

# 北京宝贝格子控股股份有限公司

## 关于2022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：

北京宝贝格子控股股份有限公司（以下简称“公司”）已收到贵司下发的《关于对北京宝贝格子控股股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2023】第421号），公司董事会已对相关事项进行核查，对相关内容回复如下：

### 1、关于保留意见

根据年报披露，你公司控股股东张力军、监事董宏伟无法保证年度报告中财务报告的真实、准确、完整。亚太(集团)会计师事务所(特殊普通合伙)对你公司出具了带持续经营重大不确定性段落的保留意见的审计报告，保留事项包括重要子公司宝贝格子(北京)科技有限公司无形资产减值金额准确性问题、合同期内支付给加盟(代理)商的补贴费用金额准确性问题。此外，你公司2022年净亏损-122,558,366.12元，报告期末累积未分配利润-94,550,441.72元，且诉讼事项导致重要子公司宝贝格子(北京)科技有限公司银行账户被冻结，经营活动受限，持续经营能力存在重大不确定性。

报告期末你公司无形资产账面余额为127,056,063.59元。其中著作权余额为126,711,526.64元，本期计提减值71,631,561.70元，期末账面价值为20,862,370.51元。

请你公司：

(1)说明报告期内发生大额亏损的主要原因，并结合你公司所处行业发展现状、主营业务盈利能力、主要子公司经营情况、目前的诉讼情况及进展等，说明持续经营能力存在重大不确定性的情况能否解除，拟采取的主要应对措施；

回复：

1、公司亏损主要原因分析：2022年公司营业利润-119,188,154.26元，较2021年下降3012.96%，主要原因为收入较去年同期减少52.38%，销售费用较2021年增加95.64%，以及2022年计提无形资产减值准备较大所致。2022年公司实现营业收入318,401,566.49元，较去年同期减少52.38%，主要原因为上半年全球供应链及物流均受新冠疫情较大影响，公司所在地北京市朝阳区南磨坊乡为疫情高风险地区，公

司也因出现新冠确诊病例于4-6月不能正常办公，11-12月大部分员工感染新冠病毒不能正常办公所致。2022年销售费用48,195,263.40元，较2021年增加95.64%，主要原因是公司锁定区域合作方，在报告期内结算的推广费用增加。2022年资产减值准备72,170,163.03元，较2021年下降2277.54%，主要原因为子公司宝贝格子（北京）科技有限公司对无形资产计提减值6,882.32万元。

## 2、持续经营能力

### (1) 诉讼仲裁事项

自2021年末开始，加盟商黄新田等人，因疫情原因经营受到影响，要求返还加盟费用，公司子公司宝贝格子（北京）科技有限公司形成大量诉讼事项。此外，公司员工进行劳动仲裁，涉及人数4人，金额为281,095元，目前为法院执行阶段。

公司涉及的主要合同纠纷案件如下：

判决/执行时间	事项类型	执行案号	标的额（元）	进展情况
2023年9月20日	银行贷款偿还	(2023)京0105执31315号	1,355,793	首次执行
2023年9月18日	银行贷款偿还	(2023)京0102执13825号	5,002,729	首次执行
2023年8月8日	银行贷款偿还	(2023)京0102执11836号	4,500,000	首次执行
2023年5月17日	合同纠纷	(2022)京0105民初10752号	297,529	首次执行
2023年5月15日	合同纠纷	(2022)京0105民初10745号	575,854	首次执行
2022年11月28日	合同纠纷	(2022)京0105执39830号	194,260	首次执行
2022年11月11日	合同纠纷	(2022)京0105执38620号	427,863	首次执行
2022年11月16日	合同纠纷	(2022)京0105执39080号	265,400	首次执行
2022年11月8日	合同纠纷	(2022)京0105执38060号	336,400	首次执行
2022年11月8日	合同纠纷	(2022)京0105执38062号	407,420	首次执行
2022年11月8日	合同纠纷	(2022)京0105执38063号	204,420	首次执行
2022年9月26日	合同纠纷	(2021)京0105民初80671号	150,000	已判决
2023年2月10日	合同纠纷	(2022)京0105民初54507号	950,000	审理中
2023年2月10日	合同纠纷	(2022)京0105民初56121号	775,000	审理中

目前执行事项均未支付，对公司财务状况造成一定的压力。



(2) 目前新冠疫情对公司经营的直接影响已消除，但是跨境贸易供应链、物流需要重新整合。公司已转向国内市场供应链的经营，截至2023年半年度，公司营业收入10,331.21万元，公司B2C业务调整，以B2B贸易为主，子公司宝贝格子（北京）科技有限公司业务收缩，其他子公司开展经营业务。

(3) 公司未来业务规划如下：

供应链整合：公司在原有业务基础上拓展了粮贸、鸡蛋、食用油等源头供应链业务，确保了货源的充足性、价格优势以及产品多样性；公司目前自有品牌的品类包括燕窝、纸尿裤等食品及母婴用品等，并通过优化销售终端，扩大销售体量，提升产品利润。通过整合、加强采购、仓储、物流和内部控制管理，降低商品成本。

开拓新的服务项目与产品：结合市场需求，提供专业和有效的健康服务，围绕中医、母婴等方向开拓。围绕服务打造OEM健康产品，将服务与产品相结合。

通过上述分析，诉讼事项对公司财务造成较大的压力，持续经营能力受到影响，公司原有业务还在继续开展，导致持续经营能力重大不确定性的事项正在缓解。

(2) 列示本期计提无形资产减值准备的著作权明细，包括著作权名称、取得方式、转入无形资产时间及入账价值、已摊销金额及期末余额；说明期末对无形资产评估的方法、依据、关键假设和参数选取情况与上期相比是否发生较大变化，之前年度是否存在未充分计提无形资产减值准备的情形；

回复：

1、著作权资产明细情况：

单位：元

著作权名称	取得方式	入账时间	初始入账成本	期末余额	摊销年限	累计摊销金额
云存储及云计算电商供应链整合系统	股东捐赠	2015-6-30	21,000,000.00	21,000,000.00	50.00	3,185,000.00
全球商品SKU大数据信息采集抓取系统	股东捐赠	2015-6-30				
跨境智能仓储V1.0	股东捐赠	2015-6-30				
跨境电商物流信息自动对接追踪平台V1.0	股东捐赠	2015-6-30				

大数据全网统一抓取对接及实时更新服务云平台系统V1.0	股东捐赠	2015-6-30				
大数据电商个性化推荐引擎系统V1.0	股东捐赠	2015-6-30				
宝贝格子移动端APP软件(Android)V1.0	自研开发	2017-12-31	346,314.73	346,314.73	10.00	176,043.51
宝贝格子移动端APP软件(iOS)V1.0	自研开发	2017-12-31	346,314.73	346,314.73	10.00	176,043.51
宝贝格子联营商家系统V1.0	自研开发	2017-12-31	1,013,925.03	1,013,925.03	10.00	515,411.64
宝贝格子运营活动管理系统V1.0	自研开发	2017-12-31	1,169,832.33	1,169,832.33	10.00	594,664.63
CMS内容云平台V1.0	自研开发	2018-12-30	569,706.06	569,706.06	10.00	232,628.98
宝贝格子新零售(Android)APP V1.0	自研开发	2018-12-30	854,559.10	854,559.10	10.00	348,945.12
宝贝格子新零售(IOS)APP V1.0	自研开发	2018-12-30	854,559.10	854,559.10	10.00	348,945.12
宝贝格子新零售(H5)Web系统V1.0	自研开发	2018-12-30	854,559.10	854,559.10	10.00	348,945.12
新零售供应链管理云平台V1.0	自研开发	2018-12-30	854,559.10	854,559.10	10.00	348,945.12
新零售营销管理系统V1.0	自研开发	2018-12-30	854,559.10	854,559.10	10.00	348,945.12
宝贝格子在线购物管家软件	自研开发	2018-12-30	569,706.07	569,706.07	10.00	232,629.96
宝贝格子智能销售商品平台	自研开发	2018-12-30	569,706.07	569,706.07	10.00	232,629.96
宝贝格子电子商城信息管理系统	自研开发	2018-12-30	1,139,412.13	1,139,412.13	10.00	465,259.91
格子优选App软件(ios版)	自研开发	2018-12-30	854,559.10	854,559.10	10.00	348,945.12
格子优选App软件(Android)	自研开发	2018-12-30	854,559.10	854,559.10	10.00	348,945.12



d版)						
宝贝格子电商后台操控软件	自研开发	2018-12-30	1,139,422.78	1,139,422.78	10.00	465,264.31
格子优选卖家POP平台V1.0	自研开发	2019-12-30	4,148,531.97	4,148,531.97	10.00	1,279,130.70
宝贝格子智能推送系统V1.0	自研开发	2019-12-30	1,005,997.35	1,005,997.35	10.00	310,182.52
宝贝格子数字化会员营销管理平台V1.0	自研开发	2019-12-30	3,698,177.04	3,698,177.04	10.00	1,167,603.75
宝贝格子云存储平台V1.0	自研开发	2019-12-30	2,725,167.04	2,725,167.04	10.00	840,260.09
宝贝格子云仓平台V1.0	自研开发	2019-12-30	1,809,955.63	1,809,955.63	10.00	558,069.56
格子优选第三方开放平台V1.0	自研开发	2019-12-30	2,626,972.82	2,626,972.82	10.00	809,983.28
POP平台供应商入驻系统	自研开发	2020-12-30	2,946,821.34	2,946,821.34	10.00	613,921.11
哒哒探店APP(小程序版)V1.0	自研开发	2020-12-30	2,338,543.07	2,338,543.07	10.00	487,196.47
格物说APP(Android版)V1.0	自研开发	2020-12-30	2,549,793.76	2,549,793.76	10.00	531,207.03
格物说APP(ios版)V1.0	自研开发	2020-12-30	2,288,791.88	2,288,791.88	10.00	476,831.64
格物说APP(小程序版)V1.0	自研开发	2020-12-30	2,334,929.69	2,334,929.69	10.00	486,443.69
格物说运营管理后台系统V1.0	自研开发	2020-12-30	2,614,977.23	2,614,977.23	10.00	544,786.92
哒哒探店APP软件(ios版)V1.0	自研开发	2020-12-30	1,560,800.00	1,560,800.00	10.00	325,166.67
哒哒探店APP软件(Android版)V1.0	自研开发	2020-12-30	1,933,988.43	1,933,988.43	10.00	402,914.26
格子优选用户行为管理分析软件V1.0	自研开发	2021-12-30	1,516,857.11	1,516,857.11	10.00	164,326.39
格物说H5网站客户端系统	自研开发	2021-12-31	4,242,126.59	4,242,126.59	10.00	459,563.71
宝贝格子供应链对接系统	自研开发	2021-12-31	502,146.95	502,146.95	10.00	54,399.26

宝贝格子CMS管理平台	自研开发	2021-12-31	3,685,360.21	3,685,360.21	10.00	399,247.36
格子小站运营管理平台	自研开发	2021-12-31	441,776.14	441,776.14	10.00	47,859.07
格子小站商品中心平台	自研开发	2021-12-31	403,199.45	403,199.45	10.00	43,679.95
格物说原产地平台	外包开发	2021-12-31	3,160,377.36	3,160,377.36	10.00	342,374.22
格子小站销售端系统	自研开发	2021-12-31	790,737.21	790,737.21	10.00	85,663.20
宝贝格子运费管理系统	自研开发	2021-12-31	1,016,052.10	1,016,052.10	10.00	110,072.31
基于区块链的商品追踪溯源系统	外包开发	2021-12-31	5,283,018.87	5,283,018.87	10.00	572,327.05
宝贝格子流量管理及分账系统	自研开发	2022-2-28	2,192,599.74	2,192,599.74	10.00	200,988.74

## 2、期末对无形资产评估说明

由于子公司宝贝格子(北京)科技有限公司诉讼事项及账户冻结影响,该子公司无法正常经营,对于资产减值情况,公司聘请了北京立信东华资产评估有限公司进行了评估,评估范围为账载的72项无形资产,评估结果(摘自评估报告)如下:

评估基准日:2022年12月31日

评估方法:预计未来现金流量的现值

评估结论:

经评估,截止评估基准日,纳入评估范围的无形资产资产减值测试前账面价值为8,860.93万元,评估值为3,486.26万元,具体如下:

金额单位:人民币万元

序号	软件产品	涉及软件数量	原始入账价值	账面价值	可收回金额	增减值	增减值率%
1	B2C 业务	53	8,857.31	6,928.24	-	-6,928.24	-100.00
2	B2B 业务	13	1,874.01	843.94	2,425.06	1,581.12	187.35
3	到家业务	6	1,126.55	1,088.75	1,061.20	-27.55	-2.53
4	合计	72	11,857.87	8,860.93	3,486.26	-5,374.67	-60.66

评估方法的选择:根据资产减值准则的规定,资产减值测试应当估计其可收回金额,然后将所估计的资产可收回金额与其账面价值比较,以确定是否发生了减值。资产可收回金额的估计,应当根据其公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。



不存在销售协议但存在资产活跃市场的，应当按照该资产的市场价格减去处置费用后的金额确定。资产的市场价格通常应当根据资产的买方出价确定。

在不存在销售协议和资产活跃市场的情况下，应当以可获取的最佳信息为基础，估计资产的公允价值减去处置费用后的净额，该净额可以参考同行业类似资产的最近交易价格或者结果进行估计。

企业按照上述规定仍然无法可靠估计资产的公允价值减去处置费用后的净额的，应当以该资产预计未来现金流量的现值作为其可收回金额。故本次采用预计未来现金流量的现值的评估方法对无形资产的可收回金额进行评估。

本次评估采用预计未来现金流量的现值的评估方法。

评估依据：依据各类资产评估准则、软件经营企业未来经营发展规划、软件经营企业2022年度相关产品经营收益情况（包括不限于现有合同、协议、历史经营数据等）

#### 关键假设：

一般假设包括：资产持续使用假设（即假定委估资产按照目前的用途和使用、运营的方式等情况继续使用，或者在有所改变的基础上继续使用。首先被评估资产正处于使用状态，其次假定处于使用状态的资产还将继续使用下去）、交易假设（即假定委估资产已经处于交易过程中，评估人员根据委估资产的交易条件等模拟市场进行估价。交易假设是价值分析得以进行的一个最基本的前提假设）、公开市场假设（即假定委估资产将要在一种较为完善的公开市场上进行交易，交易双方彼此地位平等，都有获取足够市场信息的机会和时间，以便于对资产的功能、用途及其交易价格等做出理智的判断）、最佳使用假设（即资产在法律上允许、技术上可能、经济上可行，经过充分合理的论证，能使该项资产实现其最高价值的使用假设）。

特殊假设包括：国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势和委估资产所在地区社会经济环境无重大变化，行业政策、法律法规、管理制度、税收政策、信贷利率等无重大变化，企业主要管理人员、职工队伍、管理水平、主营业务、经营方式等与评估基准日相比无重大变化。假设委托人的经营模式、盈利模式没有发生重大变化，企业的经营者是负责的，且管理层有能力担当其职务，保持企业的正常运作，不会因个人原因导致企业脱离既定的发展轨迹。假设企业经营计划能够在未来经营年度按其既定发展目标、方针持续经营下去。假设委托人完全遵守所有相关的法律法规，

不会出现影响公司发展和收益实现的重大违规事项。对于本次评估报告中被评估资产的法律描述或法律事项（包括其权属或负担性限制），本公司按准则要求进行一般性的调查。除在工作报告中已有揭示以外，假定评估过程中所评资产的权属为良好的；同时也不涉及任何其他负担性限制的。对于本评估报告中全部或部分价值评估结论所依据而由委托人及其他各方提供的信息资料，本公司只是按照评估程序进行了独立审查。但对这些信息资料的真实性、准确性不做任何保证。

无瑕疵事项、或有事项或其他事项假设：对企业存在的可能影响资产评估结论的瑕疵事项、或有事项或其他事项，如委托人等有关方面应评估人员要求提供而未提供，而评估人员已履行评估程序仍无法获知的情况下，视为委托人不存在瑕疵事项、或有事项或其他事项，评估机构及评估人员不承担相关责任。

假设评估基准日后委托人的现金流入在每个预测期间的期中产生。

假设委托人可持续取得高新技术企业证书。

假设评估基准日后委托人采用的会计政策和编写本评估报告时所采用的会计政策在重要方面保持一致。

无其他人力不可抗拒及不可预测因素对评估对象及其所涉及资产造成重大不利影响。

重要参数、上期参数及变化情况：

序号	项目	21 年度报告	22 年度报告	是否重大变化	变化原因	备注
1	评估方法	预计现金流量	预计现金流量	无		
2	软件销售分成率	2.27%	2.03%	-11%	正常市场变化，软件衰减程度较高	同为 23 年分成率
3	分成率计算所选取可比上市公司	国联股份、星徽股份、壹网壹创	国联股份、星徽股份、壹网壹创	无		
4	收入预测	90,017.37	34,575.31	-62%	主要受 B2C 业务影响，该板块业务未来终止经营	同为 23 年分成率
5	折现率	14.10%	13.36%	-5%	正常变化，受国内报酬率降低影响	
6	折现期	5 年	5 年	无		新增软件增加经济寿命



2022年评估报告中包括评估范围、评估基准日、评估方法的选择及评估假设的等项内容，与2021年度相比没有发生较大变化。

报告期无形资产减值原因为B2C业务影响，该板块业务未来终止经营，21年度不存在该类事项影响，故历史年度无未充分计提减值的情形。

**(3) 结合与加盟商签订的合同约定补贴费用结算期间和结算条款，说明本期确认的补贴费用是否恰当，是否存在跨期确认的情况；**

**回复：**

根据宝贝格子（北京）科技有限公司（甲方）与全国加盟方（乙方）的合同条款，如果锁定区域合作方的收益低于所缴纳的代运营管理费用的，由甲方进行差额支付。由于有效期为自渡过双向考察期且乙方组建业务拓展团队之日起2年或者3年，所以在有效期截止之前，没有办法确认最终的需要支付的金额，公司在分批次支付款项后在预付账款科目和其他应收款科目中记录，合同期满经核算后计入推广费用。

经核查，本期确认的补贴费用恰当，不存在跨期确认的情况。

**(4) 针对保留意见相关事项说明你公司及相关加盟代理商向审计机构已提供的审计证据，对审计工作的配合情况；**

**回复：**

对于加盟费的管理，公司在自主开发业务ERP系统上执行，系统中记录运营实际收益情况。本期向审计机构提供的主要证据如下：

A、根据审计机构要求提供合同台账，提供部分平台合同（或加盟合同），供审计机构核对账载的运营期间是否正确，运营管理费金额金额，补偿条款是否与上述政策一致；

B、提供业务ERP系统后台，供审计机构对加盟商实际收益情况进行核实；进一步确认推广费用的实际支付情况，审计过程中提供的证据包括：平台合同、联营方加盟合同、付款单据、ERP系统查验照片等；

C、提供2022年IT审计专项报告。

(5) 说明控股股东张力军、监事董宏伟对年度报告内容存在异议的详细原因及背景，你公司是否针对异议事项实施了必要的核实程序，针对异议事项与上述两人的沟通情况，已采取或拟采取的应对措施，涉及事项目前是否已解决。

**回复：**

控股股东张力军、监事董宏伟未签署对2022年报的确认意见，在审议2022年报的监事会上，董宏伟投弃权票，公司已在年报中披露二人的理由为无充足时间对相关事项进行核实，主要由于审计过程汇总对相关事项确认时间较长，审计报告与年报报告在披露前一天确定并完成编制，时间紧凑，公司于披露前一天与相关人员沟通并发送文件，于披露当天出具定稿审计报告与终版年报，其无法核实相关事项。公司针对异议事项已实施了必要的核实程序，公司与上述两人已对年报相关工作进行了沟通，公司董事会将按照相关规定，配合董监高对公司的治理与监督工作，推动相关事项的解决。

## **2、关于营业收入和毛利率**

你公司2022年度实现营业收入318,401,566.49元，同比下降52.38%，实现毛利率7.12%，同比下降0.97个百分点。其中商品销售实现收入287,280,560.37元，同比下降48.89%，毛利率1.44%，同比增长0.46个百分点；实现服务性收入31,121,006.12元，同比下降70.80%，毛利率59.52%，同比增长13.97个百分点。

**请你公司：**

(1) 结合细分行业发展状况、业务模式、同行业可比公司等情况，按收入类别说明报告期内营业收入大幅下降的原因及合理性；

**回复：**

公司通过数字信息化技术融合供应链管理及渠道销售开展母婴品牌运营，主要依托于电子商务平台聚焦母婴商品的销售，同时对整合门店提供一体化的解决方案和服务。

2022年度因疫情影响，国内市场供应链及物流均受到较大影响，商品贸易行业受消费下降的影响出现下滑，食品、饮料、日用品、烟酒等必选类消费品销售增速放缓，金银珠宝类、服装鞋帽、化妆品类、家用电器、家具类等可选类消费品销售增速大幅下滑。



2022年度，主营跨境电子商务零售以及跨境物流及全球仓储业务的上市公司三态股份（301558）营业收入同比下降29.92%，主营服装零售及跨境电商业务的上市公司跨境通（002640）营业收入同比下降17.73%。

报告期公司收入主要包括供应链商品销售及服务型收入，2022年公司实现营业收入318,401,566.49元，同比减少52.38%，主要原因为上半年供应链及物流均受新冠疫情较大影响，商品销售业务收入下降较大，公司所在地北京市朝阳区南磨坊乡为疫情高风险地区，公司也因出现新冠确诊病例于4-6月不能正常办公，11-12月大部分员工感染新冠病毒不能正常办公，导致公司经营活动受到影响。同时公司贝宝云服务平台业务因相关政策落实不理想，进行了业务收缩，使得服务性收入下降。

报告期公司业务情况如下：

类别/项目	营业收入（元）	营业成本（元）	毛利率%	营业收入比上年同期增减%	营业成本比上年同期增减%	毛利率比上年同期增减
商品销售	287,280,560.37	283,138,579.90	1.44%	-48.89%	-49.12%	0.46%
服务性收入	31,121,006.12	12,597,668.10	59.52%	-70.80%	-78.29%	13.97%

**(2) 说明总体毛利下降的情况下商品销售收入和服务收入毛利率均上升的原因及合理性，披露数据是否有误，如有误请更正。**

**回复：**

公司商品销售收入毛利增长较小，服务性业务收缩了低毛利业务导致其毛利率上升。从分项收入来看，收入的下降低于成本的下降，其中服务性收入占比减少，从整体来看，收入的下降略高于成本的下降，毛利率出现了下降。经核查，数据计算准确。

### **3、关于客户和供应商**

你公司未在年报中披露主要客户及供应商名称，报告期内向前五名客户合计销售金额 186,375,857.79 元，占年度销售总额的 58.53%；向前五名供应商合计采购金额 184,606,037.56 元，占年度采购总额的 62.43%。

**请你公司：**

(1) 说明近三年向前五名客户销售和前五名供应商采购的基本情况，包括但不限于销售/采购的具体内容、金额及占比、期末应收账款金额及期后回款情况、期末应付账款金额及期后结转情况等；

回复：

公司最近三年向前五名客户销售的情况如下：

单位：元

序号	2022销售金额	占比	2021销售金额	占比	2020销售金额	占比
1	62,391,946.9	19.60%	120,225,987.54	18.18%	70,020,995.00	12.92%
2	52,490,239.2	16.49%	36,926,518.32	5.58%	54,799,714.00	10.11%
3	49,956,922.09	15.69%	32,148,849.56	4.86%	44,154,726.51	8.15%
4	10,848,767.3	3.41%	28,441,415.93	4.30%	43,926,758.69	8.11%
5	10,687,982.30	3.36%	27,682,015.73	4.19%	41,662,402.50	7.69%
合计	186,375,857.79	58.53%	245,424,787.08	37.11%	254,564,596.70	46.98%

公司最近三年向前五名供应商采购的情况如下：

单位：元

序号	2022采购金额	占比	2021采购金额	占比	2020采购金额	占比
1	67,772,380.61	22.92%	205,793,084.37	33.49%	143,232,992.00	25.91%
2	53,373,489.65	18.05%	100,211,358.29	16.31%	63,878,278.61	11.56%
3	33,618,407.23	11.37%	46,977,916.22	7.64%	28,368,640.40	5.13%
4	16,556,512.28	5.60%	37,154,323.37	6.05%	26,530,440.00	4.80%
5	13,285,247.79	4.49%	26,338,159.27	4.29%	23,451,741.00	4.24%
合计	184,606,037.56	62.43%	416,474,841.52	67.78%	285,462,092.01	51.64%

公司主要业务为供应链商品贸易业务，采购销售较为集中，公司前五大客户及供货商主要为B2B采销业务，涉及品类为3C、母婴、食品等，由于涉及金额较大，公司前五大采购和销售账期较短，2022年前五大客户及前五大供货商未发生期末应收账款需期后回款情况及期末应付账款需期后结转情况。

(2) 结合所处行业特点、销售模式等，说明你公司销售集中度、采购集中度与同行业可比公司相比是否存在重大差异，如是，请说明差异原因及合理性。

回复：

公司通过数字信息化技术融合供应链管理及渠道销售，报告期内主要为供应链商品贸易业务，主要为B2B类型业务，采购和销售的量较大，销售集中度、采购集中度较高，2020至2022年度，主营服装零售及跨境电商业务的上市公司跨境通（002640）营业收入前五大客户销售占比分别为54.11%、68.18%、69.58%，前五大供应商采购占比分别为51.60%、87.09%、96.80%。公司的集中度不存在较大差异。



#### 4、关于开发支出

你公司本期增加内部开发支出16,424,400.97元，转入无形资产著作权17,589,683.70元，转入当期损益5,383,737.26元，期末余额为0。

请你公司：

(1) 列示本期转入无形资产著作权的开发支出明细及具体用途，相关著作权与你公司主营业务开展的关系；在本期营业收入下降的情况下新增大额内部开发支出的原因；

回复：

2022年转入无形资产著作权的开发支出如下：

著作权名称	金额（元）
视频点播管理平台	4,811,320.77
育儿培训H5网站	
物联网技术服务	1,740,499.06
宝贝格子流量管理及分账系统	2,192,599.74
dobuy区块链	1,490,586.21
宝宝派	909,367.55
母婴到家服务平台一、二阶段	2,056,603.72
宝贝格子文章管理系统	124,449.92
数据管理中台	612,293.40
京东vop	607,290.09
贝宝云App软件（Android版）	937,958.45
贝宝云App软件（Ios版）	937,958.45
h5中医母婴课程	334,183.29
中医母婴精养	559,932.08
oms订单管理	186,287.14
格子优品运营管理后台系统	88,353.83

报告期内，根据公司整体发展愿景，研发中心重点围绕“格子小站”和“格子优品”启动年度双核心平台战略目标。完成格子小站应用从0到1，从立项到开发上线的全过程，以及格子优品社交电商功能的上线运营，第四季度着力策划新一代集母婴培训，精养，社交和咨询为一体的宝宝派app应用。商业逻辑是打通信息屏障，消除信息不对称，创建母婴行业新生态，聚焦用户在母婴层面的需求痛点，在垂直领域采用复合打法：集知识、社交、服务、商品和培训为一体，达成公司持久收益目标。

同期研发中心优化系统中后台功能。重点布局在视频、流量、tms、scrm层面，为系统精细化运营和精准用户定位提供数据和工具类支持。使宝贝格子在跨境电商领域，发力点更广，更有引爆点。纵深满足用户需求并与其他平台形成内容生态闭环，为用户提供了十足的选择。同时搭建起私域流量池，更好促进了整体转化率，形成商业闭环。

架构方面公司完成了平台链路梳理，提取公共中间件，构建了基于springcloud的BBGZMiniService服务体系，整理了服务，监控，权限，日志， workflows，安全以及主流的第三方中间件系统。基于后台管理，入驻管理，openAPI，用户和游客的用户角色细分场景，进一步提升了系统安全性，更加有效保护用户信息安全。

运维方面利用阿里云服务器，搭建了自己的运维服务体系。完善了运维服务制度和流程，建立运维人员服务管理标准SOP。以Jenkins和docker为基础建立统一、集成、开放并可扩展的运维管理平台。zabbix实现对各类运维事件的全面采集、及时处理与合理分析，实现运行维护工作的智能化和高效率。使用域分析为微服务建模，重构服务基础系统，整体进入微服务化阶段。在安全层面，通过上线云安全组件预防了包括数据泄露、RDP暴力破解、DDoS攻击和网络钓鱼等攻击。代码和架构层面的优化进一步杜绝了xss，sql注入，挂马等常见手段攻击的可能。

宝贝格子是一家通过数字信息化技术融合供应链管理及渠道销售开展的母婴品牌运营企业，公司主要依托于电子商务平台聚焦母婴商品的销售，同时对整合门店提供一体化的解决方案和服务。公司以消费者体验和产品品质保障为中心，以先进的信息化数字技术为基石，以“供应链+服务”体系作为发展引擎，以全球的供应链整合能力为保障，能够深谙和把握母婴产品发展趋势，深度挖掘客户需求，不断提高产品品质标准和产业链协同效应，开创了以供应链为核心的母婴品牌运营模式。公司利用5G、大数据、云计算、人工智能、区块链等新一代信息技术，实现供需精准高效匹配。公司建立了现代物流服务体系，促进信息资源融合共享，推动实现采购、生产、流通等上下游环节信息实时采集、互联互通，提高智能生产制造和物流一体化运作水平。

公司在技术研发规划上坚持以科学发展观为指针，坚持以市场为导向，以效益为中心的方针，并且始终把技术领先作为企业发展的第一要务。公司子公司



宝贝格子（北京）科技有限公司连续多年被评为国家高新技术企业，2022年入选北京市“专精特新”中小企业，拥有专利及软件著作权50余项。公司研发项目《新消费体验下的人工智能跨境电商融合服务平台》获得中华人民共和国商务部2019年支持跨境电子商务发展项目资金补贴。

综上，公司进行的开发活动与主营业务开展密切相关。

**(2) 结合企业会计准则和公司相关会计政策说明相关开发支出转入无形资产和当期损益的确认依据，是否能明确区分，是否存在调节利润的情况。**

**回复：**

**1、研发支出资本化的具体会计政策**

根据《企业会计准则第6号——无形资产》的规定，企业内部研究开发项目的支出，应当区分研究阶段支出与开发阶段支出。研究阶段的支出，应当于发生时计入当期损益；开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能确认为无形资产：

(一) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性。

(二) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图。企业能够说明其开发无形资产的目的。

(三) 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；

(四) 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

(五) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

对符合进入开发阶段的研发项目，公司项目组按要求提交开发项目立项材料，经具备适当专业能力的人员评审同意后作为开发阶段的起始时点开始归集费用，以开发项目的验收结题作为开发阶段的结束时点。

**1、研究阶段与开发阶段的划分标准**

研究开发项目的支出分为研究阶段支出和开发阶段支出。

研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。公司系统开发项目需先由产品经理进行应用调查与分

析，确认软件的应用需求，再成立项目评审会进行立项审批。由业务部门根据实际工作需要提出需求，由软件开发商、信息部对需求进行评估后抄送相关领导审批；软件开发商或信息部负责人安排后续开发工作。

开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。开发完成后，由开发人员在测试环境进行IT测试，由需求方进行用户测试；测试通过后，由技术部制定详细的上线计划，由信息部运维人员执行系统上线工作，上线试运行一段时间，需求方对系统进行验收测试，并由业务部门负责人签字确认。公司外购调试及业务外包的IT项目由信息部及需求部门在采购部的协助下，按照公司相关的规定以公开方式进行采购。

### 3、资本化的起点及对应的内外部证据

开发阶段支出符合资本化的具体标准：

内部研究开发项目开发阶段的支出，以应用调查与分析后立项作为起点，企业内部证据包括：1、参与立项评审的人员具备适当的专业能力，如公司总经理、产品技术负责人、研发总工程师、财务负责人、营销负责人等，评审人员能够在各自的专业领域从项目开发技术路线、行业与市场、产品营销、项目管理、财务管理等多方面提供专业判断；2、项目立项报告、阶段测试报告、验收报告，对项目费用支出可以有效地归集做出必要的说明。

企业外部证据包括：1、外包合同、阶段测试报告、验收报告。2、按要求的无形资产进行评估，由专业评估机构提供的专业评估报告。

综上，通过对公司研发支出的核查，公司在报告期内的研发支出资本化金额符合研发支出资本化确认原则，研发支出确认为无形资产的金额符合无形资产的确认原则，研发资本化的依据充分。

公司是一家通过数字信息化技术融合供应链管理及渠道销售开展的母婴品牌运营企业，公司主要依托于电子商务平台聚焦母婴商品的销售，同时对整合门店提供一体化的解决方案和服务。公司主要业务集中于自有电商平台，公司自有平台是公司业务开展的依托，是公司经营的关键资源，公司使用公司自有平台能够在经营活动中带来经济利益的流入。公司平台研发项目研究阶段较短，主要投入均在开发阶段投入，如开发人员的支出、外部技术协作、评审等支出，研发支



出资本化比例较高，互联网信息服务业挂牌公司根据行业特性，研发投入较大，形成的成果主要是著作权资产，研发支出符合资本化条件的，普遍资本化比例高于50%。

经自查，公司不存在将自用软件的更新迭代支出、运维性支出进行资本化的情形。

公司直接从事研发活动人员包括研究人员、技术人员、辅助人员。研究人员是指主要从事研究开发项目的专业人员；技术人员是指具有工程技术、自然科学和生命科学中一个或一个以上领域的技术知识和经验，在研究人员指导下参与研发工作的人员；辅助人员是指参与研究开发活动的技工，包括在职、兼职和临时聘用人员。

经自查，结合研发人员工作安排，不存在同一人员同时承担研发、非研发工作情况，不存在研发人员认定或研发费用归集不准确的情形。

公司对著作权的摊销年限为10-50年，只有股东捐赠的无形资产按预计公司存续年限及捐赠约定按50年摊销，其余均为10年摊销。

股东张天天拥有的“云存储及云计算电商供应链整合系统”等六项软件著作权项目根据资产评估报告书立信东华评报字【2015】第B072号，估值2100万元捐赠给公司，按预计公司存续年限及捐赠约定按50年摊销，自公司挂牌新三板以来一直按此年限摊销，会计政策及会计估计并未发生变化。公司于2018年由北京中天衡平国际资产评估有限公司出具的中天衡平咨字（2018）32003号《北京宝贝格子控股股份有限公司无形资产减值测试所涉及的无形资产预计未来现金流量现值价值咨询报告》，通过对其产品的现场考察和市场调研，结合行业的市场前景，技术研发的更新换代速度和产品未来发展趋势，其技术具有先进性，按谨慎性原则进行评估，该资产价值不需要进行减值。

根据《企业会计准则第6号—无形资产》的应用指南中第四条的规定，企业确定无形资产使用寿命通常应当考虑的因素：（1）运用该资产生产的产品通常的使用寿命周期、可获得的类似资产使用寿命的信息；（2）以该资产生产的产品或提供服务的市场需求情况；（3）技术、工艺等方面的现阶段情况及对未来发展趋势的估计；（4）现在或潜在的竞争者预期采取的行动；（5）为维持该资产带来经济利益能力的预期维护支出，以及企业预计支付有关支出的能力；（6）

对该资产控制期限的相关法律规定或类似限制，如特许使用期、租赁期等；（7）与企业持有其他资产使用寿命的关联性等。

公司对专有技术相关的无形资产的会计政策如下：开发支出在项目同时满足会计政策规定的五项条件，达到预定可使用状态时，转入“无形资产”科目，在专有技术下列示。

公司根据《企业会计准则》，基于对专有技术使用寿命的判断，预计其在未来至少 10 年内可以持续为公司产生和贡献经济效益，故选择将无形资产的成本扣除累计减值准备后按直线法在预计使用寿命期内摊销，摊销年限为 10 年，摊销金额直接计入成本费用核算。

根据可比公司情况，人人游戏软件摊销年限为3年，聚智未来为10年，瑞安云为5年，正全股份为5-10年，公司与行业内公司相比无较大异常。

综上所述，公司自主研发形成的专有技术，不需要很长的研发时间，短期内因行业技术重大革新导致既有技术面临淘汰的风险较低。相关专有技术能够为公司的产品设计和开发提供长期持续的支撑，与公司长期战略规划一致。公司根据上述原因以10年作为专有技术摊销年限，会计政策及会计估计并未发生变化，不存在通过高估预计使用年限调节利润的情形。

北京宝贝格子控股股份有限公司



2023年9月26日