

北京北纬通信科技股份有限公司

关于深圳证券交易所 2016 年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，并对公告中的虚假记载、误导性陈述或重大遗漏承担责任。

北京北纬通信科技股份有限公司（以下简称“公司”）近日收到深圳证券交易所中小板公司管理部《关于对北京北纬通信科技股份有限公司 2016 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2017】第 37 号）。公司对问询函所提出的问题进行了认真核查和确认，现将有关问题及回复公告如下：

1、报告期内，你公司移动增值服务业务实现营业收入 1.16 亿元，较 2015 年同比增长 64.66%，营业成本同比下降 10.53%，销售毛利率同比增长 16 个百分点，而 2013 年至 2015 年你公司移动增值服务营业收入和毛利率持续下降，请结合你公司移动增值业务的特点和优势，从产品结构变化、主要产品价格变动、产品成本构成变化等方面补充说明收入同比增长的详细原因及合理性，以及收入上涨与成本下降不匹配和销售毛利率大幅上涨的具体原因及合理性。

说明：

（1）公司移动增值服务业务收入统计口径

公司在 2013-2015 年期间，对移动增值业务按照传统增值、手机视频以及系统集成分别列示，本报告期，依据公司发展阶段和未来规划，为便于投资者更好理解公司主营业务，将公司业务按产品分类调整为：“移动增值业务”、“手机游戏业务”、“移动互联网行业应用”、“移动互联网产业园”和“其他业务”。以前年度单项披露的“系统集成业务”、“手机视频业务”于本报告期内并入“移动增值业务”，不再单独列示，行业和地区分类保持原口径不变。以上业务按产品分类口径变更已在《2016 年度报告》予以说明，并按照相关披露要求，在《2016 年度报告》对最近一年按变更后的口径对主营业务进行了追溯调整披露，详见 2016 年度报告“第四节第二部分主营业务分析”。公司移动增值服务业务最近 4

年情况按新旧两种口径列示情况如下：

1) 旧口径

金额单位：人民币元

收入				
产品分类	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年
传统增值业务	110,131,074.61	68,612,142.21	67,781,298.61	78,533,895.85
手机视频业务	28,471,144.26	45,389,655.11	27,793,120.63	37,840,591.60
系统集成业务	1,601,435.16	7,523,705.21	3,432,069.35	
合计	140,203,654.03	121,525,502.52	99,006,488.59	116,374,487.45
成本				
产品分类	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年
传统增值业务	57,075,253.77	33,074,383.61	35,129,181.41	31,608,921.61
手机视频业务	12,425,771.81	18,238,704.61	10,837,937.43	9,517,177.22
系统集成业务	553,220.59	1,644,616.54	727,598.70	
合计	70,054,246.17	52,957,704.76	46,694,717.54	41,126,098.83

2) 新口径

金额单位：人民币元

收入				
产品分类	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年
移动增值业务	140,203,654.03	121,525,502.53	99,006,488.59	116,374,487.45
成本				
产品分类	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年
移动增值业务	70,054,246.17	52,957,704.76	46,694,717.54	41,126,098.83

如上表所示，按照目前统计口径分类对比，报告期内公司移动增值业务收入较上年同比增长 17.54%，2014-2016 年移动增值业务收入环比增加分别为 -13.32%、-18.53%、17.54%。

(2) 移动增值服务业务收入同比增长的原因及合理性分析

移动增值业务是指依托于基础电信运营商的通信和网络资源而开发的集文字、图片、语音等为一体的综合性业务，业务形式表现为手机彩信、手机彩铃、手机视频、手机阅读等。随着市场成熟和移动互联网的兴起，传统的移动增值业务市场逐渐萎缩，公司以短信、彩信为主的传统类型增值业务收入逐年下滑。面对移动互联网业务的冲击，电信基础运营商不断寻求突破和创新，探索符合市场新环境、用户新需求的业务发展方向。公司深耕移动增值领域多年，了解电信运

营商的运作方式和用户特点，2016 年持续紧跟运营商的政策变化，将业务重心转移至与运营商各大基础业务基地展开合作，调整业务结构，衍生出基于运营商增值业务的企业服务体系，创新接入了企业彩铃、运营商微信公众号第三方平台运营等多项优质业务，使移动增值业务收入同比有所增长。2016 年，手机视频业务继续保持和央视国际的合作，紧抓欧洲杯、奥运会两大体育赛事契机，与上海、广东等省运营商结合流量经营模式进行推广，并结合手机动漫及体育视频优势资源，独立开发“球霸”、“90 动漫”等具有优质内容的视频 APP，在各大应用市场进行营销推广，同时与各省运营商进行合作，打造具有当地特色的手机视频产品。综上，传统移动增值和手机视频新业务发展效果显著，使 2016 年移动增值业务扭转下滑趋势，收入稳步回升，与上年同期相比增长 17.54%。

(3) 移动增值业务成本下降、销售毛利率上涨的原因及合理性分析

公司传统移动增值业务内容主要体现在服务，报告期内，产品价格及成本构成未发生重大变化。移动增值业务成本大部分系由公司从事增值业务的各地区分公司的日常运营成本构成，近年来，鉴于移动增值业务的管理模式、组织架构、人员配备不适应业务发展状态，公司对增值业务团队进行较大幅度的调整，将与运营商基地合作业务收归公司总部统一管理，并裁撤大部分业务缩减严重或经营亏损的地区分公司，同时，严格控制移动增值业务团队尤其是地区分公司及 BD 的人员编制和成本支出，这些措施取得了良好效果，移动增值业务运营成本明显缩减；2016 年度，由于企业彩铃、微信运营等创新移动增值业务与彩信、手机阅读等传统类型业务共用各方面资源，业务成本得到较好控制。综上，2016 年度移动增值业务销售毛利率增加，主要由于业务新增导致收入增长，同时业务运营成本控制成效显著，使得报告期内移动增值业务销售毛利率较上年度增长 12 个百分点。

2、报告期内，你公司手机游戏业务实现营业收入 8,160.22 万元，同比增长 38.28%，同时你公司披露手机游戏业务调整发展战略，停止投入较高且表现不佳的自研手机游戏项目，专注国际手游的发行代理工作。请补充披露以下事项：

(1) 请补充说明你公司手游业务收入增长的具体原因及合理性，并披露手游发行代理业务收入确认、成本核算的具体会计处理过程及其合理性；

说明：

2016 年公司手机游戏业务侧重国际手机游戏的发行代理，与 EA、Rovio、King 等国际知名手游制作公司达成多项手游合作，发行了《愤怒的小鸟冲冲冲》、《糖果苏打传奇》、《心跳宝石》等多款优质游戏，加之以前运营的《妖姬三国》、《未上锁的房间》等游戏的良好表现，本年度手机游戏收入 8,160.22 万元，较上年度增长 32.54%。

1) 公司游戏发行代理收入的具体会计处理过程

①通过电信运营商结算的游戏，电信运营商根据合同约定每月向公司提供上月结算数据，公司业务部门和财务部门核对无误后，确认为当期收入；

②公司自有平台上运营的游戏，公司业务部门和财务部门每月上旬就各个支付渠道的上月游戏充值及实际消费金额进行核对，核对无误后，按照用户上月游戏中实际消费金额确认为当期收入；

③公司与其他平台合作运营的游戏，根据合同约定，每月由合作平台方向公司提供上月游戏结算数据，双方商务人员核对无异议，报公司财务部门审核后，确认为当期收入。如果合作平台方在结算期内未提供结算数据，在相关收入能够可靠计量的情况下，公司根据业务系统数据合理估算确认收入。

公司上述手游发行代理业务收入确认的会计处理符合现行企业会计准则的规定及游戏行业特征，为行业通行处理方法，具有合理性。

2) 公司游戏发行代理主要成本的具体会计处理过程

游戏发行代理的主要成本为版权成本、渠道成本以及其他发行成本。

①版权成本：系向游戏厂商支付的成本，公司在收入确认时，根据结算单或与游戏厂商的合作分成条款，不论其是否已支付，在收入确认的同时确认与收入相关的版权成本。

②渠道成本：非公司自有平台运营的游戏（也即通过电信运营商及其他第三方平台运营合作方），用户充值进入运营合作方银行账户，渠道成本由运营合作方在与公司进行收入结算时扣除，公司在会计核算上按净额确认收入，不确认渠道成本。公司自有平台运营的游戏，用户完全来自于公司自有“蜂巢游戏”平台且用户充值直接进入公司银行账户，不涉及渠道成本；用户来自于其他合作方或由其他合作方推介的，根据相关合作分成条款，不论其是否已支付，在确认收入

的同时，确认与收入相关的渠道成本。

③其他发行成本：公司在收入确认时，根据发票或与其他合作方的相关条款，不论其是否支付，在收入确认的同时确认与收入相关的其他发行成本。

公司上述手游发行代理业务成本核算的会计处理符合现行企业会计准则的规定及游戏行业特征，为行业通行处理方法，具有合理性。

(2) 请补充披露代理模式的业务流程，报告期内代理收入占比前五名的游戏名称、该代理游戏实现的营业收入金额及游戏开发商的基本情况，并说明近两年代理收入前五名的游戏变化情况及具体变化原因；

说明：

1) 游戏代理模式的业务流程

公司游戏运营业务模式主要分为两类：一类为自有平台运营，即用户账户体系为公司（我方）所有，用户充值进入公司银行账户或其他第三方支付账户；另一类为合作方（他方）平台运营，即用户账户体系为合作方所有，用户充值进入合作方公司资金账户。

公司代理的游戏产品，均同时采取以上两种模式进行运营。自有平台运营模式下，公司每月与各个支付供应商渠道核对上月游戏充值金额，充值金额核对无误后，按照用户上月游戏中实际消费金额确认为当期收入，即所谓的“总额法”；合作方平台运营模式下，公司根据合同约定每月与合作方核对上月结算数据，双方核对无异议后，由公司将扣除合作方分成后的余额确认为收入，即所谓的“净额法”。

2) 近两年主要游戏代理收入情况

金额单位：人民币万元

2016 年收入排名前五名游戏		
游戏名称	金额	游戏厂商
妖姬三国	1,634.02	北京青游易乐科技股份有限公司
植物大战僵尸：全明星	1,362.57	艺电公司（简称 EA）
愤怒的小鸟冲冲冲	1,284.80	罗威欧娱乐有限公司（简称 Rovio）
糖果苏打传奇	1,031.11	KING.COM LIMITED（简称 King）
未上锁的房间	758.23	Fireproof Games
合计	6,070.72	
2015 年收入排名前五名游戏		
游戏名称	金额	游戏厂商

植物大战僵尸：全明星	2,285.50	艺电公司（简称 EA）
大掌门	1,667.64	北京玩蟹科技有限公司
妖姬三国	1,491.18	北京青游易乐科技有限公司
阿狸农场	34.47	自研游戏
农场小镇	23.32	Zynga
合计	5,502.11	

3) 近两年代理收入占比前五名的游戏厂商基本情况简介

北京青游易乐科技股份有限公司：成立于 2013 年 1 月，致力于智能移动设备游戏软件的开发和运营，目前已获得工信部双软认证和高新技术企业认证。青游拥有专业的技术研发及发行团队，其制作的《妖姬三国》、《魔灵幻想》等产品在海内外取得较好成绩。

艺电公司（简称 EA）：全球著名的互动娱乐软件公司，主要经营各种电子游戏的开发、出版以及销售业务。创建于 1982 年，总部位于美国加利福尼亚州红木城。艺电旗下经典知名游戏有《植物大战僵尸》、《极品飞车》、《模拟人生》等。

罗威欧娱乐有限公司（简称 Rovio）：总部位于芬兰，以手机游戏开发起家，目前涉及的商业领域涵盖游戏、媒体和消费品等。2009 年 Rovio 基于智能触屏手机打造了游戏《愤怒的小鸟》，2016 年，Rovio 采用“愤怒的小鸟”全新形象制作了 3D 电影互动手游《愤怒的小鸟冲冲冲》，其中增强现实（AR）玩法为业界首创。

King：全球知名的移动端社交娱乐内容提供商，成立于 2003 年，专注于消除类的休闲游戏。2012 年，King 凭借《糖果传奇》（Candy Crush Saga）的成功一跃成为全球著名的休闲手游开发公司。目前共有 200 余款独家游戏在全球上市。King 于 2016 年 2 月被动视暴雪（Activision Blizzard）收购。

Fireproof Games：全球知名的独立游戏开发商和运营商，成立于 2012 年，总部位于英国吉尔福德。Fireproof Games 依靠自身新颖独特的游戏创意逐渐发展成为领先的游戏开发公司，其推出的《未上锁的房间》（The Room）系列游戏获得良好成绩。

北京玩蟹科技有限公司：致力于全球移动互联网游戏产品的开发与运营，旗下产品涉猎历史、武侠、魔幻等多种题材网络手游，涵盖策略、社交、卡牌、动作等多种类型，目前已推出《大掌门》、《拳皇 98 终极之战 OL》等多款优质产品。

Zynga：成立于 2007 年，总部位于美国旧金山。专注于社交游戏开发。旗下

的《珍宝岛》、《德州扑克》和《群殴》等游戏均受到大量用户的喜爱。

2) 两年主要游戏收入变化分析

2016 年，公司以代理海外优质休闲类游戏为手机游戏的主要策略，新增合作了几款休闲类游戏《愤怒小鸟冲冲冲》、《糖果苏打传奇》、《未上锁房间》，在控制运营风险的同时取得了一定的收入；此外，人员优化带来运营效率提升，使得运营多年的《妖姬三国》收入提升；2015 年的主要游戏《大掌门》代理合同已于 2015 年内到期，未再续签；《植物大战僵尸：全明星》合作期限不足 12 个月，收入少于上年同期。

(3) 请补充披露你公司在游戏代理方面的核心竞争力和代理模式下可能存在的相关经营风险及应对措施。

说明：

1) 公司 2015 年起调整游戏业务方向，致力于国际知名游戏在中国市场的代理发行，在游戏代理方面的核心竞争力主要有：

① 丰富的发行经验和渠道资源沉淀

公司游戏品牌蜂巢游戏 2012 年起从事游戏代理发行，曾成功发行《大掌门》、《妖姬 OL》等优秀的卡牌游戏。作为多年的手机游戏代理发行商，积累了丰富的发行运营经验和卓越的策划推广能力，与国内各大安卓发行推广平台和苹果 Appstore 建立长期良好的合作关系，能够准确把握游戏行业趋势、挖掘市场需求、协同渠道资源，有效实现代理手机游戏的精准市场营销运作。

② 专业的产品和技术团队

公司拥有成熟的本地化团队及完整的本地化解决方案，可实现从计费 and 社交为主的轻度修改到代码二次开发的中重度本地化，并拥有丰富的 IP 联合开发经验，有助于国际游戏顺利实现本地化发行。

③ 与海外游戏制作商建立良好合作关系

公司持续与 EA、Rovio、King 等多家国际知名手游制作公司达成游戏代理发行合作，发行了全球第一款影游互动、AR 互动手游《愤怒的小鸟冲冲冲》，代理发行的《糖果苏打传奇》、《心跳宝石》、《模拟城市：我是市长》等游戏市场成绩显著，获得游戏制作方的认可，有助于把握更多精品游戏代理机会。

2) 公司手机游戏业务代理模式下可能存在的相关经营风险及应对措施。

① 行业和政策风险

网络游戏业务受到工业和信息化部、文化部、国家新闻出版广电总局、国家版权局等部门以及行业协会的共同监管。公司拥有《互联网出版许可证》等开展业务所需的经营资质，但若公司在业务的管理和发展方面不能与监管导向一致，则无法持续拥有和取得现有业务资质。新代理的游戏需要在相关部门备案审批，存在审批不通过而无法上线运营的风险。因此政策上的不确定性，可能对公司手机游戏业务的经营开展产生不利影响。

应对措施：积极关注行业最新政策动向，根据相应的监管环境及政策要求开展手机游戏代理发行，积极配合和落实监管要求，确保业务经营合法合规，有效控制和降低监管政策的风险。

② 市场竞争风险

公司凭借产品和渠道优势在手机游戏代理发行领域形成了一定的综合竞争优势。手机游戏代理运营方收入主要来自于手机游戏收益的分成，不存在大量游戏研发投入，因此相比之前“自研+代理”的手游发展策略，手游代理发行的经营风险有所降低。手机游戏市场快速发展带来机遇的同时，不断产生大量新的市场竞争者，在市场渠道、产品服务等方面形成激烈的竞争格局，公司在新游戏代理推广方面受到市场压力，公司如果不能准确分析市场需求及持续提供创新的产品和服务，将在竞争中处于被动地位。

应对措施：公司将不断提升管理水平和创新能力，利用经验丰富的运营队伍，不断强化自身核心优势，持续代理符合市场需求的精品游戏，扩大市场份额。

③ 核心人才流失的风险

公司游戏业务拥有专业化的管理团队和发行运营人才，该等核心人才对游戏行业发展趋势、市场需求偏好有着深入的理解，能够有效把握游戏业务布局和机遇。如果公司不能有效保持完善激励机制，可能会影响核心人员积极性、创造性，面临人才流失风险，从而对公司经营造成不利影响。

应对措施：公司提供有竞争力的薪酬福利和激励机制，提供完善的培训计划，稳定现有人才队伍，持续培养后续人才，以满足公司游戏代理发行业务快速发展的需要。

3、报告期内，你公司移动互联网行业应用业务实现销售收入 1.64 亿元，同

业应用成本。

①流量及 WIFI 转售成本：公司每月根据业务部门报送的上月客户在公司业务支撑平台记载的实际消耗时长或数量，由财务部门与业务部门共同与供应商开放商户后台记载的数据进行核对，核对无误后，按“先进先出”的原则结转流量及 WIFI 转售成本。

②企业短信成本：公司每月根据短信供应商开放商户后台提供的上月实际消耗数据，确认企业短信成本。

③其他行业应用成本：公司在收入确认时，根据发票或与合作方的相关条款，不论其是否支付，在收入确认的同时确认与收入相关的其他行业应用成本。

(3) 针对主要客户的结算方式

公司对于行业应用客户的结算方式主要为两种：一是“预先收款”方式，即客户须支付预付款后，方可提供相关服务，在预付款消耗完之前，客户还须提前补足预付额度，否则停止提供服务；二是“后收款”方式，即先提供客户服务，再按照固定结算期间进行账单确认并支付服务费用，对于采用“后收款”结算方式的客户，公司原则上设定的结算期间最长不得超过一个月，同时会视客户的信用情况，要求客户缴纳额度不等的保证金。

报告期内，公司移动互联网行业应用的主要客户结算方式主要采用“后收款”方式。

(4) 两年收入排名前五客户情况

金额单位：人民币万元

2016 年行业应用	
客户名称	金额
第一名(互联网企业)	4,021.87
第二名(金融企业)	3,366.96
第三名(互联网企业)	2,835.35
第四名(互联网企业)	2,467.07
第五名(互联网企业)	615.66
前五名合计	13,306.91
2015 年行业应用	
客户名称	金额
第一名(互联网企业)	1,056.74
第二名(航空企业)	994.18
第三名(互联网企业)	733.38
第四名(互联网企业)	171.09

第五名（互联网企业）	51.46
前五名合计	3,006.86

如上图所示，公司近两年移动互联网行业应用的客户多为互联网企业，由于所处行业特点，这类企业的用户通常有较高的流量使用需求，且随着手机游戏、视频直播等大流量业务的普及，流量需求提高，行业发展带动了相应客户的采购数量，同时，2016年拓展了一家金融类企业客户。

综上，移动互联网行业应用收入大幅提高主要由于行业发展趋势和新增优质客户。

4、报告期内，你公司实现主营业务收入 3.93 亿元，同比增长 104.33%，而销售费用、管理费用分别同比下降 18.59%和 14.94%。请结合你公司发展战略、销售策略、管理模式等因素，根据销售费用和管理费用的明细项目变动情况，补充披露销售费用、管理费用下降与营业收入增长不一致的原因及合理性。

说明：

报告期内，公司主营业务收入同比增长 104.33%，而销售费用和管理费用同比下降 18.59%和 14.94%。根据公司实际经营情况，2015-2016 期间，公司的发展战略、销售策略、管理模式均有所调整，从而费用下降。2015 年，针对公司在移动互联网转型期遇到的困境，管理层开始调整发展战略：进行全公司业务架构梳理，裁撤盈利能力不佳的业务线；调整销售策略：着重发展盈利能力强的业务线，将手机游戏的发展重心由自研转向海外精品游戏代理；并调整管理模式：减员增效。体现在销售费用、管理费用的明细项目情况如下：

（1）销售费用变动情况分析

2015 年、2016 年公司销售费用主要明细项目构成如下表所示：

金额单位：人民币元

项目	2016	2015	变动率
职工薪酬	25,605,123.40	31,463,952.84	-18.62%
业务经费	9,963,801.89	13,597,264.93	-26.72%
租赁费	1,799,174.19	1,180,161.08	52.45%
折旧费	501,352.69	341,203.09	46.94%
广告费	167,537.70	2,071,971.88	-91.91%
装修费	71,965.50		
保险费	13,160.93		

其他	2,443,955.03	1,175,763.32	107.86%
合计	40,566,071.33	49,830,317.14	-18.59%

销售费用变动的主要明细项目及原因如下：

1) 职工薪酬和业务经费分别下降 18.62%、26.72%。由于 2015 年执行的减员增效工作，产生一定额度离职补偿费用，2015 年职工薪酬偏高，2016 年度团队架构调整及人员优化基本完成，因此报告期内职工薪酬较上一年度下降 18.62%，同时，由于人员精简，相应业务经费下降 26.72%。

2) 广告费较上一年度下降 91.91%。主要由于手机游戏业务调整，2016 年度公司合理控制发行风险，减少了相关产品广告宣传。

(2) 管理费用变动情况分析

2015 年、2016 年管理费用明细项目构成如下表所示：

金额单位：人民币元

项目	本期发生额	上期发生额	变动率
职工薪酬	41,064,012.21	43,197,146.34	-4.94%
研究与开发费	4,045,879.26	5,250,555.01	-22.94%
聘请中介机构费	2,986,070.47	1,621,323.16	84.17%
折旧及摊销	1,914,009.07	6,133,913.12	-68.80%
差旅费	1,288,710.87	1,105,958.44	16.52%
运营租赁费	4,397,249.22	3,269,624.80	34.49%
会议费	317,173.44	293,325.60	8.13%
办公费	1,331,689.32	1,005,343.74	32.46%
房产税等税费	153.97	579,739.02	-99.97%
其他	4,742,128.32	10,531,987.01	-54.97%
合计	62,087,076.15	72,988,016.24	-14.94%

管理费用变动的主要明细项目及原因如下：

1) 职工薪酬较上年下降 4.94%，由于职能部门的人员精简，报告期内职工薪酬相应减少。

2) 折旧及摊销费较上年下降 68.75%，由于 2015 年将表现不佳的自研游戏下架，将此部分自研游戏产品形成的无形资产按摊余价值一次性摊销进入费用，使得两年折旧及摊销费差异较大。

3) 财政部 2016 年 12 月 3 日发布的《增值税会计处理规定》（财会〔2016〕22 号）规定，“营业税金及附加”科目调整为“税金及附加”主要核算房产税、

车船使用税和印花税等税费，在 2016 年根据该规定重分类，房产税等税费较去年同期减少 99.97%。

4) 其他项目下降的主要原因是公司严格预算管理，加强费用管控。

综上所述，由于公司 2015-2016 期间启动发展战略、销售策略和管理模式调整，调整方案有效执行，并取得了较好效果。2016 年度公司收入增长而同期相应费用下降具备合理性。

5、截至 2016 年 12 月 31 日，你公司应收账款年末余额为 3,368.70 万元，较上年年末相比下降 39.05%，请结合你公司销售模式、结算模式、信用政策变化情况，补充披露应收账款余额大幅下降而营业收入大幅增长的原因及合理性。

说明：

截至 2016 年 12 月 31 日，公司应收账款年末余额为 3368.70 万元，较上年年末相比下降 39.05%。报告期内公司销售模式、结算模式及信用政策未有重大变化。应收账款余额大幅下降，主要原因如下：

(1) 报告期内，公司收入大幅增长，主要收入增长来源于移动互联网行业应用业务，该业务结算及回款周期最短，多以收取客户预付款提供服务为主，最长结算周期不超过 1 个月。因此报告期内，虽收入增长，但保持良好回款水平。

(2) 提高收入回款管理水平。报告期内，公司推出“收入回款综合管理平台”系统，及时跟踪公司业务收入回款申报、核算、结算、到账的每一环节，大幅缩短了新增收入回款周期。

(3) 将收入回款逾期事项纳入考核，追责到人。针对部分业务线逾期时间较长的大额历史欠款，进行专项催收，明确责权，报告期内成功催收多笔历史欠款。

综上所述，在提高收款相关内控、加强业务和人员管理等一系列措施情况下，公司收入大幅增长而应收账款余额大幅下降具备合理性。

6、截至 2016 年 12 月 31 日，你公司其他应收款中应收联营企业上海艾摩广告有限公司款项的年末余额为 160 万元，根据你公司年审会计师出具的《2016 年关联方资金占用情况专项说明》，该笔款项性质为与其他关联人及其附属企业的非经营性往来款，请补充披露形成上述往来款的具体原因，是否属于你公

司对外提供财务资助的情形，以及是否按照《股票上市规则》第十章和《中小企业板上市公司规范运作指引》第七章第四节的要求，履行了相关审议程序及信息披露义务。

说明：

截止本报告期末，其他应收款中应收联营企业上海艾摩广告有限公司（以下简称“艾摩广告”）的余额 160 万元，本笔款项形成原因及过程为：2014 年公司虚拟运营商业为开发分省 WIFI 转售渠道，基于双方具备的资源优势，经协商一致后签订合作协议，由艾摩广告作为公司 WIFI 时长采购供应商。合作协议签订后，根据相关条款约定，公司支付了艾摩广告采购预付款 200 万元。此笔交易已按《中小企业板上市公司规范运作指引》的相关规定履行了审批程序，并在公司 2014 年度报告作为关联交易予以披露，详情请见《2014 年年度报告》。

本笔交易涉及三大运营商资源合作，但由于其中某一运营商合作并未展开，2014 年和 2015 年该渠道合作金额仅为 29.43 万元和 10.56 万元。为加快资金周转效率公司决定终止与艾摩广告的合作，经友好协商，已预付未消耗的预付款 160 万元，艾摩广告将按约定归还公司。基于前述经营情况的变动，依据《企业会计准则》，本年度公司将此 160 万元款项在会计核算上由“预付账款”重分类为“其他应收款”。同时，由于款项性质发生变动，年审会计师在《2016 年关联方资金占用情况专项说明》也将此笔款项性质由“经营性”转为“非经营性”。

综上所述，该笔往来款项由正常经营产生，实际经营情况变化使得款项性质发生改变，不属于对外提供财务资助的情形。

特此公告。

北京北纬通信科技股份有限公司

2017 年 4 月 13 日