

## 关于对广东百华科技股份有限公司的年报问询函的回复

全国股转公司：

百华科技对 2022 年年报问询函（公司一部年报问询函【2023】第 310 号）答复如下：

### 1、关于持续经营能力

你公司于 2022 年 12 月 27 日披露《关于接受豁免债务的公告》，截至 2022 年 11 月 30 日，公司尚欠董监高人员款项余额 2,172,797.38 元，尚欠关联方深圳市广视通文化传播有限公司借款 250,000.00 元。为支持公司经营发展，改善公司财务结构，公司上述关联方与公司签订了《债权放弃承诺》，无条件放弃上述公司尚欠的债务，合计金额 2,422,797.38 元。

你公司 2020 年、2021 年、2022 年期末净资产分别为-4,378,257.04 元、-4,583,683.45 元、400,744.59 元，2022 年净资产由负转正。截至报告期末，你公司未分配利润-8,530,196.11 元；股本 5,000,000.00 元，累计亏损高于股本 3,530,196.11 元。

请你公司：

- (1) 说明你公司就债务豁免进行的会计处理方式及合理性；
- (2) 说明债务豁免对你公司所有者权益结构的影响，并结合期后业务开展、合同签订情况、收入实现、现金流以及还款情况，分析你公司改善经营业绩的具体计划及效果，是否持续存在资不抵债的风险，持续经营能力是否存在重大不确定性。

答复：

#### (1) 关于公司就债务豁免进行的会计处理方式及合理性

公司接受的捐赠分为控股股东和非控股股东及其控制的企业捐赠两部分，根据《财会函[2008]60 号 关于做好执行会计准则企业 2008 年年报工作的通知》和《企业会计准则解释第 5 号》的相关规定：企业接受的捐赠和债务豁免，按照会计准则规定符合确认条件的，通常应当确认为当期收益。如果接受控股股东或控股股东的子公司直接或间接的捐赠，从经济实质上判断属于控股股东对企业的资本性投入，应作为权益性交易，相关利得计入所有者权益（资本公积）。由于控股股东与挂牌公司间存在的特殊关系，按照企业会计准则及有关监管规定，挂牌公司的控股股东、控股股东控制的其他关联方、挂牌公司的实质控制人等对挂牌公司进行直接或间接的捐赠、债务豁免等，从经济实质上判断属于资本投入性质的，挂牌公司取得的经济利益流入应计入所有者权益；企业接受非控股股东（或非控股股东的子公司）直接或间接代为偿债、债务豁免或捐赠，经济实质表明属于非控股股东对企业的资本性投入，也应当将相关利得计入所有者权益（资本公积）。将债务豁免计入其他资本公积，不计入企业获得的一项收益，体现了会计核算的谨慎性原则。

### (2) 债务豁免对公司所有者权益结构的影响

公司于 2022 年 12 月 27 日披露《关于接受关联方债务豁免暨关联交易公告》（公告编号：2022-065），截至 2022 年 11 月 30 日，公司尚欠董监高人员款项余额 2,172,797.38 元，尚欠关联方深圳市广视通文化传播有限公司借款 250,000.00 元。为支持公司经营发展，改善公司财务结构，公司上述关联方与公司签订了《债权放弃承诺》，无条件放弃上述公司尚欠的债务，合计金额 2,422,797.38 元。根据公司年审的情况，公司于 2023 年 4 月 21 日披露《关于接受关联方债务豁免暨关联交易公告（更正公告）》（公告编号：2023-024）及《关于接受关联方债务豁免暨关联交易公告（更正后）》（公告编号：2023-023），对前述公告（公告编号：2022-065）部分内容进行了更正，更正后的情况为：“公司尚欠董监高人员款项余额 1,863,014.00 元，尚欠关联方深圳市广视通文化传播有限公司借款 250,000.00 元。为支持公司经营发展，改善公司财务结构，公司上述关联方与公司签订了《债权放弃承诺》，无条件放弃上述公司尚欠的债务，合计金额 2,113,014.00 元。”本次债务豁免对公司所有者权益结构的影响主要表现在债务重组和股东放弃债权转为资本公积，使资本公积-其他资本公积增加 2,113,014.00 元，其他应付款-股东往来款减少 2,113,014.00 元，减少负债 2,113,014.00 元，从而改善公司的财务状况，有助于提高公司的偿债能力和抵御风险的能力；提高了公司的资产净值，有助于提高公司的市场价值和投资者信心。

### (3) 公司期后业务开展情况

公司期后拓展了基于 AIGC（生成式人工智能 Artificial Intelligence Generated Content）应用相关业务（包括 AI 数字人、数字人视频矩阵推广、AI 直播服务及视频矩阵营销顾问咨询服务等），该业务主要模式为客户企业开通 AIGC 平台账号，客户企业可以自动生成数字人视频进行企业宣传和进行数字人直播，为客户降本增效，同时为客户提供全域视频矩阵顾问咨询服务。

### (4) 公司期后合同签订情况（截止 2023 年 6 月 30 日）

2022 年 12 月与客户江苏某生活科技有限公司签订金额 59,800.00 元的业务合同，于 2022 年 12 月回款并于 2023 年 5 月确认收入；2023 年 6 月与客户东莞市某电机技术有限公司签订金额 100,000.00 元的业务合同，于 2023 年 6 月回款并于同月确认收入；2023 年 6 月与客户广东某密封科技有限公司签订金额 450,000.00 元的业务合同，于 2023 年 6 月回款并于同月确认收入。

### (5) 公司期后收入实现情况（截止 2023 年 6 月 30 日）

公司截止 2023 年 6 月 30 日实现营业收入 608,043.6 元，其中公司基于 AIGC 数字人、数字人视频等营业收入为 575,283.02 元；百华科技子公司销售洗护日用品营业收入为 32,760.59 元。公司 2023 年 1-6 月营业收入较上年同期 407,041.86 元上升 49.38%；营业成本 130,641.6 元，较上年同期 189,010.83 元下降 30.88%。

### (6) 公司期后现金流以及还款情况（截止 2023 年 6 月 30 日）

2023 年上半年公司处于 AIGC 新工具、新系统的开发和客户应用试验阶段，前期投入人

力、物力、费用等较多，合同签订及现金流没有达到预期，2023年1月至6月经营活动现金流入合计为587,542.31元，购买商品接受劳务支付260,980.00元，支付员工工资、社保、公积金等323,869.63元，支付其他与经营活动有关的费用为808,983.86元，支付各项税费69,784.50元，购建固定资产、无形资产等支出13,430.11元，现金及现金等价物净增加额为-889,505.79元，期初现金及现金等价物余额为1,279,387.56元，截至2023年6月期末现金及现金等价物余额为389,881.77元。公司2022年末应收账款为19,457.73元，截止2023年6月应收账款为25,815.04元，期后2023年1月至6月无收回前期应收账款。

#### (7) 公司改善经营业绩的具体计划及预计取得的效果

2023年下半年开始，公司基于AIGC应用的数字人、数字人视频及AI直播业务进入快速发展阶段，目前已与AIGC头部企业某画科技（深圳）有限公司达成战略合作，并已与有渠道优势企业（如商协会渠道优势）及个人（如一直从事教培行业工作、有客户资源优势）成立百华来画科技（深圳）有限公司，全力开拓全国新渠道和市场。具体措施计划为：（a）从9月份开始，公司计划每月召开2次以上招商会，每次成交7个客户以上，每个客户成交约10万元，预计下半年可实现成交客户约50家以上、实现收入约500万元、净利润约100万元左右；（b）通过企业服务筛选优质产品，进行产品代销合作约5家企业，每家实现营业收入约200万元，共实现约1,000万元销售业绩，实现净利润100万元；（c）深度服务客户4家（个性化定制全域营销全案服务），预计实现营业收入200万元以上、净利润60万元以上。

#### (8) 公司是否持续存在资不抵债的风险，持续经营能力是否存在重大不确定性

如果上述经营计划顺利进行并达成预期目标，公司资不抵债风险会解决，企业不存在持续经营能力的重大不确定性。

## 2、关于业务转型

你公司年度报告披露：2021年公司主打电子商务业务，主营为服装、鞋帽、箱包、日用品、化妆品、休闲食品、土特产品、电子消费品等消费产品的销售和网上销售。客户为产品多元化的线下经销商和线上终端客户，产品主打多样化用品成品，直接通过电子商务平台在线成交；在下半年还引进了广告投流业务。2022年公司主要以为企业提供基于视频的全网全平台、国内线上和线下的全域视频营销之顾问、咨询、技术、运营及推广服务，帮助实体企业之品牌、产品、工厂进行全方位的矩阵宣传和推广。

你公司报告期内实现营业收入3,212,268.20元，其中网络销售账号辅导策划2,923,678.84元，毛利率72.16%。

请你公司：

(1) 说明你公司在视频营销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；

(2) 说明视频营销业务与你公司原有业务的协同效应，在视频营销业务领域你公司的资源优势与发展规划，视频营销业务将如何改进你公司持续经营与盈利能力。



## 答复：

公司之前开展的电商业务（靠赚商品差价）、广告业务（靠赚广告差价）的毛利率较低，为改善公司经营状况，公司拓展了新的业务渠道——视频营销业务。

公司在视频营销业务提供的具体商品或服务内容主要包括企业短视频的创作、拍摄、剪辑及短视频全域营销定位、策划、推广、运营的顾问、咨询和辅导服务。由于公司主要提供的是短视频服务及相关推广服务，因此按照新收入准则，具体收入确认政策为依据交付客户的视频或取得客户盖章、签字确认的项目完成情况表确认收入，未完成的项目形成预收款的，计入合同负债，暂不确认收入。

公司服务产品的定价是根据客户的个性化定制及公司交付所投入的人力、物力、时间等成本而定。公司会根据企业的实际情况及需求为企业提供个性化的定制服务。比如同样是为企业提供短视频服务，公司会为企业提供企业诊断、品牌定位、产品策略等短视频以外的增值服务。这些增值服务需要团队丰富的实操经历、企业经营经验及不断的学习。这种个性化定制化的深度服务和价值输出公司较同行更有优势，因此公司的定价会与同行产品式交付定价也有差别（如通常同行制作视频 100 条收 3 万元，除交付 100 条视频外没有别的任何服务）。另外，由公司创始人亲自带队服务且能第一时间快速响应客户，公司体量小、团队人员精干、效率较高，公司视频营销业务成本主要由人工成本及 AI 工具成本构成；所以公司的毛利率会高一点。

(2) 视频营销业务与公司原有业务的协同效应主要体现在：通过视频营销服务进行引流，快速扩大公司客户数量及企业服务市场份额、增加企业营业收入；再通过视频营销服务筛选更多更好的产品和合作项目，为电商业务增加营业收入，并为后期项目合作、孵化做好铺垫。

视频营销业务领域主要优势是公司有一个全域视频营销，实操强、落地快、能高效执行的团队；及多年来积累的企业家圈子和客户资源。公司视频营销的发展规划，由原来的视频营销发展成为全网全平台、国内和国外、线上和线下全域视频营销服务；为企业形成高质量的视频矩阵营销，极大提高企业品宣、引流、获客、展示、带货等效果；并形成标准化、可复制、批量化服务模式扩大市场份额。在持续盈利方面，通过全国招商，渠道合作、增加客户签约数量；应用好 AIGC（生成式人工智能）优化产品及服务体系，为公司的视频营销服务产品降本增效并提高净利润；签约更多高质量大客户、进行个性化定制化的保姆式服务，提高签约合同金额等以此改善公司的持续经营与盈利能力。

### 3、关于股权转让

报告期内，你公司全资子公司东莞市了凡电子商务有限公司以 1.00 元的价格向深圳茶小妞品牌管理有限公司出售其持有的深圳市牛商供应链科技有限公司 51% 的股权。

请你公司：

- (1) 说明转让深圳市牛商供应链科技有限公司股权的具体原因及商业合理性；
- (2) 说明截至转让日，深圳市牛商供应链科技有限公司认缴资本的实缴情况、主要财务

数据、人员配备情况、业务开展及在手订单情况，结合上述情况及股权评估作价的具体测算过程、关键参数选取的依据等说明定价合理性。

**答复：**

公司转让深圳市牛商供应链科技有限公司（以下简称“牛商供应链”）股权的主要原因是牛商供应链原有业务不再开展，公司不再投入资金、团队，截止至转让日净资产为负，因此公司决定终止经营。

截至转让日，牛商供应链认缴资本的实际出资额为 0 元，主要财务数据如下：总资产：122,802.92 元、负债：409,916.08 元、所有者权益：-287,113.16 元、营业收入：130,501.99 元、营业成本：44,844.06 元、营业利润：50,896.48 元、净利润：50,769.72 元、期初未分配利润：-582,222.09 元、期末未分配利润：-531,452.37 元。

牛商供应链无配备专职人员，原经营业务为广告业务、摄影、企业管理咨询、平面设计、企业营销策划等，2022 年期间在手订单为 0。转让时公司以牛商供应链净资产-287,113.16 元为关键参考依据，没有进行股权评估作价，直接与交易对手方充分协商，各方同意按照 1.00 元价格转让深圳市牛商供应链科技有限公司的股权。

广东百华科技股份有限公司

2023 年 9 月 5 日

