

证券代码：300846

证券简称：首都在线

公告编号：2021-048

北京首都在线科技股份有限公司 2020 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。

公司全体董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

大华会计师事务所（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。

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

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

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	首都在线	股票代码	300846
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	杨丽萍		
办公地址	北京市海淀区东冉北街 9 号宝蓝金园国际中心 B 段三层 B3010 号房间		
传真	010-88862121		
电话	010-51995976		
电子信箱	liping.yang@capitalonline.net		

2、报告期主要业务或产品简介

（一）公司主要从事的业务

首都在线是一家覆盖全球的互联网数据中心服务提供商，致力于全球云网一体化基础设施解决方案和关键技术研究。公司已在全球搭建了云网一体化云平台，网络覆盖能力已经达到30ms延迟内覆盖全球70%的人口。公司主要服务于游戏、电商、视频、教育、大数据等互联网细分领域及传统行业客户，为其在全球提供快速、安全、稳定的云服务及IDC服务。

1. 公司的主要产品或服务

（1）IDC服务

公司通过整合数据中心里的网络、空间、电力资源，向客户提供机位及带宽的租用服务，并负责客户

的设备上架安装维护。客户将自有或租用的服务器置于公司租用的机柜中，利用数据中心的机房设施和网络环境，为互联网用户提供信息服务。公司除为客户提供电信级标准机房环境和机柜，包括：空调环境（即恒温、恒湿调节）、高可靠性网络连接、不间断电源（UPS）保障、气体消防设施外，还为客户提供服务器上下架、7*24小时服务器运行保障、网络报障等日常响应与服务。

同时，公司为客户提供传输线路以供客户跨机房数据同步。公司通过资源整合，实现了国内外环网的打通，构建起SDN传输网络体系，为客户提供具有智能调度、自助式功能的数据同步服务。

（2）云服务

公司的云服务为IaaS层面服务，即通过集成电信运营商的网络资源和成熟硬件厂商的计算、存储等设备，采用虚拟化、分布式计算等核心技术对IT实体资源进行虚拟化与产品化封装，客户可实时获取所需的弹性计算、存储与网络服务。云服务相比传统服务具有灵活、弹性、快速部署、可远程管理等特点。

公司自主研发的GIC平台可在全球范围内秒级开通、管理、调度云服务及网络资源，该平台可覆盖中国大陆、美国、欧洲、东南亚四大地区的10余个节点，基于专线互联互通的高速骨干网，将骨干网资源与计算、存储资源深度融合，短时间内即可自动完成全球云网一体化的IT资源多点部署，将客户所需多种形态的网络资源与计算资源实现一体化融合交付。



公司专注于IDC服务及云服务中的云主机服务。公司自设立之初一直从事IDC服务，随着信息技术的进步和互联网行业的蓬勃发展，公司自2011年开始从事云服务。

2、经营模式

（1）销售模式

公司建立了完善的销售体系，从行业和地域两个维度对销售人员采取矩阵式管理。就行业而言，公司的目标客户为互联网行业的中大型企业用户，如游戏、电商、视频、教育、大数据等。就地域而言，除北京外，公司在上海、广州、香港、美国、新加坡设有子公司，形成了华北、华东、华南和北美等多个区域的覆盖。公司的销售模式为直销，通过直接开发获取客户。公司倡导“服务意识”，以更好地支撑客户的业务发展为目标。针对云服务和IDC服务科技含量较高的特征，以及客户业务的复杂性和多样性，公司配备大客户团队支撑前端销售工作，以衔接公司产品、研发和运维等部门。大客户团队负责从售前方案制定、测试到售后运维、系统优化等提供全面完整的解决方案和服务，同时对部分重要客户提供定制化服务。

为了充分开发客户资源，公司的销售团队分为前场销售、后场销售和客户服务等部门，前场销售主要

负责开发新客户，以扩大市场占有率；后场销售主要负责开发在网客户的新需求，深入挖掘并不断增强客户粘性；客服部门主要负责响应在网客户的日常需求及收款，为前、后场销售提供业务支持。公司的IDC服务和云服务主要采用线下直销模式。其中，IDC服务以线下开通为主；云服务以线上开通为主。公司凭借自主研发的GIC平台、灵活的自动化计价体系，在帮助客户降低运营成本的同时，提高了公司产品和服务在市场上的竞争力和公司的盈利能力。

(2) 采购模式

在经营过程中，公司主要采购通信资源及软硬件设备。我国带宽、IP等通信资源主要集中于三大运营商，对于带宽、IP等，公司主要向三大运营商采购。对于机柜，公司主要向中国电信等运营商采购，也会根据客户不同的服务需求选择与第三方机房服务商合作。电信运营商通常优先为具备采购规模的客户提供通信资源，公司在长期发展过程中与中国电信等运营商保持了良好的合作关系，形成了较大规模的采购量，且持续增长，有一定的规模效应。

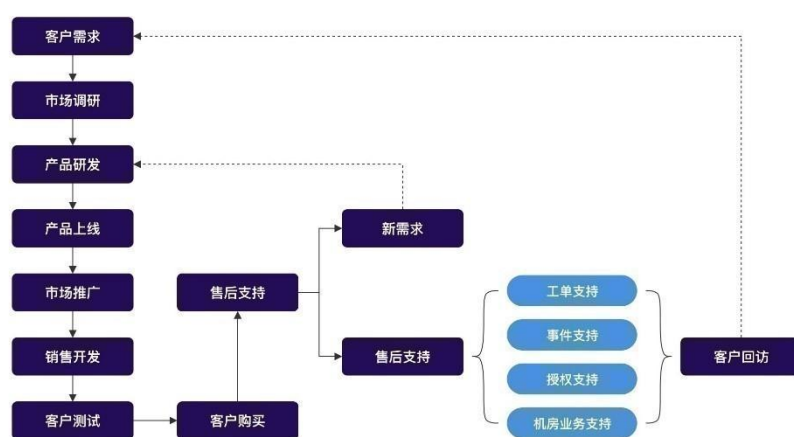
对于软硬件设备，公司主要采购日立、戴尔、思科、浪潮等一线品牌的网络设备、服务器、存储设备等。

公司实施“按需采购，统一管理”的采购模式，由商务采购部根据客户需求统一安排资源采购活动并进行统一配置。公司采购的具体流程为：首先由业务部门提出采购申请单，经运营部、商务采购部、财务部批准后由商务采购部实施采购。在通信资源采购方面，公司与运营商均签署年度框架协议合作协议，约定主要权利与义务条款，具体订单由商务采购部根据资源使用情况逐次下达。公司的采购一般按照自然月进行结算，在每月末结算当月使用资源，付款账期一般为30天，在次月内支付上月账单。

(3) 服务模式

公司为客户提供接入、日常运维和故障排除等服务。其中，接入过程中的服务主要包括协助客户进行业务的开通、变更、终止；日常运维的服务内容主要包括为客户提供服务台响应、巡检、容量管理、协助客户人员入室等；故障排除的服务则包括故障处理及升级和故障问题管理。

公司提供服务分为半人工处理和客户自助服务两种。其中，IDC服务采用电子化工单流转方式，涉及操作以人工配置为主。而云服务则采用全自动的客户自助操作和API方式的程序操作。不论人工配置还是自动化均按照服务流程进行，相关服务均由公司质量部进行统一监督和管理。



业务流程图

(4) 盈利模式

公司盈利的主要来源为通过IDC资源的采购销售价差和复用实现收益及为客户提供云服务取得收益，具体如下：

通过IDC资源的采购销售价差和复用实现收益

在IDC服务过程中，公司根据预估的客户需求及当前资源配置情况向基础通信资源供应商采购机柜、带宽、IP等通信资源，为客户搭建连接不同基础通信运营商网络的多网服务平台，为客户提供机位、带宽租用等服务，并负责客户的设备上架安装维护。客户与公司签署销售协议，约定价格及服务内容，客户按照月度、季度等周期付费。

公司对机柜、带宽、IP等通信资源的采购与销售价差形成了公司收益。公司通过技术创新及运营规划可以提升带宽等通信资源的可靠性和复用率，从而更好的实现收益。

为客户提供云服务取得收益

在云服务中，公司将自有的服务器及存储、网络设备部署在数据中心内，并采购机柜、带宽、IP等通信资源。利用云服务技术，公司将全部IT基础设施整合为一个资源池，可将通信资源拆分成最小独立主机单元供客户使用，客户可以自主选择通信资源配置。通常客户与公司签署协议约定通信资源配置及价格，按实际使用量付费。公司对云主机、带宽等通信资源的销售收入与通信资源、设备等投入成本的差额形成了公司收益。

（二）公司主要的业绩驱动因素

2020年受疫情影响，政府和企事业单位大量使用科技防疫、远程办公、远程教育、电商生活等措施，培育了大量新兴客户需求，带动中国IDC及云计算行业客户需求大幅增加。另外，疫情期间为应对突增的网络流量及应用，公司扩容的网络及平台资源在疫情过后出现冗余以及降价，对公司盈利影响较大。公司实现营业收入100,855.04万元，较上年同期增长36.46%；实现营业利润5,198.41万元，较上年同期下降32.78%；实现利润总额5,190.15万元，较上年同期下降32.83%；实现归属于上市公司股东的净利润4,008.17万元，较上年同期下降39.74%。报告期内，公司基本每股收益为 0.1038元，较上年同期下降43.62%。

（三）公司所处行业发展趋势

1、IDC市场发展形式分析

海量数据流量致使IDC需求呈现爆发式增长。据国家统计局发布的《中华人民共和国2020年国民经济和社会发展统计公报》显示，2020年我国移动互联网接入流量消费达1,656亿GB，同比增长35.7%，而2013年全年仅13.2亿GB。伴随海量数据所增长的储存和处理需求直接拉动国内IDC高速增长。

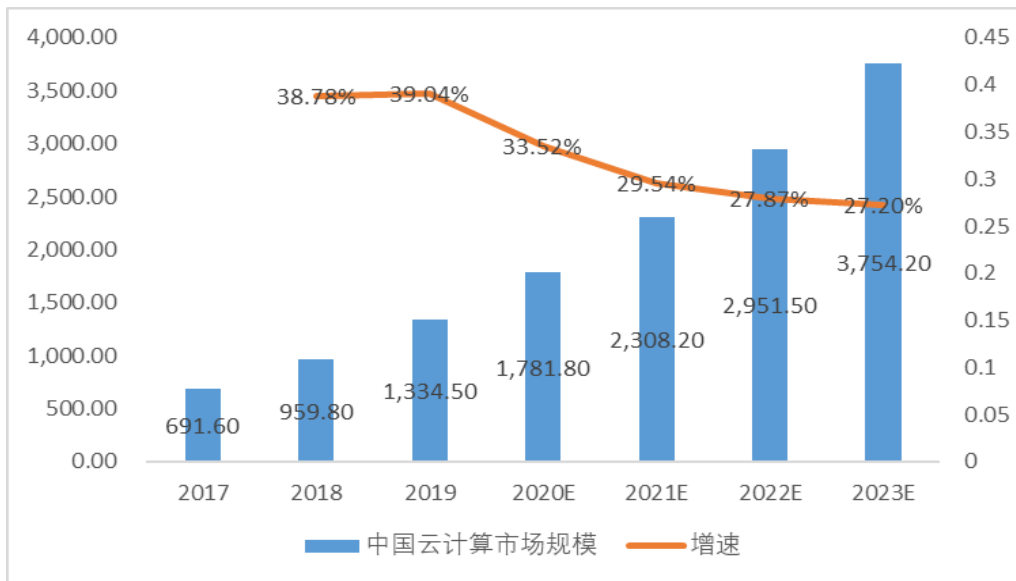
以网络视频、电子商务、网络游戏为代表的互联网行业仍占据中国IDC业务市场主要市场份额，而随着信息化转型加快，以金融、制造等为代表的传统行业的市场份额将逐年扩大。随着工业互联网、物联网的发展，部分制造企业连接互联网实现精准生产，催生大量数据处理需求，推动IDC需求规模增长。

2020年初，全国新型冠状病毒疫情防控期间，政府和企事业单位大量使用科技防疫、远程办公、远程教育、电商生活等措施，培育了大量新兴客户需求，带动中国IDC行业客户需求规模量级大幅增加，促进中国IDC业务市场规模保持稳定增长态势。根据IDC圈发布的《2019-2020中国IDC产业发展研究报告》，预计2022年，中国IDC业务市场规模将超过3,200.50亿元，同比增长28.8%，进入新一轮爆发期。

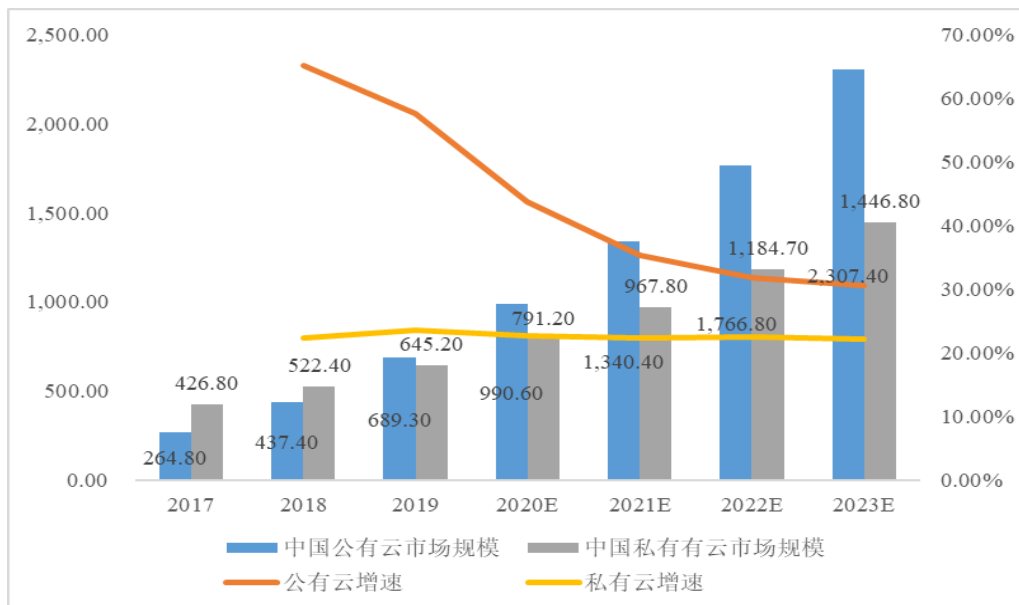
2、云计算市场发展形式分析

近年来，在政府、产业的双重推动下，云计算技术在我国得到迅速推广，我国公有云市场规模首次超过私有云。2019年我国云计算整体市场规模达1,334亿元，增速38.6%。其中，公有云市场规模达到689亿元，相比2018年增长57.6%，预计2020-2022年仍将处于快速增长阶段，到2023年市场规模将超过2,300亿元。私有云市场规模达645亿元，较2018年增长22.8%，预计未来几年将保持稳定增长，到2023年市场规模将接近1,500亿元。

中国云计算市场规模（亿元）



中国云计算公有云及私有云市场规模（亿元）



数据来源：中国信息通信研究院

在企业数字化转型需求的拉动下，未来几年企业对数据库、中间件、微服务等PaaS服务的需求将持续增长，预计仍将保持较高的增速；公有云SaaS市场增速较稳定，与全球整体市场的成熟度差距明显，发展空间大，2020年受疫情影响，预计未来市场的接受周期会缩短，将加速SaaS发展。

（四）公司所处的行业地位

公司是国内少数同时提供IDC和云服务的互联网数据中心服务提供商，是中立云服务商的领先企业。

公司在IDC领域深耕发展多年，已与通信运营商保持了长期良好的合作关系，具有较强的通信资源优势。目前，公司在全国60余个数据中心部署超过3,000个机柜。公司在长期发展过程中积累了丰富的运维经验，能够在提供稳定、安全的服务同时满足客户的个性化需求。

公司近年来在云服务领域不断拓展，已在全球10余个国家或地区建立了云服务平台。目前，公司提供的云服务已服务于游戏、电商、视频、教育、大数据等领域，建立了业界领先的云服务技术研发和运维体系，积累了哔哩哔哩、绿洲游戏、唯品会、蘑菇街、爱奇艺、快手、VIPkid、汇量科技等一批行业优质客户和成功案例。公司是较早将云服务延伸至海外的服务商，为中国企业出海提供全球云网一体化服务。

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：元

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
营业收入	1,008,550,401.53	739,059,012.08	36.46%	603,110,487.44
归属于上市公司股东的净利润	40,081,678.46	66,516,952.29	-39.74%	57,802,452.62
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	31,419,221.36	60,410,743.09	-47.99%	54,156,999.45
经营活动产生的现金流量净额	127,220,735.82	103,710,049.47	22.67%	75,568,389.24
基本每股收益（元/股）	0.1038	0.1841	-43.62%	0.1600
稀释每股收益（元/股）	0.1038	0.1841	-43.62%	0.1600
加权平均净资产收益率	5.82%	11.41%	减少 5.59 个百分点	10.83%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	1,058,958,432.00	778,027,143.20	36.11%	634,724,089.45
归属于上市公司股东的净资产	749,002,030.27	618,302,062.24	21.14%	547,648,919.04

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	227,676,686.72	257,251,379.90	252,690,874.90	270,931,460.01
归属于上市公司股东的净利润	13,974,513.67	18,214,790.89	4,335,177.73	3,557,196.17
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	12,384,741.15	15,152,784.30	2,194,688.88	1,687,007.03
经营活动产生的现金流量净额	43,821,876.40	56,736,724.87	53,018,039.10	-26,355,904.55

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	23,922	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	25,313	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	
曲宁	境内自然人	29.42%	121,003,417	121,003,417			
赵永志	境内自然人	7.47%	30,732,776	30,732,776			

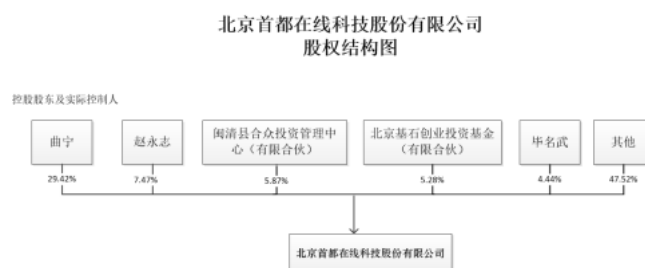
闽清县合众投资管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	5.87%	24,163,276	24,163,276		
北京基石创业投资管理中心(有限合伙)——北京基石创业投资基金(有限合伙)	境内非国有法人	5.28%	21,735,000	21,735,000		
毕名武	境内自然人	4.44%	18,263,364	18,263,364		
刘海斌	境内自然人	3.81%	15,690,150	15,690,150	质押	4,860,000
北京航天科工信息产业投资基金(有限合伙)	境内非国有法人	3.04%	12,495,000	12,495,000		
中信证券投资有限公司	境内自然人	3.04%	12,495,000	12,495,000		
二六三网络通信股份有限公司	境内非国有法人	2.87%	11,817,603	11,817,603		
北京中海盈创投资管理中心(有限合伙)	境内非国有法人	2.30%	9,450,000	9,450,000		
上述股东关联关系或一致行动的说明	截至目前，未知上述股东之间存在关联关系或一致行动关系。					

(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

2020年，在全球疫情不确定性背景下，公司董事会和管理层对宏观环境变化高度敏感和积极关注，围绕年初制定的工作计划有序开展各项经营工作。一方面，公司面对疫情积极采取应对措施，以最快的速度高效组织资源服务客户突发需求；另一方面，面对更加挑战和复杂的经营局面，公司积极拓展新客户和扩张新节点，确保现有客户需求满足的同时，持续加强公司长期核心能力建设。报告期内，公司实现营业收入100,855.04万元，较上年同期增长36.46%；实现营业利润5,198.41万元，较上年同期下降 32.78%；实现利润总额5,190.15万元，较上年同期下降32.83%；实现归属于上市公司股东的净利润4,008.17万元，较上年同期下降39.74%。报告期内，公司基本每股收益为 0.1038元，较上年同期下降43.62%。

近几年，公司收入呈现持续增长趋势，公司合并中瑞云祥，进一步促进了公司主营业务收入的的增长。报告期内，公司顺应中国数字化转型及企业上云的发展趋势，准确把握公司下游行业在疫情突发时对IDC及云计算服务需求增加的机遇，通过加速新产品开发及升级、持续优化供应链能力、增强大客户拓展和服务能力，营业收入较上期保持了增长趋势，实现营业收入100,855.04万元，较上年同期增长36.46%。

2020年公司主要工作如下：

（一）保持全球云网一体化的核心竞争优势，继续推进全球节点布局

公司为保障客户更加稳定、安全、专业的云服务，持续扩建大核心节点建设规模。报告期在新加坡、印度和德国等核心区域开拓了四个新节点。进一步强化了公司在全球节点的布局，为核心区域规模进一步扩大预留了充足的资源。

公司为客户在全球进行业务拓展提供更加丰富云服务产品和服务保障，继续增加建设新的区域节点。2020年公司继达拉斯、洛杉矶、纽约之后，在美国投资新建弗吉尼亚和迈阿密节点，进一步扩大在美国的云服务基础设施覆盖范围，实现全美东西海岸五中心的布局，进一步提高了公司云产品的竞争力。促使公司和游戏、音视频等行业的大客户更有机会达成广泛深入的合作，为公司海外业务的持续稳步发展夯实基础。

2020年公司海外云服务收入增长7,725.01万元,较上年同期增长64.04%。

（二）持续优化网络架构和扩大网络覆盖能力，提升全球网络联通质量

2020年公司持续提升网络覆盖质量和优化速度，对全球节点尤其是美国达拉斯、印度孟买、新加坡、德国法兰克福等核心节点的网络覆盖进行了持续的深度优化。公司在IDC行业十余年的运营过程中，与全球运营商建立了良好的合作伙伴关系，积累了快速的扩容能力、排障能力、价格谈判能力，形成了从质量检测、问题定位到快速优化的网络优化方法论。针对行业应用场景的特点，附加公司的技术与商务能力，能够做到精准覆盖和快速定位与处理故障。公司继续扩大网络出口资源池，同比增加100%，保障了客户业务的快速弹性扩容能力。

同时，因疫情过后突发的流量下滑，客户的业务也出现较大波动，由于平台资源冗余影响了公司2020年毛利较大幅度下滑。报告期内，公司实现营业利润5,198.41万元，较上年同期下降 32.78%。

（三）继续坚持开放与创新，加大新产品研发力度

为提升云服务能力，公司继续保持较高的研发投入力度，在提升研发效率和实用性的同时，以客户典型应用场景为核心，聚焦关键技术与应用场景的适配并快速迭代，形成自己独特的服务能力。2020年公司申请并取得37项软件著作权、申请专利21项。公司研发投入6,395.72万元，占营业收入的6.34%。

1、裸金属

2020年10月成功完成了代号为“银河裸金属平台2.0”的发布，通过创新性将机柜、带宽、网络设备、存储设备、软件定义网络、软件定义存储、裸金属管理平台进行结合与研发，实现了裸金属高性能、部署快、更便捷、易运维的独特的竞争力。在存储上发布基于NVMe of Fabric架构的高性能云盘，聚焦NVMe性能提升与可靠性提升，实现了NVMe as a Service的发布，客户可直接以云服务的方式在线部署NVMe磁盘，在时延上达到了与NVMe本地盘同等指标，在IO性能上，单盘性能可以达到150万IOPS。

银河裸金属为客户提供专属计算资源池，其极致计算性能可满足在线教育、云游戏等应用场景中数据库IO读写频繁、音视频编转码的计算性能要求，还为客户提供弹性伸缩能力，客户可以根据在线用户数量快速自助开通和关闭机器，有效降低客户成本。银河裸金属为在线教育、游戏等行业客户提供完整的高性能和低成本的解决方案，为公司开拓行业大客户奠定了基础。

报告期，裸金属收入是公司云服务收入增长的主要因素，裸金属收入增长4,170.34万元，较上年同期增长430.34%。

2、冰山存储

公司持续建设冰山冷数据平台的核心能力，针对提高单位面积数据存储量、降低数据存储的能源消耗、延长存储介质的寿命以及提高数据并发存取能力四个核心能力层面进行开发实现。冰山冷数据存储系统已突破了现有技术壁垒，在使用HDD磁盘节电技术的同时使用去重技术，提高了存储交付容量。单机柜最大可交付容量可高达13PB，冰山冷数据存储系统已经做到了国内领先水平。

2020年公司已经完成新疆，甘肃，青海，河北，天津等的平台部署。首云的冰山存储已开始为当地政务云提供相关服务，为当地政府部门提供音频，视频，政务等数据的长期保存服务，为大数据时代的政府工作提供数据回溯能力的保障。冰山存储为公司踏入政府领域开拓了新的市场机遇。

（四）公司启动文化升级，打造使命驱动型组织，推出新一轮股权激励方案

报告期内，公司迎来了上市后的新征程，为实现更远的目标公司启动文化升级。基于对中国社会数字化转型的大背景的深刻理解，完成新版文化体系（使命、愿景、价值观）与行为准则的制定。“以云服务赋能数字经济”为组织使命，驱动公司持续推进和加强企业文化建设，提高组织协同效率，促进业务发展。

数字化转型的实现离不开大批优秀的技术人才，常态化激励是公司人才战略下的重要机制。2020年9月，为健全公司长效激励机制，吸引和保留人才，充分调动中高层管理人员及核心骨干的积极性，提升公司市场竞争力，公司推出2020年限制性股票激励计划，持续加强人力资源管理体系的建设。

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
IDC 服务	555,507,976.21	83,904,077.39	15.10%	34.58%	-2.56%	-5.76%
云计算服务	372,712,213.04	137,269,780.40	36.83%	33.46%	4.76%	-10.09%
其他	80,330,212.28	16,994,410.92	21.16%	70.89%	5.94%	-12.99%
合计	1,008,550,401.53	238,168,268.71	23.61%	36.46%	2.14%	-7.94%

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

2020年,公司实现营业收入100,855.04万元,较上年同期增长36.46%,增长幅度较大,主要是由于近年来互联网行业发展迅猛,市场对IDC服务及云服务的需求增加所致。

2020年,公司营业成本为77,038.21万元,较上年同期增长52.29%,增长幅度较大,主要是因为公司加快云平台和裸金属平台建设导致设备采购增加,相应折旧成本增加;与云平台相关的软件投入也相应增加,摊销成本增加所致。

2020年,公司实现归属于母公司股东净利润4,008.17万元,较上年同期下降39.74%,扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为3,160.40万元,较上年同期下降47.68%,下降幅度较大。公司净利润下滑的主要原因为加快云平台和裸金属平台建设导致设备采购增加,相应折旧成本增加;与云平台相关的软件投入也相应增加,摊销成本增加;公司主动调整降低产品售价以应对市场竞争,导致毛利率下降。

6、面临退市情况

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

公司自2020年1月1日起执行财政部2017年修订的《企业会计准则第14号-收入》,变更后的会计政策详见附注四。

根据新收入准则的衔接规定,首次执行该准则的累计影响数调整首次执行当期期初(2020年1月1日)留存收益及财务报表其他相关项目金额,对可比期间信息不予调整。

在执行新收入准则时,本公司仅对首次执行日尚未执行完成的合同的累计影响数进行调整;对于最早可比期间期初之前或2020年年初之前发生的合同变更未进行追溯调整,而是根据合同变更的最终安排,识别已履行的和尚未履行的履约义务、确定交易价格以及在已履行的和尚未履行的履约义务之间分摊交易价格。

执行新收入准则对本期期初资产负债表相关项目的影响列示如下:

项目	2019年12月31日	累积影响金额			2020年1月1日
		重分类	重新计量	小计	
预收款项	12,087,782.78	-12,087,782.78	—	-12,087,782.78	—
合同负债	—	11,569,300.77	—	11,569,300.77	11,569,300.77
其他流动负债	—	518,482.01	—	518,482.01	518,482.01
负债合计	12,087,782.78	—	—	—	12,087,782.78

上表仅呈列受影响的财务报表项目,不受影响的财务报表项目不包括在内,因此所披露的小计和合计无法根据上表中呈列的数字重新计算得出。

执行新收入准则对2020年12月31日合并资产负债表的影响如下:

项目	报表数	假设按原准则	影响
预收款项	—	9,303,563.80	-9,303,563.80
合同负债	8,865,735.68	—	8,865,735.68
其他流动负债	437,828.12	—	437,828.12
负债合计	9,303,563.80	9,303,563.80	—

执行新收入准则对2020年度合并利润表无影响。

(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

本期纳入合并财务报表范围的主体较上期相比，增加1户，为公司新设成立的子公司城际互联（新加坡）有限公司（URBAN CONNECTED PTE.LTD.），持股100%。