

杭州龙席网络科技股份有限公司

关于2022年年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

杭州龙席网络科技股份有限公司（以下简称“龙席网络”或“公司”）收到贵司下发的《关于对杭州龙席网络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 188 号，公司现对相关问题作出书面回复，具体如下：

一、关于 2022 年度财务报告无法表示审计意见

你公司 2022 年财务报告被出具了无法表示意见的审计报告，“形成无法表示意见的基础”涉及事项为：你公司销售费用—渠道代理费2022 年列报金额4,740,170.94 元，该费用的发生额占 2022 年度主营业务收入比例为 9.05%，针对该费用的发生额，审计机构实施了询问、检查、函证、访谈等审计程序，仍无法获取充分、适当的审计证据以判断销售费用—渠道代理费的真实性、准确性和完整性。持续经营能力方面：你公司 2022 年度归属于母公司所有者的净利润分别718.51万元，截至 2022 年 12 月 31 日，公司资产负债总负债率仍为98.35%，未分配利润为-2,059.18 万元。这些事项或情况，表明存在可能导致对你公司持续经营能力产生重大疑虑的重大不确定性。你公司制定的各种应对措施是否能够落实具有很高的不确定性。审计机构认为无法获取与持续经营能力相关的充分、适当的审计证据，以判断你公司在持续经营假设的基础上编制财务报表是否恰当。

请你公司：

（1）列示销售费用中渠道代理费明细，说明上述费用形成原因、业务模式、具体内容、合同对手方情况、合同金额、合同签订日期、代理期间、代理内容、交易金额、交易对象及具体用途等；

（2）结合销售模式、费用构成、采购内容、主要供应商等，说明本期发生大额渠道代理费的原因及合理性；

（3）说明公司在连续多年亏损、未弥补亏损达实收股本总额三分之一及持续经营能力连续三年存在重大不确定性的情况下，运用持续经营假设是否严谨，是否对持续经营能力进行了审慎评估，采取持续经营假设为基础编制年报的具体依据及合理性，是否符合企业会计准则的规定。

(一) 列示销售费用中渠道代理费明细，说明上述费用形成原因、业务模式、具体内容、合同对手方情况、合同金额、合同签订日期、代理期间、代理内容、交易金额、交易对象及具体用途等

公司回复：

1、销售费用中渠道代理费明细如下：

单位：元

序号	渠道商	2022年销售额	2022年代理费	保证金	合作期
1	苏州千苏网络科技有限公司	122,800.00	58,900.00	10,000	2022.1.1-2022.12.31
2	山东海瑞网络科技有限公司	637,600.00	300,460.00	30,000	2021.12.1-2022.12.1
3	宁波铨昕网络科技有限公司	571,800.00	268,403.33	30,000	2021.3.10-2022.3.9 2022.3.10-2023.3.9
4	温州跨洋信息技术有限公司	375,398.00	185,709.60	30,000	2021.4.17-2022.4.16 2022.4.17-2023.4.16
5	广东锦科科技有限公司	22,600.00	13,560.00	10,000	2021.7.1-2022.6.30 2022.7.1-2023.6.30
6	江西特富科技有限公司	293,199.00	150,899.80	30,000	2021.7.1-2022.6.30 2022.7.1-2023.6.30
7	东莞市盈宝网络科技有限公司	195,078.17	78,678.17	30,000	2021.10.1-2022.9.30
8	深圳市小小王网络科技有限公司	707,100.00	344,021.99	30,000	2021.10.16- 2022.10.15 2022.10.15- 2023.10.15
9	上海春蓝科技有限公司	304,240.00	152,364.00	30,000	2021.10.20- 2022.10.19 2022.10.20- 2023.10.19
10	汕头市谷雨信息科技有限公司	314,400.00	166,600.00	30,000	2022.1.1-2022.12.31
11	东莞市联赢信息科技有限公司	824,500.00	487,650.56	30,000	2022.1.1-2022.12.31
12	广州晨云信息科技有限公司	402,400.00	185,120.00	30,000	2021.1.5-2022.1.5 2022.1.5-2023.1.5
13	广州亿欧网络科技有限公司	691,400	371,660	30,000	2021.1.26-2022.1.25 2022.1.26-2023.1.25
14	宁波雁云科技有限公司	137,800.00	81,100.00	30,000	2021.1.20-2022.1.19 2022.1.20-2023.1.19
15	宁波艾宇科技有限公司	658,800.00	342,060.00	30,000	2021.1.18-2022.1.17 2022.1.18-2023.1.17
16	深圳市富域科技有限公司	245,000.00	141,600.00	30,000	2021.3.1-2022.3.1 2022.3.1-2023.3.1
17	深圳尚勤网络科技有限公司	379,800.00	181,200.00	30,000	2021.3.24-2024.3.23
18	阳江市优盈科技有限公司	69,799.00	32,429.80	30,000	2021.6.7-2022.6.30
19	苏州奥若客智能科技有限公司	158,000.00	69,880.00	30,000	2021.6.15-2022.6.14 2022.6.15-2023.6.14
20	广州市缔造美信息科技有限公司	9,800.00	5,880.00	10,000	2021.8.3-2022.8.2

21	惠州市商派科技有限公司	13,000.00	5,880.00	10,000	2021.8.6-2023.9.30
22	浙江央点网络科技有限公司	10,000.00	-	10,000	2022.2.1-2023.2.1
23	汕头市火开科技有限公司	208,600.00	109,400.00	30,000	2021.5.21-2022.6.30 2022.6.29-2023.6.29
24	杭州中测检测技术有限公司	19,800.00	11,880.00	10,000	2022.3.7-2022.12.31
25	青岛芯中科技有限公司	386,600.00	208,700.00	10,000	2022.4.1-2023.3.31
26	苏州魔方转动网络科技有限公司	1,077,492.00	485,637.20	30,000	2021.3.15-2022.3.15 2022.3.15-2023.3.14
27	中山市一鸣网络科技有限公司	425,200.00	213,560.00	30,000	2021.3.16-2022.3.31 2022.3.31-2023.3.31
28	深圳希意网络科技有限公司	396,200.00	163,920.00	30,000	2021.1.30-2022.3.31 2022.4.1-2023.3.31
29	上海兢勤企业咨询事务所	48,800.00	25,680.00	30,000	2022.5.30-2023.5.30
30	浦江恩哥网络科技有限公司	164,000.00	88,800.00	30,000	2022.2.8-2023.2.7
31	广州诸葛量网络科技有限公司	252,400.00	164,980.00	30,000	2022.6.6-2023.6.5
32	众蕊鑫（深圳）科技有限公司	191,400.00	97,800.00	30,000	2022.6.16-2023.6.15
33	南通友伴网络科技有限公司	35,400.00	21,240.00	30,000	2022.8.27-2023.8.26
合计		10,340,406.17	5,215,654.45		

2、销售费用中渠道代理费明细如上表所列，截止本期末，在合作代理商有33家，形成原因是渠道代理商为公司代理销售产品公司在2022年应支付的服务费。

3、业务模式为第三方代理销售本公司盈店通产品，销售合同签订主体为我公司，销售额直接归公司所有，公司次月支付渠道商服务费。

4、销售费用-渠道代理费2022年列报的金额4,740,170.94元具体内容为与收入确认原则相同分摊至本报告期应确认的费用，不是本期实际应支付金额。根据企业会计准则，企业为了取得合同支付给销售人员的提成及渠道代理商的佣金，采用与该资产相关的商品收入确认相同的基础进行摊销，计入当期损益。

5、合同对手方是与公司签订《龙席网络盈店授权服务商渠道协议书》的合作对象，双方无关联方关系；选拔渠道商可以通过公司官网直接联系或者客户、朋友等介绍，渠道部门会对意向合作方做实地上门拜访或者电话沟通，选取标准为有相关行业经验及一定客户资源基础的对象进行合作，有利于公司扩大市场覆盖能力，增强新市场开拓，并降低开拓风险与成本具有积极作用。

6、根据《龙席网络盈店授权服务商渠道协议书》，每个代理商需向公司缴纳1万元或3万元做为履约保证金，合同到期后，如不存在违约行为，则无息返还。各渠

道商合同签订日期及代理期间如上表所示，该协议书签订有效期1年，到期可续签或者合同自动解除。代理内容为销售公司盈店通产品。

7、如上表所示，2022年渠道商给企业创造的交易金额为1,034.04万元，其交易对象为渠道商所在区域购买公司盈店通产品的外贸客户。渠道代理费的用途是公司为了取得销售合同而向第三方支付代理费用，公司自2020年3月启动渠道商招募，采用直营+代理商销售模式，近年来，渠道商模式为企业开拓新市场并降低开拓风险与成本起到积极作用。

(二) 结合销售模式、费用构成、采购内容、主要供应商等，说明本期发生大额渠道代理费的原因及合理性

公司回复：

1、公司前十大渠道供应商及采购内容如下表：

单位：元

序号	主要供应商	2022年销售额	2022年代理费	采购内容
1	苏州千苏网络科技有限公司	122,800.00	58,900.00	盈店系统（1个主账户+3个子账号）、迅龙独立站（1个主账户+3个子账号）、盈店探索、盈客宝、盈店系统增购子账号、盈店通客户增购盈运宝、盈店通客户增购盈配宝、盈店通客户增购盈利宝（SEM广告服务）、盈店通客户增购、盈配宝实战陪跑、盈店通客户增购盈运宝实战陪跑、TikTok实战陪跑、搜客系统、盈店系统（1个主账户+10个子账号）；采购时间为1年或者终身。
2	山东海瑞网络科技有限公司	637,600.00	300,460.00	
3	宁波铨昕网络科技有限公司	571,800.00	268,403.33	
4	温州跨洋信息技术有限公司	375,398.00	185,709.60	
5	广东锦科科技有限公司	22,600.00	13,560.00	
6	江西特富科技有限公司	293,199.00	150,899.80	
7	东莞市盈宝网络科技有限公司	195,078.17	78,678.17	
8	深圳市小小王网络科技有限公司	707,100.00	344,021.99	
9	上海春蓝科技有限公司	304,240.00	152,364.00	
10	汕头市谷雨信息科技有限公司	314,400.00	166,600.00	
合计		3,544,215.17	1,719,596.89	

2、渠道商销售公司盈店通软件产品，服务费用政策如下：系统服务采购价四折，推广运营服务采购价五折，套餐服务固定采购价，根据套餐内容会另行制定。

根据上表信息，以前十名渠道供应商为例，公司支付渠道商费用比例为合同金额的50%~60%之间，渠道代理费与渠道销售额成正比例，导致本期发生大额渠道费，主要原因系：（1）根据公司渠道销售模式，渠道商人员不属于公司用工人员，不用支付其工资、社保公积金及其他福利性支出，不承担其办公场地租金、物业及水电

等固定支出，通过把企业内部节省的人力成本转移到较高的采购返点比例上，具有合理性；（2）渠道商的主营收入来源为公司支付的服务费返点，高比例的采购返点能吸引更多的渠道商加入，增强现有渠道商拓展业务的积极性，利用其所在的区域优势及客户基础资源，为公司带来更多的效益，故具有合理性。

（三）说明公司在连续多年亏损、未弥补亏损达实收股本总额三分之一及持续经营能力连续三年存在重大不确定性的情况下，运用持续经营假设是否严谨，是否对持续经营能力进行了审慎评估，采取持续经营假设为基础编制年报的具体依据及合理性，是否符合企业会计准则的规定

公司回复：

公司从2016年开始致力于从人力服务型企业向技术应用型企业转变，进入全新的市场领域，此时跨境电商SaaS服务行业还处于发展阶段，营销模式尚在探索稳固阶段，且研发支出已累计花费近亿元，导致企业未弥补亏损超实收资本总额三分之一。近年来，公司已实现连续三年盈利且实现净资产转正，是正向的发展趋势。结合公司目前经营及财务形势，已经采取一系列改善措施来保障公司的持续经营能力：

（1）2023年，公司将继续强化对代理商的招募与培养工作，从营收和新区域标杆客户打造层面，持续提升公司经营能力。

（2）目前公司自主研发的核心产品—基于海外社交媒体的营销一体化解决方案软件“盈店通”经过七年多的不断改善并迭代已完全成熟，2022年底盈店通软件已完成V9.0版本的升级，实现客户不同业务场景需求。在保障稳定持续更新迭代的同时，核心产品后续研发成本已整体可控，增强企业持续经营能力。

（3）公司2020、2021、2022年度归属于母公司所有者的净利润分别为317.34万元、239.57万元、718.51万元，近三年持续盈利。2023年，公司管理层依然将重视现金流管理，积极推进自身业务发展，增强自身供血能力。

（4）公司2020年扭亏为盈，2021年和2022年持续盈利，进一步减小资不抵债的比例，并已实现净资产转正。2023年，公司仍将提升盈利能力作为主要经营指标，彻底解决持续经营隐忧问题。

（5）公司已经获得以自有房产作为抵押的1,000万元银行授信权限，且正在积极开展各项融资活动，可以为公司现金流提供支持保障，确保公司经营业务稳定开展。

综上，鉴于公司已承诺在可预计的未来公司会采取措施改良公司经营。以确保本公司得以履行到期的财务负债，不会因营运资金的短缺而面临持续经营方面的问

题，因此采取持续经营假设为基础编制年报的依据具有合理性，符合企业会计准则的规定。

二、关于公司治理

你公司年报披露，董事李汉生对年度报告内容存在异议或无法保证年度报告中财务报告的真实、准确、完整。你公司 2023 年 4 月 27 日发布《杭州龙席网络科技有限公司第二届董事会第九次会议决议公告》（公告编号：2023-002），公告说明会议出席情况为应出席董事 5 人，出席和授权出席董事 4 人。董事李汉生因人在外地缺席，未委托其他董事代为表决。第二届董事会第九次会议议案表决结果中弃权票为 0 票。

请你公司：

（1）说明针对董事对 2022 年年度报告内容存在异议或无法保真的情形，公司是否实施了必要的核实程序、是否与董事李汉生充分沟通，是否为其正常履职提供了必要协助；

（2）说明董事李汉生未出席且未委托其他董事代为出席董事会会议的具体原因，是否属于公司章程第一百一十四条的规定情况，未计入弃权票的具体原因、依据及合理性；你公司是否存在公司治理风险，如是，请充分提示风险。

请董事李汉生说明对年度报告内容存在异议或无法保真的具体原因及背景，是否已对年度报告内容及公司经营情况进行必要的事前核实和调查，是否忠实、勤勉、尽责地履行董事职责；

（一）说明针对董事对 2022 年年度报告内容存在异议或无法保真的情形，公司是否实施了必要的核实程序、是否与董事李汉生充分沟通，是否为其正常履职提供了必要协助

公司回复：

公司实施了必要的核实程序，并于董事会会议前与李汉生先生进行了充分沟通，并为其正常履职提供了必要的协助。

（二）说明董事李汉生未出席且未委托其他董事代为出席董事会会议的具体原因，是否属于公司章程第一百一十四条的规定情况，未计入弃权票的具体原因、依据及合理性；你公司是否存在公司治理风险，如是，请充分提示风险。

公司回复：

董事李汉生未出席且未委托其他董事代为出席会议的具体原因为李汉生先生会

议期间均在中国香港出差，未能出席或委托其他董事代为出席会议。

该等情况属于公司章程第一百一十四条的规定情况。

未计入弃权票的原因为会议计票统计为实际出席会议的董事投票情况。依据公司章程第一百一十四条，未出席亦未委托代表出席的，视为放弃在该次会议上的投票权。董事李汉生先生未出席会议的事实应视为放弃投票权，而非会议中的弃权票。

公司不存在治理风险，各类事项均依据《全国中小企业股份转让系统业务规则〈试行〉》等规定予以披露。

请董事李汉生说明对年度报告内容存在异议或无法保真的具体原因及背景，是否已对年度报告内容及公司经营情况进行必要的事前核实和调查，是否忠实、勤勉、尽责地履行董事职责

董事回复：

本人因公司董事会会议期间在香港出差，时间无法协调，故未能出席会议。因地域条件限制原因，未能书面委托其他董事代为出席会议，且无法在《杭州龙席网络科技有限公司董事、高级管理人员关于2022年年度报告的书面确认意见》中签署书面确认意见。故根据《全国中小企业股份转让系统业务规则〈试行〉》，由公司出具了《关于部分董事无法保证公司 2022 年年度报告真实、准确、完整的说明公告》（公告编号：2023-015），并不表明本人对年度报告内容及真实性存在异议。

本人已对年度报告内容及公司经营情况进行了必要的事前核实和调查。

本人忠实、勤勉、尽责地履行了董事职责。

三、关于经营业绩

你公司年报披露，本年度营业收入为 52,704,234.94 元，较上年同期下降 16.47%；归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为 3,130,980.79 元，较上年同期增长 17.22%。报告期内，你公司经营活动产生的现金流量净额为-7,952,524.69 元，较上年同期变动-236.70%。

请你公司：

（1）结合市场情况、行业情况、业务开展情况及同行业可比公司情况，分析本年度你公司营业收入下降，但净利润增长，使关键财务指标产生背离的原因及合理性；

（2）列示主要的经营活动现金流入及流出项目金额，结合上述内容及营业收入情况、收入确认方法、经营性应收、应付、信用期安排、收入回款情况等，分析说明经营现金流量净额大幅变动的原因及合理性；

(3) 说明营业收入与净利润、扣非后净利润、经营活动产生的现金流量净额变动幅度存在较大差异的主要原因。

一、结合市场情况、行业情况、业务开展情况及同行业可比公司情况，分析本年度你公司营业收入下降，但净利润增长，使关键财务指标产生背离的原因及合理性

公司回复：

2022年利润表：

单位：元				
项目	本期金额	上期金额	变动额	变动比例
一、营业总收入	52,704,234.94	63,095,107.02	-10,390,872.08	-16.47%
其中：营业收入	52,704,234.94	63,095,107.02	0,390,872.08	-16.47%
其中：主营业务收入	52,382,774.70	60,996,290.50	-8,613,515.80	-14.12%
其他业务收入	321,460.24	2,098,816.52	-1,777,356.28	-84.68%
二、营业总成本	49,534,388.07	64,471,300.74	-14,936,912.67	-23.17%
其中：营业成本	19,517,147.43	22,472,093.36	-2,954,945.93	-13.15%
其中：主营业务成本	19,238,274.20	21,580,128.64	-2,341,854.44	-10.85%
其他业务成本	278,873.23	891,964.72	-613,091.49	-68.73%
税金及附加	326,668.13	919,189.76	-592,521.63	-64.46%
销售费用	21,070,924.17	32,961,509.84	-11,890,585.67	-36.07%
管理费用	3,396,078.47	3,457,125.76	-61,047.29	-1.77%
研发费用	5,309,756.31	4,568,819.69	740,936.62	16.22%
财务费用	-86,186.44	92,562.33	-178,748.77	-193.11%
其中：利息费用	18,335.21	81,380.31	-63,045.10	-77.47%
利息收入	120,823.07	16,920.81	103,902.26	614.05%
加：其他收益	4,086,640.22	4,504,760.59	-418,120.37	-9.28%
投资收益（亏损以“资 收号填列）	66,834.36	-751,233.39	818,067.75	-108.90%
公允价值变动收益（亏 损以“允价号填列）	-36,330.53	38,856.45	-75,186.98	-193.50%
信用减值损失（亏损以 “用减号填列）	-54,300.80	-63,136.11	8,835.31	-13.99%
资产减值损失（亏损以 “产减号填列）				
资产处置收益（亏损以 “产处号填列）	-38,890.66	68,443.87	-107,334.53	-156.82%
三、营业利润（亏损以 “、营号填列）	7,193,799.46	2,421,497.69	4,772,301.77	197.08%
加：营业外收入	1.65	2,071.21	-2,069.56	-99.92%
减：营业外支出	8,713.70	248,404.88	-239,691.18	-96.49%
四、利润总额（亏损总额 以“、利号填列）	7,185,087.41	2,175,164.02	5,009,923.39	230.32%

项目	本期金额	上期金额	变动额	变动比例
减：所得税费用				
五、净利润（净亏损以“、净号填列）	7,185,087.41	2,175,164.02	5,009,923.39	230.32%

1、报告期内，一方面，受疫情及防控措施的影响，销售部门拓展业务受阻导致业务难以开展，签单量减少；另一方面，公司目标客户群外贸行业面临严峻的外部环境及风险挑战，公司业务成长受外贸行业整体发展波动影响较大。故根据上表（2022年合并利润表）所示，营业总收入较上年同期减少10,390,872.08元，下降16.47%。

2、营业成本较上年同期减少2,954,945.93元，下降13.15%；主要原因系报告期内销售收入中收取客户社媒广告推广费用的减少从而导致支付给第三方用于客户社媒账号充值的广告费减少；

3、销售费用较上年同期减少11,890,585.67元，下降36.07%。主要原因系（1）由于销售人员应付职工薪酬中提成及渠道商服务费与现金流收入成比例增减，报告期内现金流收入对比上年同期变动-40.73%导致销售人员薪资相应减少；（2）执行公司整体经营策略，适当收缩销售团队规模，提倡精兵强将模式，提高人均单产，以质取胜，从业人员中销售人员由2021年平均129人，降为2022年平均77人，整体平均人数减少52人，缩减比例40.3%，一定程度上降低了销售费用；（3）在疫情第三年，经公司预判行业面临挑战，秉承稳健经营精神，自年初伊始，按照公司整体经营策略，公司主动关闭泉州、厦门、苏州、台州、南通、金华、义乌、汕头、青岛、惠州、慈溪、徐州、济宁、南京、烟台等15个相对低产区域直营运营中心，整体租金物业及人员基本薪酬减少也是导致本期销售费用大幅减少的原因之一。

基于上述原因，报告期内，公司营业收入虽然下降，但营业成本及销售费用的下降幅度超过营业收入，故净利润增长合理。

（二）列示主要的经营活动现金流入及流出项目金额，结合上述内容及营业收入情况、收入确认方法、经营性应收、应付、信用期安排、收入回款情况等，分析说明经营现金流量净额大幅变动的原因及合理性

公司回复：

1、表1：主要的经营活动现金流入及流出项目金额如下：

单位：元

项目	本期金额	上期金额	变动额	变动比例
----	------	------	-----	------

项目	本期金额	上期金额	变动额	变动比例
经营活动产生的现金流量：	52,704,234.94	63,095,107.02	-10,390,872.08	-16.47%
销售商品、提供劳务收到的现金	45,617,240.93	76,960,381.21	-31,343,140.28	-40.73%
收到的税费返还	3,007,270.74	4,486,010.52	-1,478,739.78	-32.96%
收到其他与经营活动有关的现金	1,076,117.61	1,479,850.65	-403,733.04	-27.28%
经营活动现金流入小计	49,700,629.28	82,926,242.38	-33,225,613.10	-40.07%
购买商品、接受劳务支付的现金	16,384,589.53	17,363,166.91	-978,577.38	-5.64%
支付给职工以及为职工支付的现金	25,119,580.62	26,764,341.09	-1,644,760.47	-6.15%
支付的各项税费	5,010,328.83	7,599,943.67	-2,589,614.84	-34.07%
支付其他与经营活动有关的现金	11,138,654.99	25,381,279.12	-14,242,624.13	-56.11%
经营活动现金流出小计	57,653,153.97	77,108,730.79	-19,455,576.82	-25.23%
经营活动产生的现金流量净额	-7,952,524.69	5,817,511.59	-13,770,036.28	-236.70%

表2：现金流量表补充资料：

单位：元

补充资料	本期金额	上期金额	变动额	变动比例
1. 将净利润调节为经营活动现金流量：				
净利润	7,185,087.41	2,175,164.02	5,009,923.39	230.32%
加：资产减值准备				
信用减值损失	54,300.80	63,136.11	-8,835.31	-13.99%
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	651,263.20	687,690.17	-36,426.97	-5.30%
无形资产摊销	136,353.68	526,857.83	-390,504.15	-74.12%
使用权资产折旧	905,995.75	1,213,023.45	-307,027.70	-25.31%
长期待摊费用摊销	65,666.70	61,333.32	4,333.38	7.07%
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	38,890.66	-68,443.87	107,334.53	-156.82%
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）				
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	36,330.53	-38,856.45	75,186.98	-193.50%
财务费用（收益以“-”号填列）	18,335.21	81,380.31	-63,045.10	-77.47%
投资损失（收益以“-”号填列）	-66,834.36	751,233.39	-818,067.75	-108.90%
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）				
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）				
存货的减少（增加以“-”号填列）				
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-1,949,439.68	-4,687,798.60	2,738,358.92	-58.41%
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-15,028,474.59	5,052,791.91	-20,081,266.50	-397.43%

补充资料	本期金额	上期金额	变动额	变动比例
其他				
经营活动产生的现金流量净额	-7,952,524.69	5,817,511.59	-13,770,036.28	-236.70%

根据表 1 可知，公司 2022 年经营活动现金流入较上年同期减少 33,225,613.10 元，经营活动现金流出较上年同期减少 19,455,576.82 元，经营现金流量净额 2022 年较 2021 年下降幅度较大。

2、营业收入情况、收入确认方法

公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。合同开始日，公司对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，然后，在履行了各单项履约义务时分别确认收入。收入确认具体方法如下：

（1）软件业务

根据与客户签订的合同提供服务，以实际收款金额为基数，采用直线法将本期应分摊的金额确认收入。

（2）电商交易平台服务

根据与客户签订的合同提供开店和相应的盈店产品培训服务，经客户开店签收确认和获取结业证书后，根据两者时间孰晚确认收入。盈配宝产品根据已完成点击量占合同总点击量的比例，确认相应金额的收入。

（3）网络维权服务

根据与客户签订的合同提供服务，以实际收款金额为基数，采用直线法将本期应分摊的金额确认收入。

2021 年度及 2022 年度，公司营业收入分别为 63,095,107.02 元及 52,704,234.94 元，营业收入同比下降 16.47%，相应当期发生的成本费用下降幅度也较大。

3、信用期安排、收入回款及经营性应收、应付情况

因部分供应商与公司建立了长期合作关系，对方能够在合同约定付款比例和付款方式上给予公司一定的信用期。由于公司 2022 年度营业收入较 2021 年度营业收入下降幅度较大，报告期末经营性应付项目减少 20,081,266.50 元。由于产品单价低（一般为几万、十几万、几十万不等）的特性，客户一般在合同签署日付清款项，且无采用票据结算的客户，经营性应收项目中应收账款账面余额未发生变动，不存在收入信用账期的问题。

(三) 说明营业收入与净利润、扣非后净利润、经营活动产生的现金流量净额变动幅度存在较大差异的主要原因

公司回复：

项目	本期金额	上期金额	变动额	变动比例
营业收入	52,704,234.94	63,095,107.02	-10,390,872.08	-16.47%
净利润	7,185,087.41	2,175,164.02	5,009,923.39	230.32%
扣非后净利润	3,130,980.79	2,670,997.37	459,983.42	17.22%
经营活动产生的现金流量净额	-7,952,524.69	5,817,511.59	-13,770,036.28	-236.70%

1、营业收入与净利润变动幅度存在较大差异的原因

报告期内，一方面，受疫情及防控措施的影响，销售部门拓展业务受阻导致业务难以开展，签单量减少；另一方面，公司目标客户群外贸行业面临严峻的外部环境及风险挑战，公司业务成长受外贸行业整体发展波动影响较大，导致营业收入较上年同期下降 10,390,872.08 元，变动幅度-16.47%。本期销售费用及营业成本较上年同期下降 14,845,531.6 元，变动幅度-49.22%，由于成本费用的下降幅度大于收入的下降幅度，导致本期净利润较上年同期增长 5,009,923.39 元，变动幅度 230.32%。

2、营业收入与扣非后净利润变动幅度存在较大差异的原因

报告期内，净利润增长的同时，扣非后的净利润较上年同期变化不大的主要原因系非经常性损益中本期公司收到的政府补助（软件产品退税、高新技术企业补助、专项补助等）较上年同期增加 4,067,890.15 元。故营业收入与扣非后净利润变动幅度存在较大差异。

3、营业收入与经营活动产生的现金流量净额变动幅度存在较大差异的原因

本期经营活动产生的现金流量净额下降的主要原因系受疫情因素及公司业务成长受外贸行业整体发展波动较大的影响，销售商品、提供劳务收到的现金较上年同期 31,343,140.28 元，变动幅度-40.73%。营业收入根据企业会计准则，按照合同履行进度确认，本期营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金变动幅度较大，故引起营业收入经营活动产生的现金流量净额变动幅度存在较大差异。

四、关于营业收入

报告期内，你公司营业收入中软件业务类别营业收入为49,351,048.16 元，较

上年同期下降 14.90%。你公司解释原因为报告期内整体经济环境影响，企业销售额减少导致。你公司年报披露，软件业务收入政策为根据与客户签订的合同提供服务，以实际收款金额为基数，采用直线法将本期应分摊的金额确认收入。

请你公司：

(1) 说明营业收入中软件业务类别的具体业务模式，列示上述类别营业收入具体明细及对应客户、业务种类，说明上述业务实质以及合同条款关于风险、报酬转移的具体约定情况、合同约定的价格、结算方式等情况；说明软件业务类别收入是否具有可持续性；

(2) 说明上述类别营业收入对应的报告期内销售金额、合同金额、合同签订日期、合同期限及结算时点等情况；结合上述情况，说明判断风险、报酬转移时点的原因、依据及合理性；说明具体合同与营业收入的匹配情况；

(3) 结合上述情况，说明公司上述类别营业收入具体的收入确认政策；结合合同条款中关于产品定价、确认方式、确认时点等约定，说明收入确认政策是否与业务实质、风险承担的具体情况相符，相关会计处理方式是否符合企业会计准则的相关规定；结合上述分析及公司与客户结算方式、结算时间、结算金额确定方式及相关收入与所提供的服务或产品对应关系等情况，分析说明公司是否存在通过调节收入确认时点以调节收入利润的情形。

(一) 说明营业收入中软件业务类别的具体业务模式，列示上述类别营业收入具体明细及对应客户、业务种类，说明上述业务实质以及合同条款关于风险、报酬转移的具体约定情况、合同约定的价格、结算方式等情况；说明软件业务类别收入是否具有可持续性

公司回复：

(1) 软件产品业务模式基于公司自主研发以“盈店通”为核心产品的大数据&AI 海外社媒外贸云服务平台，为外贸出口企业搭建自主、可控、绿色的独立闭环营销渠道，帮助外贸企业实现私域营销。收入主要包括客户购买盈店通系统的使用费，成本为提供相关服务的人工成本和外采成本。

(2) 由于公司致力于服务中小型外贸企业，软件产品客单价较低（几万、十几万不等），报告期内客户数量较多，故分层次统计收入明细及对应客户占比情况如下：

合同金额	客户数量（家）	收入金额（万元）	收入占比
≥10万元	58	743.39	17.24%
<10万元	978	3568.09	82.76%
合计	1036	4311.48	100%

(3) 根据合同条款内容，客户向公司购买盈店通软件使用权并按照购买使用年限支付固定的费用。软件使用费通常应于合同签署日当天支付完成或者根据双方协议在一定期间支付全部款项，客户应就该软件标的的所有款项全部支付完成后公司方可提供服务，即先付款后服务模式。

(4) 公司已累计服务外贸 B2B 企业 5,000 余家，为外贸企业培养营销人才 2 万余人。盈店通软件是公司软件业务唯一的收入来源，一直以来，公司致力于完善盈店系统的功能模块，版本多次更新迭代，目前产品已升级为 V9.0 版本，故软件业务类别收入具有长期可持续性。

(二) 说明上述类别营业收入对应的报告期内销售金额、合同金额、合同签订日期、合同期限及结算时点等情况；结合上述情况，说明判断风险、报酬转移时点的原因、依据及合理性；说明具体合同与营业收入的匹配情况

公司回复：

1、报告期内的销售金额、合同金额、合同签订日期、合同期限及结算时点：

单位：万元

时间	销售金额	合同金额	合同签订日期	合同期限	结算时点
2022 年	4311.48	4311.48	2022 年起	1 年~终身版（按 4 年分摊）	1 年~4 年分摊

2、风险、报酬转移时点的原因、依据及合理性

公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。客户获取软件产品全部使用权且能主导该软件产品的使用并从中获取几乎全部的经济利益，此时相关产品的风险、报酬已转移。

3、合同与营业收入的匹配情况

报告期内营业收入来源是所有单个合同根据约定的服务期限和期限内收费总额分摊计入当期的金额，包含本期所签订合同履约完成确认的收入与以前年度签订合同在本期履约完成确认的收入汇总得出。剩余已收合同对价未履约部分根据服务期限的不同计入合同负债或其他非流动负债在以后年度确认。

(三) 结合上述情况，说明公司上述类别营业收入具体的收入确认政策；结合合同条款中关于产品定价、确认方式、确认时点等约定，说明收入确认政策是否与业务实质、风险承担的具体情况相符，相关会计处理方式是否符合企业会计准则的相关规定；结合上述分析及公司与客户结算方式、结算时间、结算金额确定方式及相关收入与所提供的服务或产品对应关系等情况，分析说明公司是否存在通过调节收入确认时点以调节收入利润的情形

公司回复：

1、软件产品合同中关于产品定价、确认方式、确认时点、收入确认政策、收入确认依据如下表所示：

业务大类	产品定价、确认方式、确认时点	收入确认政策	收入确认	是否符合企业会计准则
软件产品	客户向公司购买盈店通软件使用权并按照购买使用年限支付固定的费用。软件使用费通常应于合同签署日当天支付完成或者根据双方协议在一定期间支付全部款项，客户应就该软件标的的所有款项全部支付完成后公司方可提供服务，即先付款后服务模式。企业为客户开通系统服务后，收入时点开始确认。	根据合同约定的服务期限和收费总额分摊计入每月收入	履约进度确认	是

2、根据收入确认《企业会计准则》相关规定：

对于在某一时段内履行的履约义务，公司在该段时间内按照履约进度确认收入，但是，履约进度不能合理确定的除外。当履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

对于在某一时点履行的履约义务，公司在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，公司考虑下列迹象：(1) 公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；(2) 公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；(3) 公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；(4) 公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬

转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬：(5) 客户已接受该商品；(6) 其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

综上所述，公司收入确认符合企业会计准则的相关规定，收入确认政策保持一致，不存在调节收入确认时点以调节收入利润的情形。

五、关于合同取得成本及合同负债

报告期末，你公司其他流动资产中合同取得成本项目余额为7,961,266.03元；其他非流动资产中合同取得成本项目余额为4,390,649.41元，上年末余额为2,414,203.78元，未计提存货跌价准备。你公司合同负债余额为16,278,767.76元，其他非流动负债中合同负债余额为4,697,975.40元

请你公司：

(1) 说明你公司合同取得成本核算的具体内容，期后结转情况及减值测算过程；结合在手订单、交付或者服务周期、合同执行情况及减值准备的测试过程等情况，说明未计提减值准备的原因及合理性；说明判断是否谨慎，判断依据是否充分；

(2) 说明你公司其他非流动资产中合同取得成本余额增长幅度较大的原因及合理性；

(3) 说明合同负债中交易对手方、合同签订时间、交易内容和目前进展情况，并结合经营特点、业务规模、业务模式、收费模式及收入确认政策等情况，说明年底存在大额合同负债的原因及合理性，说明合同负债的期后结转情况。

(一) 说明你公司合同取得成本核算的具体内容，期后结转情况及减值测算过程；结合在手订单、交付或者服务周期、合同执行情况及减值准备的测试过程等情况，说明未计提减值准备的原因及合理性；说明判断是否谨慎，判断依据是否充分

公司回复：

根据企业会计准则，企业为了取得合同支付给销售人员的提成及渠道代理商的佣金，作为合同取得成本确认为一项资产。本公司与合同成本有关的资产，采用与该资产相关的商品收入确认相同的基础进行摊销，计入当期损益。

合同取得成本账面价值高于下列两项差额的，超出部分计提减值准备，并确认为资产减值损失：

- 1) 本公司因转让与该资产相关的商品预期能够取得的剩余对价；
- 2) 为转让该相关商品估计将要发生的成本。

由于本期未发生或预计发生商品转让的情况，根据准确性原则，无需计提减值准备，上述判断在2022年审计过程中判断谨慎且具有充分依据。

(二) 说明你公司其他非流动资产中合同取得成本余额增长幅度较大的原因及合理性

公司回复:

单位: 元

项目	期末余额	期初余额	变动额	变动比例
合同取得成本	4,390,649.41	2,414,203.78	1,976,445.63	81.87%

其他非流动资产中合同取得成本对比去年同期增加 1,976,445.63 元, 增长了 81.87%。主要原因系因新冠肺炎疫情, 企业主营收入受到市场、自身等多因素的影响连续下滑。企业为解决这一困境, 对产品定价做了一系列的调整, 比如相同服务年限产品降低产品单价或通过额外赠送服务期限来促成签约, 收益期延长从而导致合同取得成本递延期间增加, 故本期非流动资产中合同取得成本增长。

(三) 说明合同负债中交易对手方、合同签订时间、交易内容和目前进展情况, 并结合经营特点、业务规模、业务模式、收费模式及收入确认政策等情况, 说明年底存在大额合同负债的原因及合理性, 说明合同负债的期后结转情况。

公司回复:

企业合同负债中交易对手方为尚未完全确认收入的服务对象客户, 合同签订时间为 2022 年, 交易内容为采购软件系统及服务, 目前企业已收取合同对价但未履行或者全部履行服务。

合同负债, 是指本公司已收或应收客户对价而应向客户转让商品的义务。如果在本公司向客户转让商品之前, 客户已经支付了合同对价或本公司已经取得了无条件收款权, 本公司在客户实际支付款项和到期应支付款项孰早时点, 将该已收或应收款项列示为合同负债。本公司将同一合同下的合同资产和合同负债以净额列示, 不同合同下的合同资产和合同负债不予抵销。

公司采取先付款后服务模式, 收取客户合同对价在当期计入合同负债科目, 当企业开始提供服务, 收入按照看履约进度确认并结转对应合同负债的金额。由于公司产品销售按年收取费用, 履约进度不能在收款当期全部完成, 故导致期末合同负债金额较大但存在合理性。

杭州龙席网络科技有限公司

2023年8月10日

