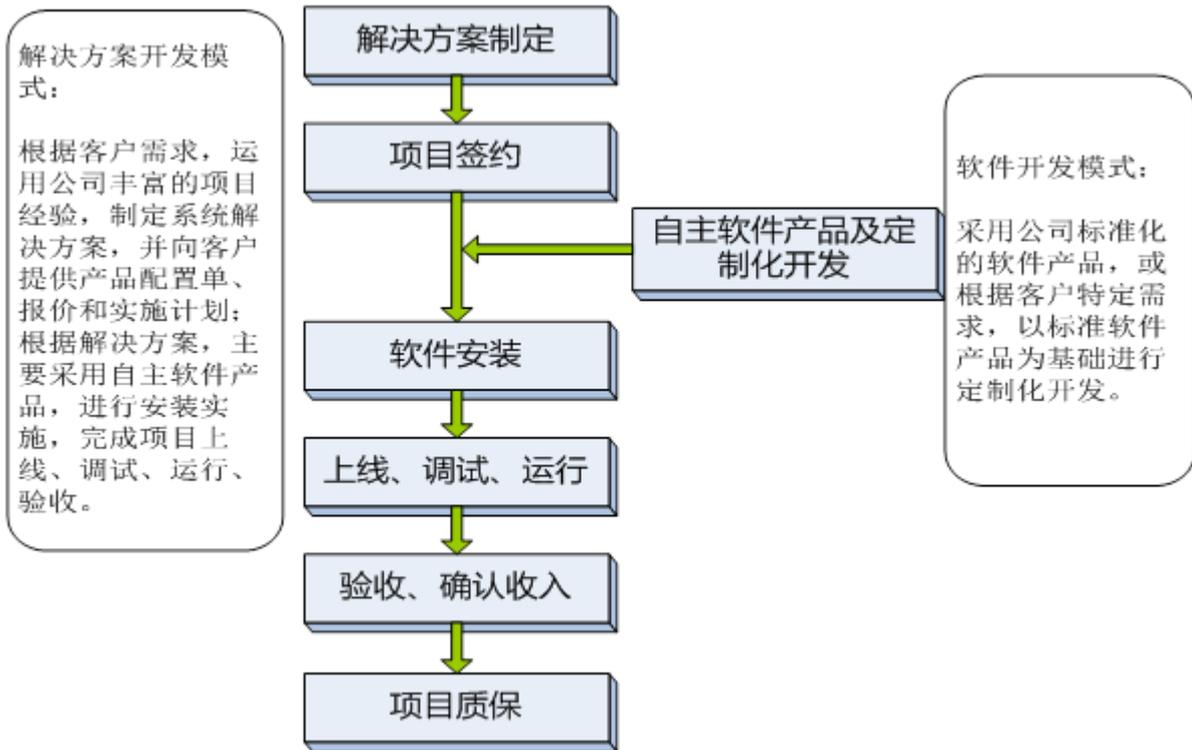
(4) 主要产品的工艺流程图或服务的流程图

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：



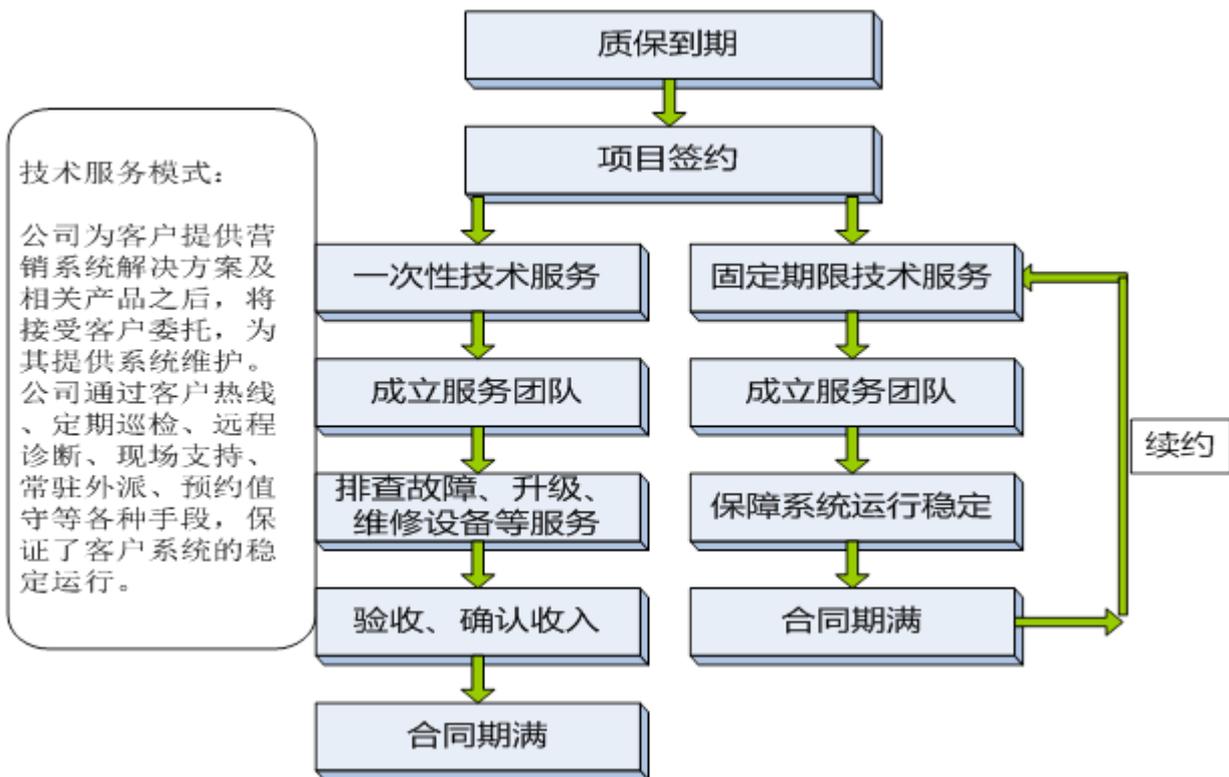
上图方框内的两部分是IaaS云数据中心建设和联络中心及统一通信平台的核心价值点。解决方案开发贯穿整个业务的始末，解决方案的设计直接关系到最终产品的运转效率、稳定性、成本以及是否满足客户需求；软件产品及定制化开发是整个解决方案利润率较高的部分，也是产品的竞争优势。

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的特性，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。路安世纪及时发现了这个市场需求，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。

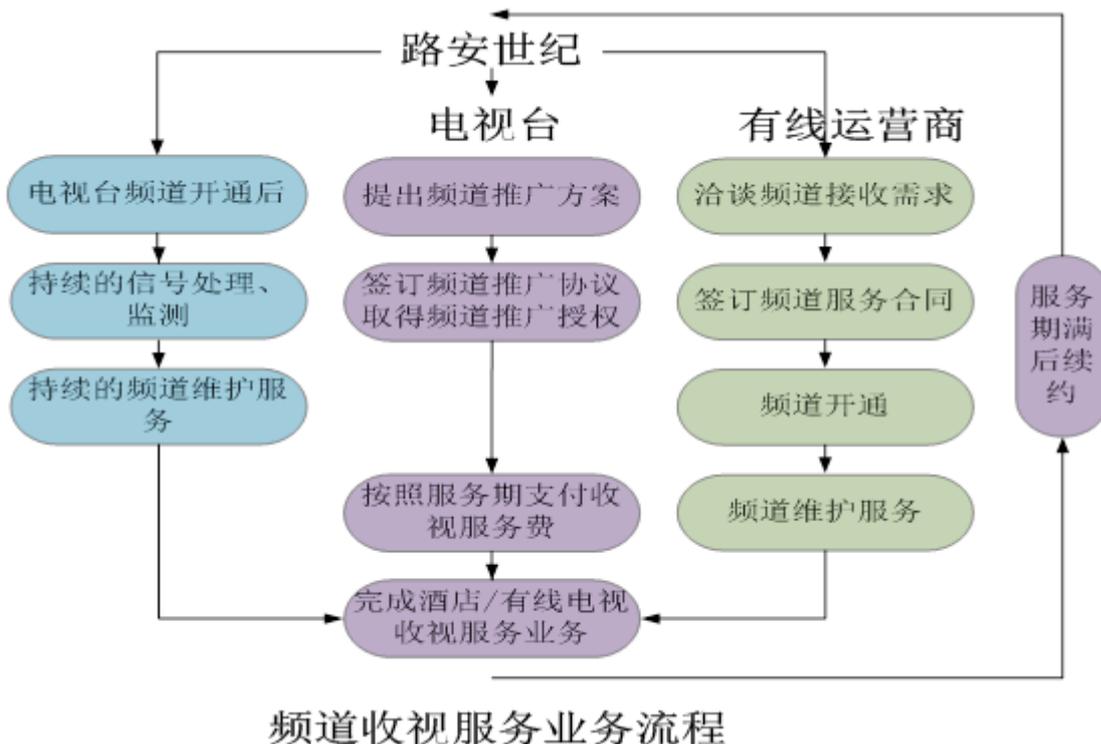
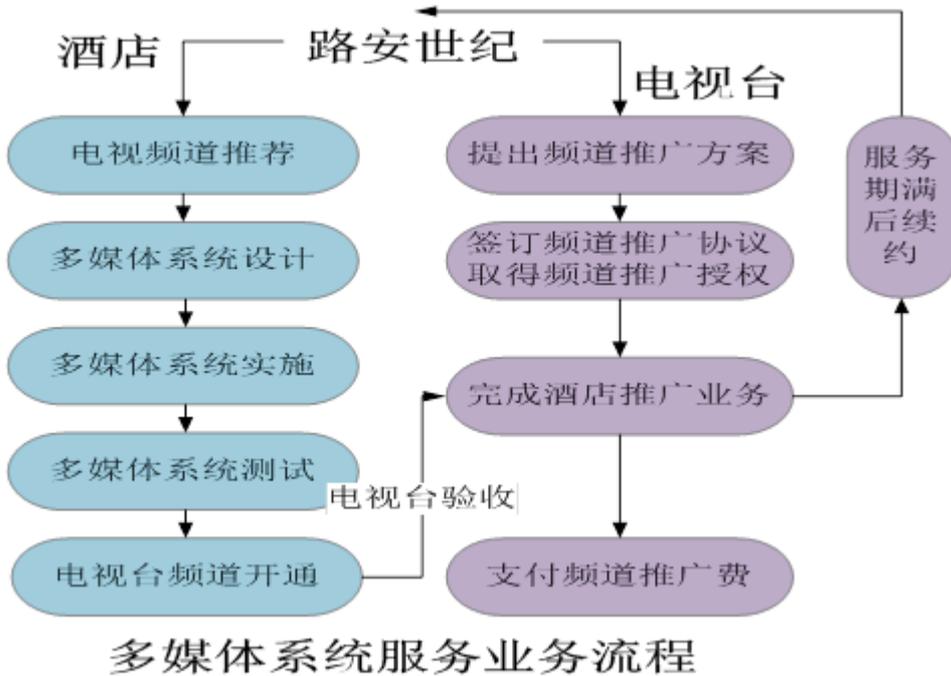
路安世纪依托深厚的行业经验积累和独特的经营模式，迅速的参与了全国大量酒店的电视台接入项目。目前路安世纪的酒店客户，大部分都是有长期合作历史的老客户，基于路安世纪与酒店客户保持的良好业务关系，路安世纪逐步拓展了新的业务领域，包括路安世纪目前其他服务中的酒店多媒体系统运维服务、收费频道增值服务。

(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,不断加大研发投入,保持技术和产品创新优势,同时公司不断优化业务结构,加快市场开拓力度,加强产品成本控制、质量管理,以及完善技术支持和后续服务体系;上述管理措施的实施,为公司继续致力于营销信息化领域的技术创新和业务拓展、巩固公司在营销信息化市场的领先地位提供有力保障;报告期内,公司以自有资金2,700万元收购程学勇、刘金晓持有的华远智德100%股权,通过对华远智德的并购,浩丰科技能够加强在大数据处理、信息技术服务、数字内容运营等方面的技术能力,通过双方的客户资源共享,在扩展市场空间的同时进一步深化与合作客户的合作关系,促进公司战略目标的达成。

基于上述业绩驱动因素,报告期内公司的业绩增长稳定,公司实现营业收入466,467,677.09元,同比增长31.61%;利润总额为62,875,085.97元,同比增长3.27%;归属于公司普通股股东的净利润为61,418,102.95元,同比增长7.34%。

二、报告期内公司所属行业的发展阶段、周期性特点及公司所处的行业地位

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)。

1、行业技术水平

软件和信息技术服务的技术水平以相关信息化软件产品的技术成熟度以及服务水平为主要衡量标准。在软件产品方面,国际厂商具有一定的技术优势,它们拥有相对成熟且标准化、集成化的产品,而国内厂商中只有少数推出了具有自主知识产权的中高端软件产品。在项目实施与服务水平方面,国内厂商从本土实践经验出发,能够更好的理解客户的需求,深入结合行业特点和业务流程提出切实可行的解决方案,随着其技术的成熟,它们在定制开发、技术服务与系统集成方面具有明显的优势。

软件和信息技术服务具有较高的复杂性,其服务产品覆盖面广,专业技能的广泛性和精深度较高。软件和信息技术服务提供需要有效的服务资源管理和流程管理,对人员、技术、流程进行全面、精准、高效的管理,以保持客户满意度和客户体验,并有效控制成本。软件和信息技术服务行业以熟练的技术、丰富的经验、快速处理与解决问题能力,保证业务系统不间断的运行作为其主要技术衡量标准。随着专业水平和整体能力的提高,第三方服务提供商在深入理解行业应用,客户需求的基础上,将数据中心的信息化服务人员、技术、流程整合在一起实现服务的高效管理和提供,并且在提供异构平台的整体服务能力方面,具有一定的专业化服务优势。

2、行业技术特点

软件和信息技术服务行业具有产品精细、标准广泛、技术繁杂、不间断与实时性的特点。

产品精细,是指通过对客户软件服务行业的需求进行全面、细致和深入的理解后,总结出高度抽象的建模方法、形成科学合理的体系架构,进而实现框架和功能之间的分离,功能与数据之间的分离,应用与渠道之间的分离,实现对产品结构和功能的个性化与精细化的设计开发。

标准广泛是指软件和信息技术领域涉及到较多的标准和规范,包括异构平台的体系结构、多种网络标准与协议、各厂家的私有管理信息库以及信息技术基础设施库、ISO20000等IT服务流程管理标准等。

技术繁杂是指众多厂家(包含IBM、HP、SUN、EMC、HDS、CISCO、ORACLE、BEA等)门类繁杂的技术特点及产品工作状态,专业信息化技术研发及服务水准决定了服务商的层次。为了保持长期竞争优势的基础条件,服务商需要具备强大的技术服务能力和自主软件研发能力以满足不同客户的具体需求。

不间断与实时性是指需要服务提供商提供全年无休的7×24小时保证服务,当故障发生后能够及时地提供技术响应,并在承诺的时间内到达故障现场,及时地解决和排除故障,确保业务系统的不间断运行。

3、行业技术发展趋势

(1) 软件和信息技术网络化

网络化成为软件和信息技术服务技术发展的基本方向。计算技术的重心正在从计算机本身转向互联网,互联网成为数据

集成和软件开发的平台，将推动整个产业全面转型。软件即服务（SaaS）、平台即服务（PaaS）、基础设施即服务（IaaS）、数据及服务（DaaS）等不断涌现，无论是泛在网、物联网还是移动计算、云计算，都是软件网络化趋势的具体体现。

（2）软件和信息技术服务化

服务化成为软件和信息技术服务产业转型的本质特征，该行业将进一步加强以服务为核心的信息化建设。软件构造技术和应用模式正在向以用户为中心转变。云计算是软件和信息技术服务化的一种主流模式，它可以按照用户需要动态地提供计算资源、存储资源、软件应用等资源，具有动态伸缩高、成本低、可管理性好、能耗低、安全性高等优点。在服务化趋势下，向用户提供软件和信息技术服务所带来的体验成为竞争的决定因素。

（3）软件和信息技术智能化

智能化是软件和信息技术服务发展的永恒主题。智能化是在海量信息基础上实现知识的自动识别、甄选，赋予信息系统自适应能力，通过对采集数据程序化的计算，获取精确的信息，大幅提高资源配置效率。该行业通过智能化的手段，运用更高级化的软件开发语言和更集成化的开发工具，使软件的感知范围逐步由基础的物理形态向抽象的意识思维领域拓展，并能够从复杂多样的海量数据中自动高效地提取所需知识。

（4）软件和信息技术平台化

平台化是软件和信息技术服务技术和产品发展的新方向。传统的操作系统、数据库、中间件和应用软件相互渗透，融合出新的一体化软件平台。硬件与操作系统等软件整合集成，可降低软件产品应用的复杂度，满足用户灵活部署、协同工作和个性应用的需求。在平台化趋势下，软件的竞争从单一产品的竞争逐渐演变为平台间的竞争，并且将以平台建设为核心打造新的产业链。

（5）软件和信息技术融合化

软件和信息技术融合化是软件技术和产业发展的新空间。互联网作为软件和信息技术的前沿产物，正与各产业处于高度融合阶段。传统的消费互联网随着百度、阿里巴巴和腾讯的出现，该互联网生态已经达到顶峰。而互联网产业的持续发展将促使移动互联网与多产业相结合，创造新的互联网生命体系。随着智能终端的花样百出，互联网逐渐从改变消费者个体习惯转变到改变企业运作管理方式和服务模式上。传统企业将在产业互联网的洪流下，引入“互联网+”的概念，升级经营模式，加强软件技术和产业发展的融合度，更好地连接和服务消费者。

（6）软件和信息技术安全新形势

传统信息安全时代主要采用信息隔离作为安全的手段，而这导致了长久以来信息安全和应用相对独立的发展，传统信息安全主要表现出数据分散割据、应用系统封闭、硬件实体化的三个特征。随着大数据与云计算时代的到来，这种以信息隔离为核心思想的传统信息安全模式在新的 IT 架构中已经日益落伍，传统的封闭安全设备也阻碍了差异化的客户群体的产异性能防御需求。用户对信息保密性和系统安全性的要求增多，单一硬件安全设备不能满足市场需求。因此，在“互联网+信息安全”新形势下，纵深防御、软件定义信息安全与安全设备虚拟化的融合是行业信息安全的必然趋势。

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

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：人民币元

	2016 年	2015 年	本年比上年增减	2014 年
营业收入	466,467,677.09	354,442,980.04	31.61%	284,029,055.60
归属于上市公司股东的净利润	61,418,102.95	57,220,413.46	7.34%	53,710,618.98
归属于上市公司股东的扣除非经	59,113,761.85	53,508,180.32	10.48%	53,688,308.53

常性损益的净利润				
经营活动产生的现金流量净额	38,968,600.59	-2,109,873.27	1,946.96%	8,865,147.19
基本每股收益（元/股）	0.34	1.42	-76.06%	1.74
稀释每股收益（元/股）	0.34	1.42	-76.06%	1.74
加权平均净资产收益率	4.47%	10.02%	-5.55%	24.70%
	2016 年末	2015 年末	本年末比上年末增减	2014 年末
资产总额	1,757,132,980.89	1,441,748,909.90	21.88%	346,624,700.37
归属于上市公司股东的净资产	1,458,175,861.16	1,296,458,290.78	12.47%	241,654,134.79

（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	92,775,939.00	71,691,387.63	128,238,355.47	173,761,994.99
归属于上市公司股东的净利润	13,526,114.93	14,812,038.30	14,229,615.31	18,850,334.41
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	12,055,359.22	14,780,892.31	13,935,247.21	18,342,263.11
经营活动产生的现金流量净额	-34,166,354.62	-13,361,845.49	34,431,935.46	52,064,865.24

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

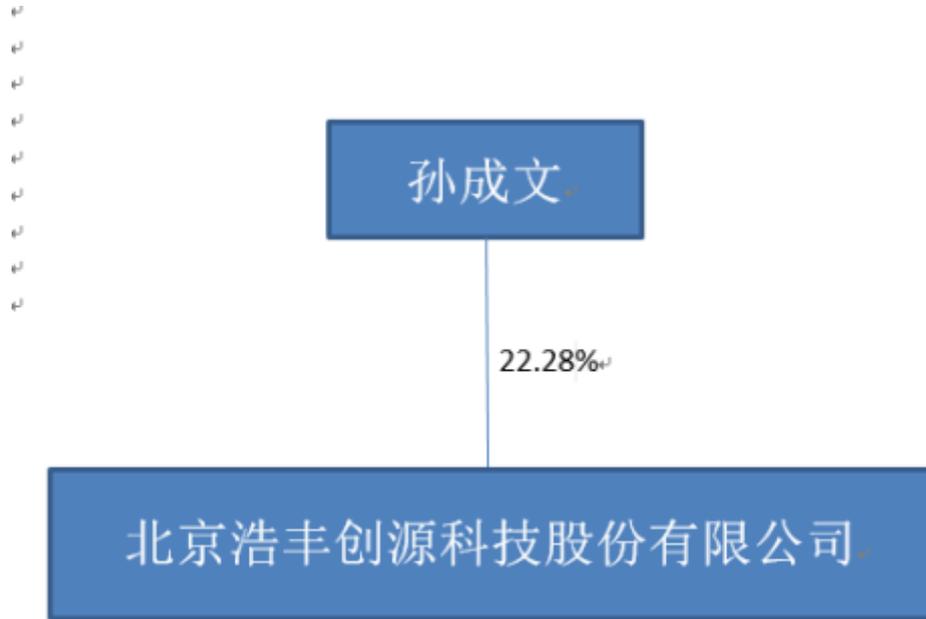
报告期末普通股股东总数	20,481	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	21,038	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
孙成文	境内自然人	22.28%	40,964,000	40,964,000			
李建民	境内自然人	7.36%	13,531,929	13,531,929			
李卫东	境内自然人	6.42%	11,806,995	11,806,995			
张召辉	境内自然人	5.89%	10,825,030	10,825,030			
孟丽平	境内自然人	5.72%	10,524,833	10,524,833			
高慷	境内自然人	4.83%	8,880,995	0			
张明哲	境内自然人	3.82%	7,022,400	7,022,400	质押	5,610,000	
杨志炯	境内自然人	2.91%	5,342,640	5,342,640			
李惠波	境内自然人	2.44%	4,491,535	0			
李晓焕	境内自然人	1.39%	2,557,254	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

(1) 公司债券基本信息

债券名称	债券简称	债券代码	到期日	债券余额（万元）	利率
------	------	------	-----	----------	----

(2) 公司债券最新跟踪评级及评级变化情况

(3) 截至报告期末公司近 2 年的主要会计数据和财务指标

单位：万元

项目	2016 年	2015 年	同期变动率
----	--------	--------	-------

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,不

断加大研发投入,保持技术和产品创新优势,同时公司不断优化业务结构,加快市场开拓力度,加强产品成本控制、质量管理,以及完善技术支持和后续服务体系;上述管理措施的实施,为公司继续致力于营销信息化领域的技术创新和业务拓展、巩固公司在营销信息化市场的领先地位提供有力保障

基于上述业绩驱动因素,报告期内公司的业绩增长稳定,公司实现营业收入466,467,677.09元,同比增长31.61%;利润总额为62,875,085.97元,同比增长3.27%;归属于公司普通股股东的净利润为61,418,102.95元,同比增长7.34%。

2、主要业务回顾

(1) 主营业务保持稳定增长

a) 信息安全业务的快速发展,基于国家的宏观政策和战略,根据《国家网络空间安全战略》、《网络安全法》提出的加强网络安全工作,公司和多个国内外著名的安全厂商进行了一系列业务层面的深度合作,同时公司根据客户业务情况开发了基于安全运维的运维软件系统,并很好的在用户端进行了推广和使用,获得了用户的好评。

b) 私有云业务的持续落地,比如光大银行在完成总分行私有云的建设后,实现了全行资源统一管理与供给,分行系统集中运营。为进一步保证分行二级资源池可落地性,公司承担了光大银行针对分行二级资源池使用超融合基础架构设备构建IT系统光大分行超融合架构(二级资源池)建设项目,提供了高密度超融合资源池解决方案,为全国39个分行提供从虚拟桌面、虚拟服务器、中间件及数据库在内的分行应用承载环境。

c) 智能化运维管理平台的成熟,经过2015年和2016年两年的客户业务需求摸索和研究,公司针对智能化运维管理平台进行了大力发展,产品更加实用、更加易用、客户体验感更强,并且产品已经在某大型国有股份制银行得到很好验证,为产品的未来发展提供了广阔的市场空间。

d) 云视频业务如火如荼的发展,公司经过多年在视频会议领域的发展和技术沉淀,对视频会议系统的有了更深入的理解,在原有传统视频会议系统业务的基础上,视频应用与业务的融合化、语音通讯逐渐视频化为未来视频业务的发展提供了非常广阔的市场空间,基于此,公司快速整合资源投入视频业务系统的研发和生产,并将为客户提供业界领先的云视频服务产品。

e) 在金融领域取得重大突破,公司在原有金融领域的客户资源基础上,2016年成功入围中国农业银行网络及信息安全服务商;此次入围,为公司在金融行业的业务开拓提供了更大的发展空间,另外,公司在股份制银行和商业银行都增加了非常优质的客户资源,如交通银行、浦发银行、华夏银行、哈尔滨银行等。

f) 酒店及家庭传媒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。报告期内,公司已经获取了国内28家主流电视台或频道的覆盖推广授权书,并已经成功在海内外超过3000家高端酒店,以及包括香港有线在内的多家有线电视运营商,开展电视台频道推广覆盖业务及相应的技术服务,持续获得电视台的频道推广和收视服务费;同时,在原有业务范围内增加了国内外版权销售。

(2) 对外投资情况

报告期内,公司以自有资金2,700万元收购程学勇、刘金晓持有的华远智德100%股权,双方共同签署了《股权转让协议》;华远智德于2016年8月29日正式完成工商过户手续,成为公司的全资子公司,于2016年9月纳入公司合并财务报表范围。通过对华远智德的并购,浩丰科技能够加强在大数据处理、信息技术服务、数字内容运营等方面的技术能力,通过双方的客户资源共享,在扩展市场空间的同时进一步深化与合作客户的合作关系,促进公司战略目标的达成。

(3) 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、投资者实地调研等多渠道联系,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。

(4) 募投项目建设进展

报告期内,公司持续加强募投项目建设,在营销信息化系统升级项目、研发中心等项目建设上取得喜人成绩,逐步构建

互联网架构核心，进一步提升公司研发、生产能力，扩大业务规模，培育未来新的盈利增长点，积极推进公司在嵌入式行业的升级发展，巩固和提升公司可持续发展能力；营销信息化系统升级项目建成后将对公司现有营销信息化相关解决方案进行深化应用和功能拓展，使之能适应营销信息化未来发展，满足客户多样化需求。可以提高公司在营销信息化系统解决方案市场的占有率，增强产品竞争力；研发中心建设项目将技术成果应用于公司的系列产品，从而增加公司产品的在市场上的竞争力，进而扩大优势；本报告期末上述两个募投项目已达到预定可使用状态。

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	221,406,972.90	191,177,402.66	13.65%	35.64%	53.13%	-9.86%
营销信息化平台	169,359,075.50	115,987,379.86	31.51%	-0.83%	-2.73%	1.34%
酒店及家庭传媒服务	74,095,557.27	19,059,895.44	74.28%	292.68%	295.97%	-0.21%

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

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

(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

公司于2016年8月15日召开的第三届董事会第五次会议审议通过了《关于收购华远智德（北京）科技有限公司100%股权的议案》，公司以自有资金2,700万元收购程学勇、刘金晓持有的华远智德（北京）科技有限公司（以下简称“华远智德”）100%股权，双方共同签署了《股权转让协议》；华远智德于2016年8月29日正式完成工商过户手续，成为公司的全资子公司，于2016年9月纳入公司合并财务报表范围。