

北京聚能鼎力科技股份有限公司

关于 2022 年年度报告反馈意见的回复

关于全国股份转让公司针对公司2022年年报的反馈意见，回复如下：

1、关于经营业绩

你公司披露的主要产品为5G基站智慧新锂电系列产品、两三轮车专用智能磷酸铁锂、钛酸锂电池，2020年、2021年、2022年实现营业收入分别104,458,955.93元、6,760,193.39元、26,870,951.38元，变动比例分别为-93.528%、297.488%。你公司在2021年年度报告中解释2021年度收入下降原因为疫情管控对陆路交通的严重影响，导致订单送货不及时客商大量取消订单，预计2022年订单将大规模上升。你公司披露的重要目标客户主要是中国铁塔、中国移动、中国联通、中国电信等，从前五大客户情况来看，除2020年度前五大客户有中国铁塔外，其他年度前五大客户中无披露的重要目标客户。

你公司报告期内在信息及技术服务业务实现营业收入803,993.45元，较上年同期增长255.10%，毛利率54.15%。你公司披露公司目前在整合公司转型前的资源运营抖音直播推广业务，针对抖音用户进行精准推流、发展新的客户，引流变现。

请你公司：

(1) 结合公司主要产品或服务的市场竞争力、期后订单签订情况、主要客户合作的稳定性等评估分析你公司主营业务的可持续性，说明是否存在业绩下滑的风险，公司已采取或拟采取的应对措施；

(2) 结合对主要客户所售产品或服务的终端销售情况说明年度报告中对重要目标客户的表述是否准确；

(3) 说明你公司在信息及技术服务业务提供的具体商品或服务内容，具体收入确认政策，并结合商品或服务定价、成本价格、同行业可比公司情况说明毛利率的合理性；

(4) 说明信息及技术服务业务与你公司主营业务的协同效应，在信息及技术服务业务领域你公司的资源优势与发展规划，信息及技术服务业务将如何改进你公司持续经营与盈利能力。

一、结合公司主要产品或服务的市场竞争力、期后订单签订情况、主要客户合作的稳定性等评估分析你公司主营业务的可持续性，说明是否存在业绩下滑的风险，公司已采取或拟采取的应对措施；

公司回复：

(一) 公司主营业务的可持续性

1、公司主要产品或服务的市场竞争力：

公司自2019年转型新能源锂电池行业至今，主营产品及服务为：5G基站智慧新锂电系列产品、两三轮车专用智能磷酸铁锂、钛酸锂电池，特制全兼容锂电池BMS及智能电池溯源管理平台。公司委外生产的钛酸锂电池具有安全性能高、快充快放、耐宽温（无惧严寒酷暑）、长寿命等特点。公司持续为中国铁塔股份有限公司（以下简称中国铁塔）、铁塔能源有限公司（以下简称铁塔能源）等业内龙头企业提供产品及相关技术服务，是铁塔集团公司的换电磷酸铁锂电池组和钛酸锂电池组供应商之一。

2、期后订单签订情况：

2023年电池业务已签订合同情况如下：

合同名称	单位名称	合同订单金额
销售合同-换电磷酸铁锂电池组	东莞佳源科技有限公司	6,910,000.00

3、主要客户合作的稳定性：

公司持续为中国铁塔、铁塔能源等业内龙头企业提供产品及相关技术服务，是铁塔集团公司的换电磷酸铁锂电池组和钛酸锂电池组主要供应商之一。2020年及2021年铁塔集团的公司是公司的前五大客户，报告期内执行的是2021年的订单及售后运维。2022年至今公司正在与铁塔集团洽谈新的合作，已有合作意向，尚未形成

定单。深圳市瀚海龙科技有限公司连续三年成为公司的前五大客户；深圳市好米电子贸易有限公司近两年也成为了公司前五大客户。公司与主要客户长期稳定的保持合作。

综合以上因素分析，公司经过自我评估认为公司主营业务具有可持续性。

(二) 说明是否存在业绩下滑的风险，公司已采取或拟采取的应对措施

1、公司面临因市场竞争激烈、原材料价格波动、客户需求变化等因素导致的业绩下滑的风险，但从2023年经济整体复苏态势，以及公司所处行业景气回升程度来看，这种风险总体是可控的。

2、公司已采取或拟采取的应对措施：

公司积极维护原有客户资源，维系原有客户的同时还积极拓展新的业务模式——开展互联网线上业务，已初见成效，形成收入。

二、结合对主要客户所售产品或服务的终端销售情况说明年度报告中对重要目标客户的表述是否准确；

公司回复：

(一) 公司目前所售产品的销售情况：

2022年公司销售的客户按销售额排名分别为：深圳市佳源新能源科技有限公司、阿米巴科技（天津）有限公司、深圳市好米电子贸易有限公司、深圳市瀚海龙科技有限公司。

(二) 说明年度报告中对重要目标客户的表述是否准确：

公司目前主营业务为：5G基站智慧新锂电系列产品、两三轮车专用智能磷酸铁锂、钛酸锂电池，特制全兼容锂电池BMS及智能电池溯源管理平台。因为公司与中国铁塔合作三年之久，而且产品和服务模式都相对比较成熟，鉴于中国铁塔与中国移动、中国联通、中国电信等都是相同的通讯领域，都有相同的产品和服务需求，所以公司将中国铁塔、中国移动、中国联通、中国电信作为公司的重要合作目标展开大量的洽谈、投标等业务拓展工作，但报告期内由于大型国有企业对合作对象的要

求相对较高，公司未与目标客户签订合同，未达成合作。公司年报报告表述为重要“目标客户”，并不是重要客户，表达没有歧义。

三、说明你公司在信息及技术服务业务提供的具体商品或服务内容，具体收入确认政策，并结合商品或服务定价、成本价格、同行业可比公司情况说明毛利率的合理性；

公司回复：

（一）公司信息及技术服务业务提供的具体商品或服务内容：

提供直播间建设代运营服务、IP和短视频服务业务。

（二）具体收入确认政策：

上述收入确认政策是按合同约定应履行的义务全部完成、开具收款凭证时确认收入。

（三）结合商品或服务定价、成本价格、同行业可比公司情况说明毛利率的合理性

上述收入对应的成本包括：直播基地的房租和装修费、参与运营的人工成本、投流费用等。此类业务的毛利率为54%，略高于同行业水平。原因是报告期内，视频直播间代运营服务业务处于初创阶段，投流费用投入较少。投流费用是此类业务的主要成本之一，期后随着业务步入平稳发展期，投流费用的投入将达到业内正常水平，毛利率也将趋同于同行业平均水平。

四、说明信息及技术服务业务与你公司主营业务的协同效应，在信息及技术服务业务领域你公司的资源优势与发展规划，信息及技术服务业务将如何改进你公司持续经营与盈利能力。

公司回复：

（一）信息技术服务与公司主营业务的协同效应：

自2020年下半年始，公司凭借多年从事信息技术服务业务的互联网信息推送服务的经验和资源，着力布局线上视频业务，拓展新能源锂电池市场。通过在抖音、视频号、快手等多个平台上打造个人IP视频号、企业IP视频号和直播间等方式，普及新能源锂电池正确使用和维护知识，推广新能源锂电池营销理念，以铁塔集团业务为核心，拓展换电市场新渠道。

(二) 在信息及技术服务业务领域公司的资源优势

- 1、公司及董事长个人在私域运营个人品牌流量很高。
- 2、公司成立以来，长期从事信息技术服务，具有信息技术服务领域的渠道。
- 3、公司转型前一直从事在线阅读，拥有技术优势。

(三) 发展规划：

公司将在新能源领域，从单一渠道转变为线上线下相结合的多渠道运营模式。

(四) 新增业务对改进公司持续经营与盈利能力的作用：

公司在经营过程中不断更新经营理念，打开新思路，利用公司的互联网资源资源优势来加大公司的宣传，树立公司的品牌，努力利用互联网将使得公司业务线上线下双管齐下，以提高公司的业绩，以期公司快速发展。虽然公司受疫情期间多种不利因素的影响业绩下滑，但在基于开发新能源锂电池业务新渠道的基础上，公司不断尝试多种产品销售平台的开发，启动了个人IP设立及运营服务业务、企业直播间代运营服务业务，为企业带来新的生机。截止目前，公司已中标“三亚中服抖音电商直播运营服务商入库项目”，签订了一系列直播间代运营协议，具体如下：

单位名称	合同名称	执行情况
中服（三亚）免税品有限公司	国药中服抖音直播代运营服务协议	试运营
中国邮政广告有限责任公司	新媒体广告合作服务合同	试运营
格力电子商务有限公司	直播间代运营服务合同	正常运营
东莞盛世东胜格力贸易有限公司	全网数字渠道联合运营合作协议书	正常运营

公司已打造运营的直播间有：铁塔能源有限公司的“铁塔换电”；格力电子商务有限公司在抖音、快手和视频号的“格力官方旗舰店”、“格力明珠空调直播间”、“格力家用电器旗舰店”、“GREE东莞格力”等。

可见，新增业务已经试跑成功，一方面会带来新业务本身的盈利点，另一方面也促进了新能源锂电池业务的多渠道发展，为业务的持续经营及业务增长具有推动作用。

2、关于应收账款

你公司报告期末应收账款账面余额77,030,598.69元，其中账龄在2年以上的余额为67,151,965.91元，占比87.18%。应收账款坏账准备余额60,364,947.80元，坏账准备计提比例78.36%，期末账面价值16,665,650.89元。按欠款方归集的期末余额前五名应收账款汇总金额33,536,759.55元，占比43.54%，账龄均在2年以上。

请你公司：

(1) 列式说明按欠款对象归集的单项余额大于50万元、账龄1年以上的应收对象、交易内容、交易金额、信用政策、期后回款情况，并结合上述情况说明涉及的应收账款长期未能收回的原因及合理性，是否就相关款项认定存在纠纷，所涉及商品或服务的前期收入确认政策、收入确认依据，前期收入确认是否真实、准确；

(2) 对于以账龄组合为基础计量预期信用损失的应收账款，量化说明预期信用损失率的确定方式，并结合历史损失率、前瞻性信息等因素说明预期信用损失率确定的合理性，坏账准备计提是否充分。

公司回复：

一、列式说明按欠款对象归集的单项余额大于50万元、账龄1年以上的应收对象、交易内容、交易金额、信用政策、期后回款情况，并结合上述情况说明涉及的应收账款长期未能收回的原因及合理性，是否就相关款项认定存在纠纷，所涉及商品或服务的前期收入确认政策、收入确认依据，前期收入确认是否真实、准确；

(一) 单项余额大于50万元、账龄1年以上的未收回应收明细如下：

序号	客户名称	交易内容	余额	计提坏账准备	计提坏账准备比例	交易金额	信用政策	期后回款
1	铁塔能源有限公司四川分公司 成都	电池销售及 服务	1,851,790.31	884,207.22	47.75%	33,577,707.85	未超过信用 期限	112,725.14
2	江西博能上饶客车有限公司	电池销售及 服务	4,842,522.15	4,386,222.15	90.58%	48,425,197.70	超过信用 期限，每 年发函催 收	-
3	铁塔能源有限公司新疆分公司 乌鲁木齐	电池销售及 服务	1,511,031.26	151,103.13	10.00%	3,271,173.50	未超过信用 期限	-
4	绵阳力王新能源科技有限公司	电池销售及 服务	6,480,000.00	648,000.00	10.00%	6,480,000.00	未超过信用 期限	-
5	洛阳力容新能源科技有限公司	电池销售及 服务	3,300,000.00	330,000.00	10.00%	3,300,000.00	未超过信用 期限	-
一、	电池销售及 服务小计		17,985,343.72	6,399,532.49	35.58%			

序号	客户名称	交易内容	余额	计提坏账准备	计提坏账准备比例	交易金额	信用政策	期后回款
1	中国移动通信集团浙江有限公司	互联网推送	4,251,283.27	4,251,283.27	100%	63,204,861.47	超过信用期限，每年发函催收	-
2	北京东信盈宝文化发展有限公司	互联网推送	4,000,000.00	4,000,000.00	100%	4,000,000.00	超过信用期限，每年发函催收	-
3	杭州祖玛科技有限公司	互联网推送	3,878,084.16	3,878,084.16	100%	3,878,084.16	超过信用期限，每年发函催收	-
4	北京开天亿盛科技咨询有限公司	互联网推送	11,974,990.34	11,974,990.34	100%	42,894,996.00	超过信用期限，等待客户主动偿还	-
5	天津睿骋科技有限公司	互联网推送	960,900.00	960,900.00	100%	2,960,900.00	超过信用期限，每年发函催收	-
6	深圳市华佳业房地产开发有限公司	互联网推送	1,500,000.00	1,500,000.00	100%	9,772,000.00	超过信用期限，等待客户主动偿还	-
7	北京君合百年房地产开发有限公司	互联网推送	1,500,000.00	1,500,000.00	100%	12,872,000.00	超过信用期限，等待客户主动偿还	-
8	北京太和凯旋信息技术有限公司	互联网推送	3,000,000.00	3,000,000.00	100%	3,000,000.00	超过信用期限，每年发函催收	-
9	执诚互信（北京）科技有限公司	互联网推送	3,455,291.17	3,455,291.17	100%	11,517,637.22	超过信用期限，每年发函催收	-
10	深圳博士强志科技有限公司	互联网推送	3,228,169.00	3,228,169.00	100%	21,559,629.00	超过信用期限，每年发函催收	-
11	睿晟广告（北京）有限公司	互联网推送	3,326,200.00	3,326,200.00	100%	5,550,000.00	超过信用期限，每年发函催收	-
12	北京美联合众广告有限公司	互联网推送	6,239,247.06	6,239,247.06	100%	8,200,000.00	超过信用期限，每年发函催收	-
二、	互联网推送小计		47,314,165.00	47,314,165.00	100%	189,410,107.85		-
三、	金额总计		65,299,508.72	53,713,697.49				-

(二) 涉及的应收账款长期未能收回的原因:

1、电池类业务应收款未回款原因是:

因疫情期间客户受各种管控措施的影响不能正常开展业务造成电池超期存放仓库、使用方又无法正确维护未激活的电池，造成诸如电池失电无法激活、客户

要求更换全新电池等诸多售后问题，由此导致应收款回款超期。疫情管控结束后，公司已通过各种方式努力协调解决，待售后维护处理完毕，均可收回应收款。

2、互联网推送类业务应收款未回款原因是：

2018年以来，互联网信息推送行业市场环境因政策导向发生较大变化导致部分客户提高服务标准以达到降低成本，认为我公司已提供的服务未达到其要求从而拖欠尾款的支付。此部分客户是公司自成立以来的老客户，具有多年友好合作的基础。本着期颐继续共同发展的前提，公司努力沟通协调通过多种渠道补充提供服务已达到客户满意，同时完成尾款的回收。

（三）前期收入确认政策、收入确认依据如下：

1、锂电池设备销售及收入

本公司按照合同约定将锂电池设备运至约定交货地点，将购买方签收时点作为控制权转移时点，确认锂电池设备销售及收入。本公司给予客户的信用期，根据客户的信用风险特征确定，不存在重大融资成分。

2、阅读业务收入

公司与客户签订业务推广协议，与客户按阅读信息费收入的一定比例进行分成，结算周期一般为业务发生当月后推三个月。上述收入确认时点为业务发生当月，收入按照公司后台监测数据结算金额确认收入。收入确认金额为客户扣除其分成部分后的全部收入。

3、广告渠道服务收入

主要按广告合同约定，根据广告展现次数、浏览次数等因素按一定单价收取费用。收入确认时点为广告服务提供当月，按与广告商核对结算数据无误后，确认收入。

综上，我司前期收入确认真实、准确。上述相关款项不存在纠纷。

二、对于以账龄组合为基础计量预期信用损失的应收账款，量化说明预期信用损失率的确定方式，并结合历史损失率、前瞻性信息等因素说明预期信用损失率确定的合理性，坏账准备计提是否充分。

公司回复：

（一）关于应收账款：以账龄组合为基础计量预期信用损失的应收账款，量化说明预期信用损失率的确定方式

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。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。公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表计算预期信用损失。确定组合的依据是应收账款账龄组合。

公司主营业务为两项：新能源锂电池销售及服务业务和互联网推送业务。两项业务的应收账款在信用风险、特征上存在明显差异，因此我们对其分类后，再对特定组合计提信用损失。

序号	客户名称	交易内容	期末余额	交易金额	整个存续期已回款	预期信用损失	违约率	违约损失率	预期信用损失率
1	铁塔能源有限公司四川分公司成都	电池销售及服 务	1,851,790.31	33,577,707.85	31,725,917.54	884,207.22	48%	100%	3%
3	江西博能上饶客车有限公司	电池销售及服 务	4,842,522.15	48,425,197.70	43,582,675.55	4,386,222.15	91%	100%	9%
4	铁塔能源有限公司新疆分公司乌鲁木齐	电池销售及服 务	1,511,031.26	3,271,173.50	1,760,142.24	151,103.13	10%	100%	5%
5	绵阳力王新能源科技有限公司	电池销售及服 务	6,480,000.00	6,480,000.00	-	648,000.00	10%	100%	10%
6	洛阳力容新能源科技有限公司	电池销售及服 务	3,300,000.00	3,300,000.00	-	330,000.00	10%	100%	10%
一、	电池销售及服 务小计		17,985,343.72	95,054,079.05	77,068,735.33	6,399,532.49	36%	100%	7%
1	中国移动通信集团浙江有限公司	互联网推送	4,251,283.27	63,204,861.47	58,953,578.20	4,251,283.27	100%	100%	7%
2	北京东信盈宝文化发展有限公司	互联网推送	4,000,000.00	4,000,000.00	-	4,000,000.00	100%	100%	100%
3	杭州祖玛科技有限公司	互联网推送	3,878,084.16	3,878,084.16	-	3,878,084.16	100%	100%	100%
4	北京开天亿盛科技咨询有限公司	互联网推送	11,974,990.34	42,894,996.00	30,920,005.66	11,974,990.34	100%	100%	28%
5	天津睿聘科技有限公司	互联网推送	960,900.00	2,960,900.00	2,000,000.00	960,900.00	100%	100%	32%
6	深圳市华佳业房地产开发有限公司	互联网推送	1,500,000.00	9,772,000.00	8,272,000.00	1,500,000.00	100%	100%	15%

序号	客户名称	交易内容	期末余额	交易金额	整个存续期已回款	预期信用损失	违约率	违约损失率	预期信用损失率
7	北京君合百年房地产开发有限公司	互联网推送	1,500,000.00	12,872,000.00	11,372,000.00	1,500,000.00	100%	100%	12%
8	北京太和凯旋信息技术有限公司	互联网推送	3,000,000.00	3,000,000.00	-	3,000,000.00	100%	100%	100%
9	执诚互信(北京)科技有限公司	互联网推送	3,455,291.17	11,517,637.22	8,062,346.05	3,455,291.17	100%	100%	30%
10	深圳博十强志科技有限公司	互联网推送	3,228,169.00	21,559,629.00	18,331,460.00	3,228,169.00	100%	100%	15%
11	睿晨广告(北京)有限公司	互联网推送	3,326,200.00	5,550,000.00	2,223,800.00	3,326,200.00	100%	100%	60%
12	北京美联合众广告有限公司	互联网推送	6,239,247.06	8,200,000.00	1,960,752.94	6,239,247.06	100%	100%	76%
二、	互联网推送小计		47,314,165.00	189,410,107.85		47,314,165.00	100%	100%	25%

上表中，电池销售及业务均处于售后维护阶段；互联网推送业务客户应收款账龄均已到达3年以上。按经验估计应收款项违约损失率均确定为100%。并针对不同客户具体回款进度和不能回款的可能性进行分析，确定合同违约率。

预期信用损失率=预期信用损失÷交易金额；

预期信用损失=违约率×违约损失率×期末余额（即违约风险敞口）。

期末余额（即违约风险敞口）是预计未来回款的现金流。

（二）结合历史损失率、前瞻性信息等因素说明预期信用损失率确定的合理性，坏账准备计提是否充分

公司预期信用损失率确定合理，坏账准备计提充分。

截止2021年12月31日，电池销售及业务计提坏账准备占此类业务应收账款余额13%，互联网推送业务计提坏账准备占此类业务应收账款余额60%。本报告期末，电池销售及业务计提坏账准备占此类业务应收账款余额43%，互联网推送业务计提坏账准备占此类业务应收账款余额78%。坏账准备计提充分。

我们兼顾了应收账款在整个存续期间的信用减值情况，并充分考虑了行业整体发展趋势、经济复苏等宏观因素对企业违约的影响。当前处于经济复苏阶段，在政府对中小企业发布多举措帮扶政策下，随着疫情影响的逐步减少，大量企业复工复产，企业发生违约的情况将呈下降趋势。

公司的历史损失率上表中已有体现，公司考虑到市场宏观经济情况、市场利率风险及银行监管政策等前瞻性信息及上述款项的实际情况对应收账款在整个存续期间进行信用减值。公司预期信用损失率确定合理，坏账准备计提充分。

3、关于预付款项

你公司报告期末预付款项余额22,837,530.25元，较期初减少61.14%，占总资产比例33.27%，你公司解释减少原因为以前年度为降低互联网信息推送业务成本，公司集中采购了流量资源。报告期内，未使用的资源在合同有效期内分摊所致。

2021年度财务报告的报表附注显示预付款项账龄均为1年以上，按预付对象归集的年末余额前五名合计金额44,899,129.84元，占比76.41%，未结算原因为未提供服务。2022年度财务报告的报表附注显示预付款项账龄为1年以上占比90.76%，按预付对象归集的年末余额前五名合计金额20,941,104.39元，占比91.69%，其中前四大对象与2021年末相同，但对其预付余额减少。

请你公司：

(1) 列表说明报告期期初按预付对象归集的单项余额大于50万元、账龄在1年以上的预付款项的具体情况，包括但不限于交易内容、交易价格、提供商品或服务的周期安排、预付对象与你公司是否存在关联关系或潜在关联关系、报告期末结转情况、报告期后结转情况；

(2) 说明流量资源在你公司商业模式中起到的具体作用，预付大额流量资源的原因及合理性，是否符合商业惯例；说明预付款项长期未能结转的原因及合理性，流量投放进度是否与预期或合同安排相符，是否达到预期效果，是否存在无商业实质的款项支出或隐藏资金占用的情形；

(3) 说明你公司将预付的流量资源分摊入账的依据及合理性，会计处理是否符合企业会计准则的要求；对长期未结转的预付款项是否进行减值测试，并分析你公司未对其计提减值准备的原因和合理性。

一、列表说明报告期期初按预付对象归集的单项余额大于50万元、账龄在1年以上的预付款项的具体情况，包括但不限于交易内容、交易价格、提供商品或服务的周期安排、预付对象与你公司是否存在关联关系或潜在关联关系、报告期末结转情况、报告期后结转情况。

公司回复：

(一) 报告期期初按预付对象归集的单项目余额大于50万元、账龄在1年以上的预付款项的具体情况如下表:

序号	供应商名称	交易内容	交易价格	服务期间起	服务期间止	期初余额	是否存在关联关系	报告期末结转金额	期末余额	报告期后已摊销金额
1	杭州博运科技有限公司	就自有 APP 的信息推广、绘本精美图片及照片资源采购、新能源行业信息收集, 进行媒介购买, 并进行甲方企业宣传推送服务	13,900,000.00	2019-1-1	2023-12-31	15,407,032.87	否	7,703,516.43	7,703,516.44	3,851,758.20
2	郑州市新感觉电子科技有限公司	就自有 APP 的信息推广、绘本精美图片及照片资源采购、新能源行业信息收集, 进行媒介购买, 并进行甲方企业宣传推送服务	15,430,000.00	2019-1-1	2023-12-31	11,465,796.09	否	5,732,898.04	5,732,898.05	2,866,449.00
3	河北勇华网络科技有限公司	就自有 APP 的信息推广、绘本精美图片及照片资源采购、新能源行业信息收集, 进行媒介购买, 并进行甲方企业宣传推送服务	9,200,000.00	2019-1-1	2023-12-31	8,442,089.39	否	4,221,044.69	4,221,044.70	2,110,522.32
4	北京上方传媒科技股份有限公司	代理采购的海外数字版权资源	11,000,000.00	2018-12-31	2023-12-31	5,071,278.60	否	2,897,873.48	2,173,405.12	1,448,936.76
5	广州市容大计算机科技有限公司	就自有 APP 的信息推广、绘本精美图片及照片资源采购、新能源行业信息收集, 进行媒介购买, 并进行甲方企业宣传推送服务	6,833,870.00	2019-3-1	2023-2-28	4,512,932.89	否	3,868,228.18	644,704.71	644,704.70
6	北京零度聚焦广告有限公司	正规出版物、互联网文学、手机文学资源的使用	5,484,687.71	2017-7-1	2019-8-31	5,484,687.71	否	5,484,687.71	-	-
7	中文在线数字出版集团股份有限公司	线上资源的市场活动传播与推广	12,700,000.00	2016-6-16	2021-6-15	3,077,515.81	否	3,077,515.81	-	-
8	广州柏柯信息科技有限公司	自有 APP 的信息推广、绘本精美图片及照片资源采购、新能源行业信息收集, 进行媒介购买, 并进行甲方企业宣传推送服务	2,667,518.00	2019-3-1	2023-2-28	1,761,568.43	否	1,509,915.78	251,652.65	251,652.64
9	北京华宇海洋数字科技有限公司	委托开发云桥计算机系统结算收费模块-线上绘本项目, 项目暂停	604,960.00	2019-3-26	项目完成之日	604,960.00	否	604,960.00	-	-
10	杭州炫火科技有限公司	线上推广服务、服务器支持、微信接口对接、新媒体营销方案	800,000.00	2018-1-1	2018-12-31	800,000.00	否	800,000.00	-	-
11	汇总		78,621,035.71			56,627,861.79		35,900,640.12	20,727,221.67	11,174,023.62

(二) 公司与上述公司不存在关联关系或潜在关联关系。

二、说明流量资源在你公司商业模式中起到的具体作用，预付大额流量资源的原因及合理性，是否符合商业惯例；说明预付款项长期未能结转的原因及合理性，流量投放进度是否与预期或合同安排相符，是否达到预期效果，是否存在无商业实质的款项支出或隐藏资金占用的情形；

公司回复：

（一）流量资源在你公司商业模式中起到的具体作用，预付大额流量资源的原因及合理性，是否符合商业惯例：

公司在报告期内分摊预采流量和资源3590万元。年末未分摊流量和资源总额2073万元，全部是以前年度为信息推送业务预采的流量和资源。按合同约定，预采资源和流量要在合同有效期内使用（合同截止日期大部分为2023年12月31日），按公司要求进行信息推广、信息推送、精美图片及照片资源采购、新能源行业信息收集，进行媒介购买，并进行公司企业及产品的宣传推送服务。打包预采流量和资源的成本远低于按项目进度逐期零星采购的价格，公司为降低成本采用的预采方式符合商业惯例。

（二）预付款项长期未能结转的原因及合理性，流量投放进度是否与预期或合同安排相符，是否达到预期效果，是否存在无商业实质的款项支出或隐藏资金占用的情形：

公司自2019年转型落地新能源锂电池行业后，公司着重发展新能源业务，原有的信息服务业务受行业影响，联网信息推送业务收入甚微，故预付款项中以前年度为信息推送业务预采的流量和资源未使用未结转。

公司自2010年成立以来，多年从事互联网线上业务，拥有大量成功经验、技术优势和丰富的资源优势。随着疫情的逐渐退却，未来公司的锂电池业务和文创类业务都将迎来增长势态。流量投放进度与预期或合同相对滞后，后续公司将加大线上业务拓展，以前年度预采的流量和资源将用于线上业务的推广、放量等方面；在后期线上培训业务及抖音业务中也将继续使用。公司不存在无商业实质的款项支出或隐藏资金占用的情形。

三、说明你公司将预付的流量资源分摊入账的依据及合理性，会计处理是否符合企业会计准则的要求；对长期未结转的预付款项是否进行减值测试，并分析你公司未对其计提减值准备的原因和合理性。

公司回复：

（一）预付的流量资源分摊入账的依据及合理性，会计处理是否符合企业会计准则的要求：

在以前年度取得互联网信息推送业务收入时，对应消耗的流量资源费用计入了营业成本。本报告期内，互联网信息推送业务没有实现收入。剩余未使用的流量和资源在合同有效期内仍可继续使用，所以我们采用了在合同剩余有效期内分摊的处理方法。期后产生业务结算时，相应消耗的流量或资源费用计入成本。这样的处理方法基于我公司业务规划和开展的实际情况考虑，符合收入成本配比原则。

（二）长期未结转的预付款项进行减值测试，未对其计提减值准备的原因和合理性

因未分摊的流量和资源仍可以在合同剩余有效期内使用，合同有效期内不存在减值的情况，本公司未对其计提减值准备是合理的。

4、关于销售费用

你公司2021年、2022年销售费用发生额分别为22,921,797.72元、39,069,726.02元，其中主要内容为流量费，发生额分别为19,631,764.44元、35,900,640.12元，2021年以前年度销售费用中无流量费发生额。

请你公司说明流量费的具体内容、交易对象、结算方式和依据、计提及摊销标准，并结合公司的商业模式说明2021年、2022年发生大额流量费而以前年度无相关费用的原因及合理性。

公司回复：

（一）流量费的具体内容、交易对象：

流量费全部是以前年度为信息推送业务预采的流量和资源。按合同约定，预采资源和流量要在合同有效期内使用（合同截止日期大部分为2023年12月31日），

按公司要求进行信息推广、信息推送、精美图片及照片资源采购、新能源行业信息收集，进行媒介购买，并进行公司企业及产品的宣传推送服务。

具体明细如下：

序号	供应商名称	交易内容	是否存在关联关系	报告期末结转金额
1	杭州博运科技有限公司	信息推广、绘本精美图片及照片资源采购、新能源行业信息收集，进行媒介购买，并进行甲方企业宣传推送服务	否	7,703,516.43
2	郑州市新感觉电子科技有限公司	信息推广、绘本精美图片及照片资源采购、新能源行业信息收集，进行媒介购买，并进行甲方企业宣传推送服务	否	5,732,898.04
3	河北勇华网络科技有限公司	信息推广、绘本精美图片及照片资源采购、新能源行业信息收集，进行媒介购买，并进行甲方企业宣传推送服务	否	4,221,044.69
4	北京上方传媒科技股份有限公司	代理采购的海外数字版权资源	否	2,897,873.48
5	广州市容大计算机科技有限公司	信息推广、绘本精美图片及照片资源采购、新能源行业信息收集，进行媒介购买，并进行甲方企业宣传推送服务	否	3,868,228.18
6	北京零度聚焦广告有限公司	正规出版物、互联网文学、手机文学资源的使用	否	5,484,687.71
7	中文在线数字出版集团股份有限公司	线上资源的市场活动传播与推广	否	3,077,515.81
8	广州柏柯信息科技有限公司	信息推广、绘本精美图片及照片资源采购、新能源行业信息收集，进行媒介购买，并进行甲方企业宣传推送服务	否	1,509,915.78
9	北京华宇海洋数字科技有限公司	委托开发云桥脑机系统结算收费模块—线上绘本项目，项目暂停	否	604,960.00
10	杭州炫火科技有限公司	线上推广服务、服务器支持、微信接口对接、新媒体营销方案	否	800,000.00
11	汇总			35,900,640.12

（二）流量费的结算方式和依据、计提及摊销标准：

流量费的结算方式为：如果报告期内有收入，就根据结算单结算单上单价、数量等信息转入成本。如果报告期内没有收入，就按合同剩余有效期平均分摊转入费用。在2020年以前年度取得互联网信息推送业务收入时，对应消耗的流量资源费用计入了营业成本。本报告期内，互联网信息推送业务没有实现对应结算收入。由于预采资源和流量要按合同约定在合同有效期内使用，所以按合同约定的剩余有效期内分摊。期后产生业务结算时，相应消耗的流量或资源费用计入成本。

(三)结合公司的商业模式说明2021年、2022年发生大额流量费而以前年度无相关费用的原因及合理性

公司在2019年业务转型前主营互联网信息服务，预采的流量和资源按实际使用的进度转入营业成本。2020年业务转型后，没有实现互联网信息服务对应的收入，预采的流量和资源按合同约定的剩余有效期内分摊转入销售费用/流量费。所以2021年以前年度销售费用中无流量费发生额。若期后再产生相关的业务结算收入时，相应消耗的流量或资源费用计入成本。

5、关于存货

你公司自2020年、2021年、2022年存货期末余额分别为15,010,260.91元、32,948,873.19元、23,982,754.32元，均为库存商品，且未计提跌价准备。2020年以前你公司无大额的存货期末余额。

请你公司：

(1)说明你公司库存商品的具体内容、库龄、销售价格以及期后出库情况，并结合公司的经营模式、存货管理模式等说明你公司自2021年起存货大幅增加的原因及合理性，存货结构是否与你公司生产经营特点相符，是否与年度订单计划相匹配；

(2)说明对库存商品实施减值测试的具体方法、参数来源及支持依据，说明未对库存商品计提跌价准备的原因及合理性。

一、说明你公司库存商品的具体内容、库龄、销售价格以及期后出库情况，并结合公司的经营模式、存货管理模式等说明你公司自2021年起存货大幅增加的原因及合理性，存货结构是否与你公司生产经营特点相符，是否与年度订单计划相匹配；

公司回复：

自2020年存货期末余额为15,010,260.91元，库存商品的具体内容为充电器、磷酸铁锂电池组、钛酸锂电池组；2021年存货期末余额为32,948,873.19元，库

存商品的具体内容是钛酸锂电池组、库龄1年；2022年存货期末余额为23,982,754.32元，库存商品的具体内容是钛酸锂电池组、库龄2年。

我公司自2019年4月落地转型成功后，锂电池销售及一体化服务业务增幅势头强劲，在经营过程中发现新能源电池材料市场价格波动较多、且持续上浮，公司于2020-2021年与平煤集团达成合作，向其子公司河南平煤国能锂电有限公司批量采购钛酸锂电池组，以避免时价波动对成本的影响。根据公司2019年及2020年的电池销售合同及实际订单情况，公司预计2021年电池销售额保守估计5000万元，同行业毛利率10—15%。因此公司预计2021年的采购量在3000万以上。因此公司在公司在价格比较低的时点批量采购大量电池组以保证应对产品成本上涨的风险。但受疫情影响及大客户采购流程推进缓慢的影响，公司实际收入与预计相差甚远。2022年8月，公司与阿米巴科技（天津）有限公司（以下简称“阿米巴公司”）签订《中国铁塔备电项目采购协议》，按合同约定向阿米巴公司提供钛酸锂电池组11255组、合同单价2,762.05元。截止2022年12月31日，已完成交货6,236,708.90元，结转成本5,358,853.45元。2023年1-6月已完成交货1,317,497.85元；预计2023年完成剩余的全部供货。

综上所述，本公司自2021年起存货大幅增加与公司主营业务规模和计划相符，存货结构与公司生产经营特点相符，与年度订单计划相匹配。

二、说明对库存商品实施减值测试的具体方法、参数来源及支持依据，说明未对库存商品计提跌价准备的原因及合理性。

公司回复：

截止2021年12月31日，公司存货成本电量单价为1.06元/V*AH。依据当时市场行情，截至2021年12月31日可变现净值电量平均单价为1.46元/V*AH。公司2021年期末存货成本单价远低于存货可变现净值的成本单价，不存在减值的情况，故未计提存货跌价准备。

2022年8月，公司与阿米巴公司签订《中国铁塔备电项目采购协议》，将库存商品钛酸锂电池组全部销售给阿米巴公司，所以我公司未计提存货跌价准备。

6、关于研发费用

你公司报告期内发生研发费用4,977,479.31元，较上年同期增长61.90%，其中外包研发费2,932,075.48元，较上年同期增长226.40%。

请你公司：

(1) 列示委外研发的具体情况，包括但不限于委托开发对象的具体名称、与你公司是否存在关联关系、对方研发能力情况、具体合作情况和合作年限、具体研发进展、最终形成的具体研发成果及应用情况等；结合上述情况，说明委外研发的必要性以及公司是否对外部研发存在重大依赖；

(2) 列示报告期内研发支出的具体明细及金额，结合研发目的、研发进度、公司相关产品布局等计划安排，说明报告期内研发费用大幅增加的合理性。

一、列示委外研发的具体情况，包括但不限于委托开发对象的具体名称、与你公司是否存在关联关系、对方研发能力情况、具体合作情况和合作年限、具体研发进展、最终形成的具体研发成果及应用情况等；结合上述情况，说明委外研发的必要性以及公司是否对外部研发存在重大依赖；

公司回复：

(一) 委外研发的具体情况如下表：

委托单位名称	是否存在关联关系	对方研发能力情况	具体合作项目	项目合同期限	合同金额(万元)	最终形成的具体研发成果	具体研发进展
河南易成新能源股份有限公司	否	公司成立于1997-11-04，注册资本20.81亿元，是一家以新材料、新能源、节能环保为主导的混合所有制上市企业(股票代码：300080，股票简称：易成新能)。公司拥有全套生产超高功率石墨电极及接头的成熟工艺技术，是国内具有核心竞争力的企业。	钛酸锂电池定制正极材料研发项目	2022年1月-6月	120	实现钛酸锂2.45电压平台的正极材料体系；NCM的最佳配比实现电压平台的突破；NCM的最佳配比实现电压平台的突破。	产品试用阶段
海南恩倩信息科技有限公司	否	公司成立于2020-04-09，主要从事人工智能应用软件开发业务，注册资本200万元人民币。	抖音私域智能管理平台	2022年6月-12月31日	30	依托大数据+AI技术，构建微信私域运营体系，高效沉淀私域流量池；赋能品牌实现私域一体化运营，智能加粉通过率30%，累计推送任务5000+个、触达用户150万余次，服务私域精准用户达5w+。	试运行阶段

委托单位名称	是否存在关联关系	对方研发能力情况	具体合作项目	项目合同期限	合同金额（万元）	最终形成的具体研发成果	具体研发进展
海南恩倩信息科技有限公司	否	公司成立于2020-04-09，主要从事人工智能应用软件开发业务，注册资本200万元人民币。	抖音智能分发工具	2022年7月-12月31日	50	打造优化调节好用的自媒体平台运营工具；通过关键词的布局达到优化的效果；一次性将同一视频发送到多个主流短视频平台。	试运行阶段
海南恩倩信息科技有限公司	否	公司成立于2020-04-09，主要从事人工智能应用软件开发业务，注册资本200万元人民币，	抖音直播虚拟现实增强平台	2022年4月-12月31日	100	通过真人穿戴动作捕捉设备，将真人的表情、动作呈现在虚拟数字人形象上，从而与用户进行交互；数字人出现在现实中，与真实人类产生互动，需要使用的技术就是AR虚实交互技术。可用于节目表演、品牌直播带货、虚拟偶像线下见面会等互动场景中。	试运行阶段
汇总					300		

（二）委外研发的必要性以及公司是否对外部研发存在重大依赖

公司转型以来，自有的技术人员的技术研发水平不能及时有效的满足客户的需求。为了弥补技术短板，加快新技术研发进度，尽快提高钛酸锂电池组在高海拔高寒地区的适用性，为客户提供更好的产品及售后维护服务，公司委托国内较有实力的河南易成新能源股份有限公司开展钛酸锂电池定制正极材料研发项目，新产品已在新疆、黑龙江地区试用，并着手启动相关专利申请工作。

公司以新能源锂电池销售及服务业务为基础，开拓线上推广渠道的同时，打造形式新颖、具有技术含量的、智能化虚拟场景的直播间，以掌握最新AI技术为优势从而达到降低人工等一系列成本的目的。委托国内同行业具有技术实力和技术资源的海南恩倩信息科技有限公司研发抖音私域智能管理平台、抖音智能分发工具、抖音直播虚拟现实增强平台。力争以新技术为企业带来线上视频业务的先机。

公司总裁李海川先生常年深入一线，带领员工和技术专家在实践中获取第一手数据和商业需求，提出新理念、新思路。委托外包合作合同根据公司提供的基础资料从事相关项目研发，根据公司提供的客户反馈信息进行技术改进。不存在重大依赖。

二、列示报告期内研发支出的具体明细及金额，结合研发目的、研发进度、公司相关产品布局等计划安排，说明报告期内研发费用大幅增加的合理性。

公司回复：

报告期内研发支出的具体明细及金额如下：

项 目	本期金额	上期金额
外包研发费	2,932,075.48	898,305.38
维护费	860,425.59	1,257,559.61
人工费	815,829.96	302,257.63
差旅费	157,674.48	296,693.72
服务费	85,830.46	104,674.25
材料费	51,666.36	
交通费	37,787.48	67,065.89
租赁费	12,900.00	28,700.00
业务招待费	10,700.00	
办公费	8,179.07	16,345.72
通讯费	4,410.43	5,773.11
检测费		52,378.13
折旧摊销费		44,640.41
合 计	4,977,479.31	3,074,393.85

公司根据业务的实际发展和客户的需求，进行相关产品的技术研发，不断增强自身产品及服务在同行业市场的竞争力，相关收入与研发支出的增长基本匹配。报告期内研发费用较上年度大幅增加是合理性的。

北京聚能鼎力科技股份有限公司

