

北京海唐新媒文化科技股份有限公司

关于对年报问询函的书面说明

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

针对贵部在《关于对北京海唐新媒文化科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2023】第013号）中提出的问题，北京海唐新媒文化科技股份有限公司（以下简称“公司”）经认真研究核实，按照要求，书面说明如下：

1、关于主营业务和经营业绩

你公司主营业务为广告营销，包括广告投放、品牌管理、数字营销和内容策划，具体为进行广告创意制作，通过短视频平台进行广告推广，帮助客户管理抖音、微博、小红书等社交软件。公司2022年实现营业收入406,960,956.38元，较去年同期增加56.88%；实现综合毛利率17.45%，较去年同期下降6.61个百分点，按产品类别，2022年实现公关服务费收入178,136,119.42元，较去年同期增加13.42%，毛利率为37.49%，较去年同期下降1.82个百分点；实现广告费收入228,824,836.96元，较去年同期增加124.10%，本期毛利率为1.85%，较去年同期增加1.28个百分点。根据你公司年报中关于行业情况的披露，2022年受疫情反复影响、消费市场需求低迷，2022年全广告市场规模同比减少11.80%，下降幅度显著。

请你公司：(1)结合主营业务、商业模式、盈利模式等，说明公司的核心竞争力和创新特征，公司主要业务是否具有行业竞争优势、

壁垒和独特性，主营业务增长是否具有可持续性；

公司说明：

①核心竞争力和创新特征

公司通过向客户提供短视频信息流效果广告投放、品牌管理、数字营销和内容策划制作等服务获取收入。短视频信息流效果广告投放属于广告服务，品牌管理、数字营销和内容策划制作等属于公关服务（整合营销服务）。公司通过向客户收取服务费获得收入。公司核心竞争力主要体现在专业队伍和服务能力、优质客户基础和案例口碑、持续优化的品牌营销和生态资源体系、组织管理效率等方面。公司创新特征主要体现在持续创新的品牌营销体系、创意策划能力、基于生态平台整合先进技术创新营销方式等。

②行业竞争优势、壁垒和独特性

公司主要业务具有一定行业竞争优势，在长期服务多行业知名客户基础上形成了较为完善的服务理念、体系和方法，具备较为优秀的创意策划和项目实施能力。公关服务属于充分市场竞争的服务领域，公司所提供的服务竞争优势主要体现在创意和实施效率、效果等方面。

公司服务和创新能力获得客户和行业的广泛认可。报告期内，公司荣获2022金旗奖“2022数字营销机构25强”，公司参与策划执行的三个项目分别获得“2022年金旗奖产品创新金奖”、“2022年金旗奖企业社会责任金奖”和“2022年金旗奖实效营销金奖”。由中国科学院主管的互联网周刊与eNet研究院、德本咨询联调正式发布的“2022年度公关公司排行榜”中，公司凭借在整合营销和公关服务领域的专业实力，以及短视频信息流广告的全面发力，位列该榜单TOP10。在第六届中国新三板年度风云榜评选中，公司凭借

连续多年的快速增长和优秀的经营质量，荣获“新三板成长性优质企业”奖。子公司海融宋元凭借在经营指标、服务品质、科技创新等多方面的亮眼表现，在和讯网等主办的2022年财经中国年会暨第20届中国财经风云榜中荣获“2022年度新锐财经公关”奖。

③主营业务增长可持续性

公关服务具备持续增长基础，一方面，公司与主要大客户合作较为稳定，已连续多年为其提供服务，部分核心大客户合作规模呈现显著扩大趋势，另一方面，基于公司形成的丰富的实践经验、案例口碑以及公司在销售人才和政策方面的储备完善，公司具备持续开发新客户的能力，因此，预计未来公关服务能够继续保持增长，但因公司公关服务收入主要依赖若干大客户，若公司不能与部分大客户延续合作，或在新客户开拓上不及预期，或客户降低投入预算，则有可能影响收入增长。

公司广告服务增长面临不确定性，因主要客户海南盘云科技有限公司（以下简称“盘云公司”）及其全资子公司杭州盘宇科技有限公司（以下简称“盘宇公司”）回款逾期，公司已经停止与其在短视频信息流效果广告业务上的合作，对广告服务收入产生较大影响，但因该业务整体净利率较低，对公司整体盈利能力影响较小。

综上，短期来看，因广告业务影响，公司整体收入增长可能面临一定不确定性，但对整体盈利情况影响较小，从长期来看，公司主营业务增长具有可持续性，但可能受现有客户合作延续及客户预算规模变化、新客户开拓等不确定性因素影响，具备一定不确定性。

(2) 结合产品类型、市场需求、行业变化等，说明产品分类的主要依据及合理性，并结合合同条款、同行业可比公司情况等

，分产品类型说明收入确认政策和依据，并说明公关服务费业务毛利率明显高于广告费的原因及合理性；

公司说明：

①产品分类的主要依据及合理性

公司主营业务按产品分为公关服务和广告服务两大类。公关服务包括品牌管理、数字营销和内容策划制作等，广告服务为短视频信息流效果广告投放服务。公关服务属于非标准化服务，服务方式和服务内容较为多样，创意性较强，广告服务（信息流广告）相对属于标准化服务，基于抖音、快手等短视频平台结合客户投放需求，按照平台规则制订投放和优化方案，并在平台上执行信息流广告投放方案。

除服务内容和服务方式的显著差异外，即使在相类似的短视频平台投放业务，两类服务也具有清晰的区分依据。公关服务主要依托于某个KOL（关键意见领袖）等主体，将其在媒体平台上的账号作为发布载体，通过其粉丝、影响力和平台推广规则等，实现营销效果，而广告服务则基于平台流量，根据既定广告投放方案，自动向符合方案和客户品牌调性的平台用户投放信息流广告，实现广告效果。

因此，公司公关服务和广告服务分类依据明确，具备合理性。

②收入确认政策和依据

公司与客户之间的合同同时满足下列条件时，在客户取得相关商品控制权时确认收入：合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务；合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；合同具有商业实质，即履行该合同将改变本公司未来现金流量的风险、时间分布

或金额；本公司因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

公司在客户取得相关商品控制权的时点将分摊至该单项履约义务的交易价格确认收入。报告期内不存在在相关履约时段内按照履约进度将分摊至该单项履约义务的交易价格确认为收入的情形。

收入的确认具体会计政策为依据服务合同规定，以服务验收单作为收入确认的依据。

公司一般会与客户在合同中约定公司取得收款的条件，即客户取得相关商品控制权，如在公关服务合同中，约定客户向公司付款的前提条件包括“服务提供方完成服务，且服务质量及交付物通过客户的验收”，在广告服务合同中，约定结算金额为“乙方在每自然月结束后的五个工作日内将该自然月甲方在媒体上投放的结算金额、服务费及税费明细提供给甲方，甲方需在3个工作日内确认”。无论是公关服务，还是广告服务，公司均根据客户验收进行收入确认。

同行业可比公司收入确认政策和依据如下：

公司	收入确认政策和依据
浙文互联	<p>(1) 互联网广告投放收入确认</p> <p>公司承接业务后，按照客户要求选择媒体并与其签订广告投放合同，与客户沟通确定投放方案或与媒体沟通编制媒介排期表，公司根据经客户确认的投放方案或媒介排期表执行广告发布，按照广告投放方案或广告排期的执行进度确认收入。</p> <p>(2) 营销推广及公关传播等服务收入确认</p> <p>公司为客户提供公关、传播、推广服务，公司与客户协商确定营销推广内容并签署合同，公司根据合同约定为客户提供相关服务，公司在提供服务的同时客户可以消耗服务，公司根据合同服务期分阶段确认收入。对于单纯提供创意设计、视频制作等服务，服务完成后一次交付成果的，按时点法确认收入。</p>

因赛集团	<p>(1) 战略咨询业务、品牌管理业务、数字营销业务、公关传播业务</p> <p>①月费制服务收入 公司与客户签订年度（或某一约定期限内的）品牌管理服务合同、网站或公众号代运营合同等（合同期限通常为连续 12 个月），合同会约定固定期限（月或季度）的服务费金额，公司按合同约定提供服务并定期（按月或按季度）予以确认收入。</p> <p>②项目服务收入 公司按项目合同或订单的约定为客户提供定制化的品牌管理、数字营销、公关传播等服务。公司与客户签署合同后，对于合同未规定分阶段实施或无法分阶段实施的项目，在项目完成并经客户验收后确认收入；对于合同规定分阶段实施且各阶段工作成果及报酬金额进行了明确约定的项目，公司分阶段向客户提交服务成果，经客户对阶段性成果进行验收后，确认本阶段收入。</p> <p>(2) 媒介代理业务 公司承接业务后，按照客户要求选择媒体并与其签订投放合同，由媒体按照投放计划执行广告发布。广告发布后，公司媒介部门收集“样报”、“样刊”、“广告排期表”、“投放报告”等媒体投放证明，并将投放证明送客户核实确认后，确认收入。</p>
比酷股份	<p>相关服务完成且经客户验收确认时控制权转移至客户，并确认销售收入的实现。</p>
睿路传播	<p>项目制收入确认：公司在服务项目实际完工并取得客户出具的完工确认书时确认收入。</p> <p>月费制收入确认：公司按合同约定为客户提供服务，并根据客户出具的完工确认书定期确认收入。</p>

与可比公司相比，公司与比酷股份收入确认政策和依据基本上一致，严格按照客户验收进行收入确认。

③ 公关服务费业务毛利率明显高于广告费的原因及合理性

两类产品具有显著差异性。相比较而言，公关服务属于非标准化业务，根据客户品牌营销需求，为客户提供创意策划、文案视频等内容制作、媒介投放、活动执行等一系列整合营销服务，该服务创意性和专属性较强，因此一般项目收入规模不高，毛利率较高。广告服务相对属于标准化服务，根据客户广告投放效果需求，基于抖音、快手等短视频平台制订个性化信息流广告投放方案，并在短

视频平台进行信息流广告投放，根据短视频平台规则按照实际投放效果进行计费，公司通过实时监测分析投放效果和投放方案优化，为客户提供广告优化服务，该服务虽然也涉及部分创意策划和内容制作，但是核心在于基于平台数据和客户需求进行个性化投放方案制订及动态优化，标准化程度较高，且一般与客户销售效果挂钩，客户预算较高，投放规模一般较大，毛利率较低。

同行业可比公司按产品分类的毛利率列示如下：

公司	产品	毛利率
浙文互联	未分类	4.33%
因赛集团	战略咨询	83.28%
	品牌管理	45.82%
	媒介代理	15.81%
比酷股份	数字内容整合营销	25.78%
	媒体代理	58.29%
	其他业务	48.23%
睿路传播	营销主策	41.16%
	整合实施	9.80%
	营销科技	61.46%

从可比公司情况来看，由于产品均为服务性质，分类和命名缺乏统一标准，包含广告业务的浙文互联与其他不含广告业务的公司相比，毛利率显著偏低。公司公关业务毛利率显著高于广告业务符合行业特点，与可比公司不存在明显差异，具备合理性。

(3) 结合公司广告业务经营情况、订单情况等，说明在广告业市场规模整体下滑的情况下，公司广告费收入逆周期发展的原因及合理性。

公司说明:

2022年公司广告业务主要服务若干大客户，通过与客户签署框架协议，客户根据需求下达订单的形式开展业务，形成收入。公司广告业务于2020年进行尝试性布局，2021年成规模落地，2022年保持了快速增长，2020年至2022年广告业务收入分别为219,022.73元、102,109,944.58元和228,824,836.96元。

由于广告服务具有业务标准化程度高、客户预算高、执行效率高特点，导致该业务显著具有收入规模高和毛利率低的特征，业务的增长不依赖于人力等资源的等比例投入，在客户具备充足预算的前提下，收入规模较容易扩大，如以广告业务为主的浙文互联2022年营业收入达到了147亿元，以公关业务为主的因赛集团仅有4.85亿元。虽然公司在过去两年广告业务收入保持了快速增长，但在该细分领域，公司仍然是一家业务规模较低的新进入者，业务规模和市场占有率均相对较低，增长空间较大。

此外，公司年报披露引用的数据“2022年全年广告市场同比减少11.8%”是指整体广告市场情况。根据QuestMobile发布的《2022中国互联网广告市场洞察》显示，2022年整体广告市场出现9.4%的下滑，互联网广告市场增长了1.4%。公司的广告业务为短视频信息流效果广告业务，属于互联网广告业务。由于缺乏权威行业数据，尤其是细分领域的权威数据，无法准确判断细分行业规模变化情况，公司初步判断所从事的细分业务市场规模2022年相比2021年可能不存在显著下滑情况。

综上，一方面公司广告业务市场占有率较低，发展空间较大，受行业整体影响较小，另一方面，细分市场可能不存在显著下滑情况。因此，公司广告业务增长具备合理性。

2、关于应收账款和经营活动现金流量

你公司应收账款期末余额为177,215,996.47元，较期初增加52.50%。按账龄分类，1年以上应收账款期末余额35,781,993.72元，较期初增加57.93%，期初2年以上应收账款截至本期末均未收回，余额合计9,202,632.90元，其中，账龄期为2-3年、3-4年和4年以上的应收账款你公司分别按照20%、30%和50%计提减值准备。按欠款方分类，客户1和客户2期末余额合计101,567,492.02元，占应收账款总额57.31%，公司未披露欠款方名称和主要客户名称，应收账款欠款方名称按照客户1至客户5标记，主要客户名称按照客户A至客户E标记。

你公司本期经营活动现金流量净额为-28,024,237.21元，去年同期为-17,629,222.79元，你公司解释一是本期对某重要客户收入显著增加，且该客户账期相对其他客户的账期明显偏长，二是本期期末，主要客户海南盘云科技有限公司(以下简称盘云公司)和其子公司杭州盘宇科技有限公司(以下简称盘宇公司)未按时回款金额较大。根据主要客户情况，你公司对客户A本期销售金额为150,180,850.49元，占比36.90%，去年同期为55,485,284.42元。2021年12月，你公司与盘云公司签订了《客户合作框架协议》，你公司为其提供信息投放服务，涉及金额为16,940,964.55元，截至2022年12月，盘云公司未能按时支付服务费用，你公司与2023年3月对其提起诉讼。经查，盘云公司成立与2021年3月，2021年11月因登记的住所或经营场所无法联系而被列入企业经营异常名录，其子公司盘宇公司实缴资本和参保人数均为0。

请你公司：

(1)说明未披露主要客户和应收账款主要欠款方名称的原因及合理性，并请按照相同标识进行标记和披露，主要客户和应收账款

欠款方是否重叠；

公司说明：

①未披露主要客户和应收账款主要欠款方名称的原因及合理性

公司主营业务是提供基于互联网与社交媒体的数字营销服务，行业内竞争激烈。为保守公司商业机密，避免不正当竞争，公司与客户及供应商签订保密条款，最大限度地保护客户、公司和股东利益，豁免披露公司前五大客户以及前五大供应商的相关信息。

浙文互联仅披露了前五大客户销售额汇总金额和按欠款方归集的期末余额前五名应收账款汇总金额；因赛集团分别以第一名至第五名的形式披露了前五大客户、以客户一至客户五的形式披露了按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况；比酷股份以客户一至客户五的形式披露了前五大客户销售金额，以前五名应收账款汇总金额的形式披露了按欠款方归集的期末应收账款余额；睿路传播分别具体披露了前五大客户和前五大应收账款主要欠款方名称。因此，从可比公司情况来看，公司未披露主要客户和应收账款主要欠款方名称符合行业惯例，具备合理性。

②按照相同标识进行标记和披露

主要客户情况

序号	客户	销售金额
1	客户A（客户2）	150,180,850.49
2	客户B（客户1）	83,976,334.19
3	客户C	23,193,753.19
4	客户D	20,265,016.94

5	客户E	17,915,272.49
合计		295,531,227.30

按欠款方归集的2022年12月31日前五名的应收账款情况

单位名称	期末余额
客户1 (客户B)	69,855,000.24
客户2 (客户A)	31,712,491.78
客户3	7,890,000.00
客户4	7,418,995.00
客户5	5,776,501.33
合计	122,652,988.35

(2)说明某重要客户是否为客户A，如是，请结合对其销售具体内容，说明本期对其销售收入增加的原因，并结合公司信用政策、与该客户的主要合同条款，说明对其信用账期与其他客户存在区别的原因及合理性，是否存在通过放宽信用政策集中确认和增加收入的情况；

公司说明：

①某重要客户基本情况

该重要客户不是客户A，而是客户B。本期对其销售收入增加，主要因公司服务能力得到客户认可，客户增加预算所致。

②公司信用政策、与该客户的主要合同条款

因公司为客户提供的服务为非标准化产品，公司信用政策一般通过与客户协商谈判确定，并在合同中明确约定。公司与该客户关于信用与付款的主要合同条款如下：

在双方已按照具体项目签署协议的前提下，在如下条件满足之日起九十(90)天内，客户向服务提供方支付协议金额：

- A. 服务提供方完成服务，且服务质量及交付物通过客户的验收；
- B. 客户收悉服务提供方根据客户指示而适当开具的发票。
- C. 服务提供方应以一个季度为周期向客户提交已完成项目的结算清单，且上述结算清单须以客户审核并书面确认为准。

③信用账期与其他客户存在区别的原因及合理性

由于公司客户大多为所在行业头部公司，一般使用客户提供的合同模板签署合同，合同模板中已对信用账期有明确的规定。由于不同客户内部对与公司类似供应商提供的信用账期条款有所差异，因此导致公司不同客户之间的信用账期有所区别，具有合理性。

④是否存在通过放宽信用政策集中确认和增加收入的情况

该客户为所在行业头部公司，公司对与其合作的信用政策不具话语权，对该客户的信用政策保持一致，不存在通过放宽信用政策集中确认和增加收入的情况。

(3) 结合信用政策、回款期限等，进一步说明1年以上应收账款占比较高、增幅较大的原因及合理性，应收账款账龄分布是否符合行业惯例；并说明2年以上应收账款本期未能收回的原因及合理性，你公司对其减值计提比例是否充分、适当；

公司说明：

①1年以上应收账款占比较高、增幅较大的原因及合理性

报告期末，公司1年以上应收账款余额35,781,993.72元，占报告期末应收账款总额的20.19%，期初公司1年以上应收账款余额22,656,174.21元，占期初应收账款总额的19.5%，报告期末1年以上应收账款余额较期初增加13,125,819.51元，增幅为57.93%，占比增长0.7个百分点。

因受疫情影响，部分项目执行期限延长，客户内部付款流程延长或受阻，导致1-2年应收账款余额较大，为15,627,350.52元，从而导致1年以上应收账款占比较高、增幅较大，期后截至2023年4月30日回款金额为1,827,350.52元。

此外，部分客户因自身经营困难和财务状况恶化等原因，回款困难，导致3年及以上应收账款余额较大，占比较高。

②应收账款账龄分布是否符合行业惯例

可比公司浙文互联、因赛集团、比酷股份、睿路传播2022年年末1年以上应收账款占比分别为10.87%、2.66%、1.54%和0.10%，不同公司间差异较大。与可比公司相比，公司2022年末1年以上应收账款占比20.19%，高于上述可比公司水平。具体来看，1-2年占比8.82%，2-3年6.18%，3-4年0.38%，4-5年4.51%，5年以上0.30%。其中3年以上应收账款涉及三家异常客户，其中一家已全额计提坏账准备，一家因执行第三人异议诉讼中，一家已签署债务重组协议。

③2年以上应收账款本期未能收回的原因及合理性

主要包括以下四种情况：

一是客户经营困难，偿债能力显著下降，公司拟通过司法手段解决，涉及2年以上应收账款5,776,501.33元。公司已对某欠款较高房地产客户提起诉讼，且已胜诉，公司冻结了该客户两套位于北京的商品房，冻结标的市场价值足够覆盖其所欠公司债务，目前因标的房产有第三人提出异议，异议之诉尚未结束而未进入司法拍卖流程。其中一套房产（市场价值足够覆盖公司应收款项）第三人异议已经被执行法院驳回，该第三人提起诉讼，一审已宣判，公司胜诉，二审尚未宣判。综合在案证据和代理律师意见，公司二审胜诉的可能性较大，二审判决之后，如公司胜诉的，标的房产可进行司法

拍卖程序，所得款项优先清偿公司债权。另一套房产异议之诉尚处一审流程中。上述诉讼和司法执行具有一定不确定性。

二是客户现金清偿困难，经协商拟通过债务重组方式解决，涉及2年以上应收账款1,888,131.87元。公司已与某影视数字娱乐平台科技公司签订《债务处理协议》，截至2023年4月30日，客户已支付30万元，欠款余额为1,888,131.87元。公司与客户一直保持密切沟通，因对方无法以现金形式支付欠款，目前正在商讨具体的债转股可行性方案。

三是根据相关信息，客户已经破产或接近破产，款项无法收回，公司已经单项全额计提坏账准备，涉及2年以上应收账款1,538,010.00元。公司对东峡大通（北京）管理咨询有限公司（ofo小黄车运营公司）单项计提坏账准备，计提比例为100%。

四是因受疫情防控等因素影响，部分项目执行期限延长，部分客户付款流程延长或受阻，导致回款缓慢，涉及2年以上应收账款10,952,000.00元，期后截至2023年4月30日收回金额为2,050,000.00元，余额为8,902,000.00元。

综上所述，2年以上应收账款本期未能收回具有一定合理性。公司将根据不同情况有针对性地加快处理，争取早日回款。

④减值计提比例是否充分、适当

对于应收账款，公司按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。当单项应收账款无法以合理成本取得评估预期信用损失的信息时，公司依据信用风险特征，将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。公司对单项100万元以上的应收款项确认为单项金额重大的应收款项，单独进行减值测试，单项测试未发生减值的，包括在组合中进行减值测试。

公司按照既定会计政策，结合客户实际情况，综合考虑诉讼、债务重组、沟通、回款等情况进行应收账款减值测试和坏账准备计提，减值计提比例充分、适当。

(4) 结合你公司在与客户签订服务合同前所进行的内部审批、征信调查和经营情况调查等程序，说明2021年11月，盘云公司已被纳入经营异常名录的情况下，仍在2021年12月与其签订合作协议的原因及合理性，公司对客户的选择所设计和履行的内部程序是否合理有效，公司及相关责任主体是否与盘云公司或盘宇公司存在关联关系，是否存在通过服务合同进行利益输送的情况，并结合诉讼进展情况，说明目前相关款项是否能够预期收回，公司对相关款项的减值计提是否充分。

公司说明：

① 签订合作协议的原因及合理性

公司与客户签订服务合同前，对拟准入客户基本情况、征信与经营情况、合同文本等进行审批。其中征信调查和经营情况调查主要通过查阅上市公司公告（如有）、企查查、司法诉讼、网络报道等公开信息、要求客户提供相关资料等方式进行，公司对部分风险可能较高的客户进行实际走访调查。客户准入主要审批环节包括业务经办人、直属领导、事业部负责人、财务、管理层等。

合同审批重点关注服务内容、报价、付款条件、信用账期、违约责任等，对于非公司模板合同，需要公司常年法律顾问审核。公司内部客户合同审批的主要环节包括业务经办人、直属领导、事业部负责人、法务、运营、财务、管理层等。

公司在签订合同前，已关注到盘云公司被纳入经营异常名录的情况，并针对该情况进行了专项调查。一是查阅纳入经营异常名录

的具体原因，查询企查查显示，盘云公司因“通过登记的住所或者经营场所无法联系的”被海口市市场监督管理局于2021年11月4日列入经营异常。二是与盘云公司进行沟通联系，所了解到的情况与查阅信息一致。三是了解“通过登记的住所或者经营场所无法联系的”具体原因，盘云公司为浙江盘兴数智股份有限公司（以下简称“盘兴公司”）全资子公司，为享受海南税收优惠政策，注册在海南，但实际经营地为浙江省杭州市，盘云公司已与海口市市场监督管理局进行了沟通，该异常情况将及时解决，且不影响盘云公司日常经营。该情况与公司实际走访和日常工作联系情况一致。

经营异常 1 新增经营异常时通知我 原因不限

序号	列入日期	作出决定机关(列入)	列入经营异常名录原因
1	2021-11-04	海口市市场监督管理局	通过登记的住所或者经营场所无法联系的

根据以上情况，公司判断该经营异常情况不会影响盘云公司日常经营和履约能力，因此在2021年12月与其签订合作协议具有合理性，公司对客户的选择所设计和履行的内部程序合理有效。

② 关联关系和利益输送情况

公司、主要股东、董事、监事、高级管理人员及其他关联方等相关责任主体与盘云公司或盘宇公司不存在关联关系，不存在通过服务合同进行利益输送的情况。

③ 预期收回及减值计提

根据约定，盘云公司（含盘宇公司）分别应于2022年12月31日和2023年1月31日前向公司支付服务款项。2023年以来，盘云公司向公司支付了部分款项，但剩余款项经沟通后，对方仍无法及时支付，公司因此根据涉案母子公司注册地分别向北京市海淀区人民法院、朝阳区人民法院起诉。截至目前，公司已收到海淀法院开庭通知，拟于5月16日开庭审理该案，尚未收到朝阳法院立案受理通知书，

海淀法院已按公司申请进行了诉前保全执行，冻结了盘云公司、盘兴公司的银行账户、子公司股权等资产，朝阳法院诉前保全尚在处理中。盘云公司、盘宇公司法定代表人和负责人签署了个人连带保证协议。盘兴公司作为盘云公司唯一股东，根据《公司法》规定，一人有限责任公司的股东不能证明公司财产独立于股东自己的财产的，应当对公司债务承担连带责任。最终盘兴公司是否应承担连带责任，取决于法院判决情况，具有一定不确定性。根据公开查询资料，目前，盘兴公司处于上市辅导期内，入选2022年（第22届）浙江省软件业务收入前30家企业名单，具备一定偿债能力。结合诉讼进展情况，公司预期相关款项能够收回，公司对相关款项的减值计提充分。

未来，公司将根据回款、诉讼进展等情况，对款项预期收回情况及减值计提情况进行动态研究判断，并按照《企业会计准则》及公司会计政策进行相关会计处理。

3、关于存货

你公司存货均为合同履约成本，本期期末金额为14,771,318.59元，较期初增加56.60%，公司解释增加主要原因为未经客户验收确认收入项目所产生的合同履约成本增多所致。

请你公司结合在手订单、成本的构成，说明合同履约成本的归集方式及依据，以及相关产品期后确认收入结转成本情况。

公司说明：

①合同履约成本的归集方式及依据

公司合同履约成本按实际成本计价，主要为采购成本。公司一般根据客户需求进行采购，并在供应商交付且经验收确认后，计入合同履约成本，在与之对应的收入确认时结转为成本。公司

实行项目管理，对收入成本按照项目进行匹配，在确定合同履约成本时，同步可确定对应的客户、订单，并在客户验收时与收入相对应。

②期后确认收入结转成本情况

本期期末合同履约成本金额为14,771,318.59元，其中期后截至2023年4月30日，已确认收入结转成本金额为6,852,789.72元，因项目尚未执行完毕或客户尚未验收确认收入，尚未结转成本的金额为7,918,528.87元。

4、关于研发费用和其他非流动资产

你公司本期发生研发费用4,942,344.16元，均为研发部门薪酬支出，较去年同期下降36.31%，其他非流动资产期末金额为4,436,308.34元，均为预付委外研发费，期初金额为0。

请你公司

(1)说明委外研发的具体情况，包括被委托方情况、具体项目情况、委外研发相关合同主要条款、主要研发成果、市场转化情况及对经营业绩的影响等；

公司说明：

①被委托方情况

某专业网络科技有限公司，成立于2018年2月，注册资本500万元，致力于把信息技术应用到各个行业内，经营范围为计算机软件开发；网络通信工程施工；通信系统工程服务、计算机网络系统工程服务；会议及展览服务；计算机及外围设备维修；计算机、通讯设备批发与零售；第二类增值电信业务中的互联网接入服务业务；贸易咨询服务、企业管理咨询服务；广告制作；电脑图文

设计；组织文化艺术交流活动；劳务派遣。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

根据该公司提供的资料显示，该公司服务区域覆盖了内蒙古、辽宁、河北、山西、河南、宁夏、青海、浙江、福建、海南等多个省区，2022年服务对象主要包括银行、通讯技术公司等。

②具体项目情况

公司作为甲方，委托乙方研究开发基于媒体采购、招投标综合管理平台项目，旨在基于互联网和大数据平台，提高公司业务和管理数字化决策水平及运行效率。

③委外研发相关合同主要条款

乙方应按下列进度完成研究开发工作：

1. 2022年8月1日—2022年8月31日客户调研与文件资料收集分析；
2. 2022年9月1日—2022年10月30日项目设计阶段；
3. 2022年11月1日—2023年1月31日项目研发阶段；
4. 2023年2月1日—2023年2月15日项目测试阶段；
5. 2023年2月16日—2023年3月31日项目验收及客户培训。

甲方应按以下方式支付研究开发经费和报酬：

1. 研究开发经费和报酬总额为人民币4970000.00元（大写：肆佰玖拾柒万元整）。

2. 研究开发经费按实施阶段进度，分三次支付给乙方。

合同签订：支付50% 人民币2485000元（大写：贰佰肆拾捌万伍仟元整）

项目研发阶段完成：支付30% 人民币1491000元（大写：壹佰肆拾玖万壹仟元整）

项目验收阶段完成：支付20% 人民币994000元（大写：玖拾玖万肆仟元整）

保密内容（包括技术信息和经营信息）：双方在签署及履行本合同过程中，对方以书面、口头或电子的形式提供的任何信息或数据，包括但不限于商业秘密、技术诀窍、研究成果、商业计划、客户信息、财务数据、文档模版、编程规范、开发流程、质量标准、双方订立的协议条款以及其它技术和商业信息。

双方确定，因履行本合同所产生的研究开发成果及其相关知识产权权利归属，按下列第1种方式处理：

1. 甲（甲、乙、双）方享有申请专利的权利。

④主要研发成果

管理系统1套

⑤市场转化情况及对经营业绩的影响

本研发项目旨在提升公司业务及管理数字化决策水平和运营效率，对业务开展项目调研、创意策划、方案制订、供应商库及交付物管理等具有一定支持作用，有利于相关业务缩短响应时间，提高业务质量，更好获得客户认可，并降低成本，获得更多业务机会，但预期短期内，不会直接形成市场转化，对公司经营业绩不具备显著影响。

⑥项目后续计划

待本研发项目交付验收后，如试用良好，会尽快投入使用，并根据日常使用反馈，不断迭代、完善，进一步提升公司数字化管理水平。

(2)结合公司自身研发投入、研发人员情况、资金需求等，说明本期由内部研发逐步转至委托外部研发的原因及合理性，以及

期后以及委外研发费用计提依据和实际支付情况、结转情况等。

公司说明：

①内部研发逐步转至委托外部研发的原因及合理性

一直以来，公司重视研发创新，保持了一定比例的研发投入强度，配置了必要的研发人员。随着公关营销与新技术的不断融合，公司预计单纯依靠内部研发，可能无法满足公司对新技术和新模式的创新要求，因此，公司研发策略从内部研发向内部研发与委外研发相结合转变，具备一定合理性。

②期后以及委外研发费用计提依据和实际支付情况、结转情况等

受疫情防控影响，被委托单位无法按计划投入研发工时，截至2023年4月30日，本项目仍处于项目研发阶段。截至2022年12月31日实际支付4,702,486.86元。考虑到项目尚未进入交付和验收阶段，项目成果尚不确定，截至2023年4月30日尚未结转。

5、关于短期借款

你公司短期借款期末金额为56,065,639.65元，较期初增加124.44%，公司解释主要因公司业务规模扩大，为补充流动资金增加银行贷款所致。经查，你公司货币资金期末24,267,629.25元。

请你公司结合货币资金情况，说明本年度货币资金余额较为充裕的情况短期借款金额增幅较大的原因及合理性，公司货币资金是否存在受限情况。

公司说明：

2022年，公司营业收入为406,960,956.38元，平均每月收入为33,913,413.03元，营业成本为335,949,399.75元，平均每月

营业成本为27,995,783.31元。因此，为维持正常业务运转，公司需要储备一定量的安全资金，随时支付成本费用。2020年至2022年期末，公司货币资金分别为26,248,779.24元、27,250,163.13元和24,267,629.25元，总体来看，在通过银行贷款及时补充增量资金后，公司货币资金余额能够满足业务需求，随着公司业务规模的不断扩大，可能需要进一步通过银行授信及时补充流动资金。

短期借款金额增幅较大，主要因随着营业收入的快速增长，对流动资金产生增量需求，加之国家针对创新型中小企业不断加大金融信贷支持，公司可以及时获得较低成本的银行贷款，满足公司业务快速增长需求。

公司短期借款的增长符合业务增长带来的增量流动资金补充实际需求，使用银行贷款后，货币资金保持在相对安全的水平，具备合理性。

期末公司货币资金不存在受限情况。

北京海唐新媒文化科技股份有限公司

董事会

2023年5月12日