

传神语联网网络科技股份有限公司
关于 2023 年半年度报告问询意见的
回复函

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

传神语联网网络科技股份有限公司（以下简称“公司”）已收到贵司关于公司 2023 年半年度报告问询意见，现就有关问题回复如下：

问题 1、经营业绩波动情况

你公司主营业务为笔译、口译、影视文化译制等服务，报告期实现营业收入 1.31 亿元，较上期减少 33.71%，实现毛利率 43.84%，较同期增加 15.72 个百分点。你公司解释主要系 2022 年 1-6 月收入 and 成本包含传神语智的智能支付终端业务，该部分业务毛利率较低，2022 年 6 月你公司转让传神语智部分股权转让导致其报告期不再纳入合并范围，故毛利率上升。

请你公司：

(1) 补充披露丧失控制前，传神语智在 2022 年 1-6 月收入、成本、毛利率情况；

(2) 扣除传神语智相关收入及成本后，挂牌公司 2022 年半年度营业收入、成本及毛利率情况；

(3) 说明 2023 年半年度收入、成本、毛利率情况与扣除传神语智业务后 2022 年上半年业绩情况相比变动情况及变动原因；

(4) 补充说明传神语智股份转让情况，包括不限于转让原因、转让对价、定价依据、受让方、是否为关联方等，以及对有关转让事项履行的审议及信息披露情况。

回复：

(1) 丧失控制前，传神语智多语智能支付终端业务在 2022 年 1-6 月收入、成本、毛利率情况如下：

收入类别	2022 年 1-6 月		
	营业收入（元）	营业成本（元）	毛利率
多语智能支付终端业务	67,761,279.55	63,407,553.43	6.43%

(2) 扣除传神语智多语智能支付终端业务相关收入及成本后，公司 2022 年半年度营业收入、成本及毛利率情况如下：

收入类别	2022 年 1-6 月		
	营业收入（元）	营业成本（元）	毛利率
笔译	74,817,098.05	42,946,027.99	42.60%
口译	15,159,926.64	13,458,174.20	11.23%
影视文化译制	23,519,821.90	13,134,755.52	44.15%
翻译技术产品和方案- 扣除多语智能支付终端 业务	16,479,057.74	9,277,262.44	43.70%
其他业务收入	112,066.29		100.00%
合计	130,087,970.62	78,816,220.15	39.41%

(3) 2023 年半年度收入、成本、毛利率情况与扣除传神语智业务后 2022 年上半年业绩情况相比变动情况及变动原因

收入类别	2023 年 1-6 月		
	营业收入（元）	营业成本（元）	毛利率
笔译	66,219,498.56	32,619,601.48	50.74%
口译	15,234,469.05	12,256,048.45	19.55%
影视文化译制	18,544,081.33	10,391,470.83	43.96%
翻译技术产品和方案	30,680,208.53	18,049,307.23	41.17%
其他业务收入	468,019.28	336,283.19	28.15%
合计	131,146,276.75	73,652,711.18	43.84%

收入类别	2022年1-6月		2023年1-6月		变动情况	
	营业收入(元)	毛利率	营业收入(元)	毛利率	营业收入变动	毛利率变动
笔译	74,817,098.05	42.60%	66,219,498.56	50.74%	-8,597,599.49	8.14%
口译	15,159,926.64	11.23%	15,234,469.05	19.55%	74,542.41	8.32%
影视文化译制	23,519,821.90	44.15%	18,544,081.33	43.96%	-4,975,740.57	-0.19%
翻译技术产品和方案-扣除多语智能支付终端业务	16,479,057.74	43.70%	30,680,208.53	41.17%	14,201,150.79	-2.53%
其他业务收入	112,066.29	100.00%	468,019.28	28.15%	355,952.99	-71.85%
合计	130,087,970.62	39.41%	131,146,276.75	43.84%	1,058,306.13	4.43%

公司2023年1-6月笔译、影视文化译制业务收入较2022年1-6月下降。主要为2022年12月份疫情放开后，客户及公司人员感染导致一段时间停工停业，2023年一季度的业务受到一定影响。另外，经过疫情后，公司主动缩减了毛利率低、回款慢，且不能给公司带来更多附加价值的业务。公司2023年1-6月翻译技术产品和方案业务收入较2022年1-6月（扣除多语智能支付终端业务后）上升，原因为公司在翻译技术和解决方案业务的战略布局有一定的成效，公司在智慧城市建设等方向的业务实现了收入的增长。

2023年1-6月整体毛利率43.84%，较2022年1-6月扣除公司多语智能终端支付业务后的毛利率39.41%增长4.43%。其中2023年1-6月的笔译、口译业务毛利率较2022年1-6月分别上升8.14%、8.33%，主要原因为疫情期间公司传统的笔译和口译业务受到影响较大，随着疫情得到控制后放开管制且公司主动缩减低毛率业务，笔译和口译业务毛利情况好转，毛利率上升，笔译业务毛利率逐渐上升到接近疫情前水平，但口译业务尚在恢复期。2023年1-6月的影视文化译制、翻译技术产品和方案（剔除多语智能支付终端业务）的毛利率与2022年1-6月相比略有下降，这两类业务收入受到疫情

以及公司战略规划的影响有变动，但毛利率受到影响相对较小，因此毛利率变动小。

(4) 公司转让传神语智股权的情况

转让原因：2021年，公司为拓展生态领域、扩大翻译技术解决方案应用场景，成立子公司传神语智（武汉）信息技术有限公司经营多语智能支付终端业务，并持有其51%的股权。但随着该业务的快速扩张，收入规模扩大，占公司合并的收入比例逐渐增加，并且该业务因技术相对比较成熟、市场竞争激烈，毛利率低。如果该业务继续纳入合并范围，随着后续收入规模持续扩大，将会进一步拉低公司整体的毛利率，并且可能导致公司的主营业务收入结构发生重大变化，影响公司的战略规划。因此公司与传神语智的其他创始人协商，将公司持有的传神语智部分股权转让给其他创始人，转让后公司持有传神语智15%的股权，不再纳入合并范围。

转让对价及定价依据：各方依据转让时传神语智的财务状况以及公司投资成本，协商确定转让价款。公司转让传神语智36%的股权，对应的投资成本1080万元，转让价款1800万元。

受让方情况：受让方为艾超（受让29.94%）、李晖（受让6.06%），两人均为传神语智的创始团队人员，与公司不存在关联关系。

转让事项审议及披露情况：该项转让事项经过了传神语智于2022年6月9日召开的股东会审议通过；根据《传神语联网网络科

技股份有限公司章程》的规定，公司在一年内购买、出售资产超过公司最近一期经审计总资产 10%但不超过 30%的事项需由董事会审议，超过最近一期经审计总资产 30%的事项需经过股东大会审议，公司 2021 年经审计总资产 704,913,040.22 元，该事项所涉金额未达到上述审议标准，且该事项未损害公司及股东的权益，因此由公司总经理批准同意，无需就该事项提交董事会审议，也不需单独披露。

公司在 2022 年半年度报告中，在附注六“合并范围的变更”中披露了转让上述股权的相关情况。

问题 2、其他非流动金融资产及《60 粒咖啡》投资情况

你公司报告期末其他非流动金融资产余额 190 万元，其中纪录片《60 粒咖啡》合作协议项目余额 170 万元。2022 年年报披露，《60 粒咖啡》系 2019 年你公司与传娱互动（武汉）信息技术有限公司（简称传娱互动）签订的投资总额 600 万元项目，你公司出资 300 万元，实缴 250 万元。2021 年你公司收回投资款 80 万元，如有关纪录片能于 2023 年 5 月 31 日前完成上映，则你公司可在剩余投资款 170 万元基础上继续享有收益分红权，否则传娱互联将于 2023 年 6 月 30 日前向你公司退回剩余投资款 170 万元。

请你公司：

(1) 纪录片《60 粒咖啡》合作项目具体合同安排，说明你公司于 2021 年收回 80 万元投资款项原因；

(2) 结合《60 粒咖啡》放映情况，说明该纪录片是否存在未能如期上映的情况，结合合同安排及款项性质，说明你公司将预计需退回投资款项确认为其他非流动金融资产的依据及合理性，是否符合企业会计准则的规定。

回复：(1) 公司子公司语联网（武汉）信息技术有限公司（以下简称“语联网武汉”）与传娱互动（武汉）信息技术有限公司（以下简称“传娱互动”）于 2019 年签订《纪录片投资协议》，约定语联网武汉投资 300 万元（以实际支出为准），用于纪录片《60 粒咖啡》的拍摄、制作，并享有按照投资比例分配项目发行收益的权利，发行收入包括所有广告收入、赞助收入、纪录片发行票房收入、各种介质光盘销售收入等基于本剧发行而产生的所有收入。合同约定的拍摄、制作周期为 2021 年 4 月之前，并约定：传娱互动逾期 3 个月以上不能完成阶段性工作，或者发生可能导致本记录片不能如期拍摄完成并投放市场的情形的，语联网武汉有权要求传娱互动返还投资款并支付利息。

语联网武汉在合同签订后，实际向传娱互动支付 250 万元投资款。后因纪录片未在合同约定的时间内制作完成，且延期超过 3 个月，语联网武汉要求传娱互动退回投资款，传娱互动于 2021 年 12 月退回 80 万元投资款，并以剩余投资款 170 万元作为实际投资款，按照原协议约定的方式分配发行收入。

(2) 2022 年 12 月传娱互动向语联网武汉出具说明，承诺：如纪录片最终能够于 2023 年 5 月 31 日前成功上映，则语联网武汉在

剩余投资款 170 万元的基础上继续享有收益分红的权利，否则传娱互动需要于 2023 年 6 月 30 日前向甲方退回剩余投资款 170 万元。后因发行延期，传娱互动补充出具说明，承诺：如纪录片最终能够于 2024 年 12 月 31 日前成功上映，则语联网武汉在剩余投资款 170 万元的基础上继续享有收益分红的权利，否则传娱互动需要于 2024 年 12 月 31 日前向甲方退回剩余投资款 170 万元。

半年度时公司预计该纪录片能够发行并在未来一定期间内按照投资的金额享有分配项目发行收益的权利，视为一项投资，且预计公司取得发行收益的期限将在 1 年以上。因此公司将剩余 170 万元投资额确认为其他非流动金融资产，符合企业会计准则的规定。

问题 3、其他应付款情况

报告期末，你公司其他应付款期末余额 1.32 亿元，其中应付富策控股有限公司（简称富策控股）借款及利息合计 1.07 亿元，账龄 1-2 年，因尚未到期故未结转。

请你公司：补充说明向富策控股借款具体情况，包括不限于与富策控股关系，是否为关联方，借款背景、借款期限、借款利率、归还安排等。

回复：

(1) 借款情况：公司在 2021 年需要投入大量资金进行研发，

尤其是机器翻译引擎训练和大模型研发，但受疫情影响有较大的资金缺口。龚虹嘉团队认同公司的发展方向，一直看好公司的发展前景，从支持公司发展角度，通过富策控股有限公司给公司提供了1500 万美元的借款。公司与富策控股有限公司于2021 年7 月13 日签订《借款合同》，约定富策控股向公司提供借款1500 万美元，借款年利率5%，借款期限自出借方向借款方实际支付借款之日起，最长不超过12 个月；公司于2021 年7 月19 日实际收到富策控股支付的1500 万美元借款；双方于2022 年7 月19 日签署《〈借款合同〉之补充合同》，约定将上述借款的期限延长不超过12 个月，其他条件不变。公司2023 年第一次定增募集资金16005 万元，其中10600 万元定向用于归还富策控股上述借款。上述借款到期后，因汇率波动及银行规定等原因，公司未能一次性归还全部本金及利息，富策控股有限公司同意公司于2023 年12 月31 日前归还完毕借款本金和利息，利息按照资金实际占用时间计算。

(2) 归还情况：截至本回复出具日，公司已归还借款1150 万美元，剩余350 万美元及对应的借款利息将于2023 年12 月31 日之前归还。

(3) 公司与富策控股的关系：富策控股有限公司向公司提供借款时，嘉兴祥来投资合伙企业（有限合伙）持有公司控股子公司语联网（武汉）信息技术有限公司10%的股权，富策控股有限公司与嘉兴祥来投资合伙企业（有限合伙）同受龚虹嘉、陈春梅夫妇控制。富策控股虽然不属于《公司法》、《企业会计准则第36号—关联方披

露》等法律法规规定的关联方，但基于重要性和谨慎性考虑，公司将其比照关联方进行审议和披露，经过了 2021 年 6 月 29 日召开的第二届董事会第三十七次会议及 2021 年 7 月 16 日召开的 2021 年第四次临时股东大会审议借款事项，并进行了相应披露。

截止本回复出具日，深圳嘉道功程股权投资基金（有限合伙）与嘉兴祥来投资合伙企业（有限合伙）为公司的股东，合计持有公司 18.96% 的股权，深圳嘉道功程股权投资基金（有限合伙）、嘉兴祥来投资合伙企业（有限合伙）、富策控股有限公司同受龚虹嘉、陈春梅夫妇控制。

问题 4、在研项目情况

你公司开发支出本期增加额为 2,178.38 万元，全部进行费用化处理，开发支出期末余额为 0 元；上年同期，你公司开发支出发生额 2,408.15 万元，亦全部做费用化处理。其中，DOT 分布式在线翻译系统、中小企业在线翻译系统、一起译订单智能翻译系统、语联网开放平台 4 个研发项目，连续两期均进行费用化处理。

请你公司：

逐一说明上述 4 项研发项目研发背景、立项标准及审批情况、研发方式（自研或委外等）、资本化与费用化阶段划分标准、全部进行费用化处理的原因及合理性。

回复：

(1) DOT 分布式在线翻译系统

1) 研发背景：DOT 分布式在线翻译系统是公司提供的笔译翻译项目处理模式，它将大量在线人类译员和多种人工智能自然语言处理（NLP）算法结合，建立了基于大规模人机协作的工业化流水线翻译项目生产模式。与传统方式相比，在效率、成本、质量上均有质的飞跃。该系统需要根据公司业务开展情况，结合最新的技术对系统的模块进行增加、修改或对系统进行更新。

2) 立项标准：①项目目标明确：该项目能够对 DOT 过程进行风险管理，提升 DOT 过程效率和质量。②技术可行性：该项目基于现有的技术能力和资源水平，具备可行性。③具备价值：能够节约成本，通过提高翻译的质量和效率给公司带来经济效益，符合公司的战略发展方向和规划，能够促进公司的长期发展和竞争力提升。④成本合理：该项目预计投入在预算范围内，并低于预计能够增加的经济效益。⑤资源充足：项目有足够的资源保障，包括人力、物力、财力等，以确保项目的顺利实施。⑥风险可控：项目充分评估可能存在的风险和问题，并制定相应的应对措施，以确保项目的稳定性和可持续性。

3) 审批情况：该项目在关键节点均进行了事前审批流程，包括立项审批、项目计划评审、需求评审、项目设计评审、系统测试用例评审、结项审批等。

4) 研发方式：该项目主要通过自主研发的方式实现各模块的功能以及系统的顺利运行，部分非核心部分公司通过委外的方式进行，

以提高研发效率。

5) 资本化与费用化阶段划分标准：公司一般划分资本化与费用化的标准如下：研究阶段（包括可行性研究和立项阶段）的支出予以费用化；开发阶段的支出满足一定条件的予以资本化，否则予以费用化。

6) 公司全部费用化的原因及合理性：DOT 分布式在线翻译系统属于公司内部作业系统，主要用于提升公司翻译处理效率和质量，暂时不对外出售，单独不产生收入，其能够带来的经济利益金额暂时难以划分。公司从谨慎性考虑，同时对比同行业其他公司资本化与费用化的处理的案例，公司选择将所有阶段产生的支出全部费用化处理。这样处理更能体现财务谨慎性的原则，避免在区分资本化和费用化阶段时人为判断因素产生的影响，也可以促使公司管理层更加重视研发，避免研发质量低、目的性差、无法为企业带来合理收益的结果，因此费用化处理是合理的。

(2) 中小企业在线翻译系统

1) 研发背景：中小企业在线翻译系统的目标是满足客户自主下单，并由系统自动化派发对应翻译任务，提高项目处理效率，减少项目管理的成本，实现系统可靠性，提升用户体验和加强用户粘性。

2) 立项标准：①项目目标明确：该项目能够实现客户自主下单，系统自动派发任务，提高效率，降低成本。②技术可行性：该项目基于现有的技术能力和资源水平，具备可行性。③具备价值：能够

节约管理成本，提升用户体验和加强用户粘性进而带来收益的增长。

④成本合理：该项目预计投入在预算范围内，并低于预计能够增加的经济效益。⑤资源充足：项目有足够的资源保障，包括人力、物力、财力等，以确保项目的顺利实施。⑥风险可控：项目充分评估可能存在的风险和问题，并制定相应的应对措施，以确保项目的稳定性和可持续性。

3) 审批情况：该项目在关键节点均进行了事前审批流程，包括立项审批、项目计划评审、需求评审、项目设计评审、系统测试用例评审、结项审批等。

4) 研发方式：该项目主要通过自主研发的方式实现各模块的功能以及系统的顺利运行，部分非核心部分公司通过委外的方式进行，以提高研发效率。

5) 资本化与费用化阶段划分标准：公司一般划分资本化与费用化的标准如下：研究阶段（包括可行性研究和立项阶段）的支出予以费用化；开发阶段的支出满足一定条件的予以资本化，否则予以费用化。

6) 公司全部费用化的原因及合理性：中小企业在线翻译系统主要是为客户提供自助下单的系统，并能够对接到公司内部处理系统，没有对外出售的目的。该项目需要通过公司内部其他系统提供生产产能，产生翻译成果后才能对外交付。公司从谨慎性考虑，同时对比同行业其他公司资本化与费用化的处理的案例，公司选择将所有阶段产生的支出全部费用化处理。这样处理更能体现财务谨慎性的

原则，避免在区分资本化和费用化阶段时人为判断因素产生的影响，也可以促使公司管理层更加重视研发，避免研发质量低、目的性差、无法为企业带来合理收益的结果，因此费用化处理是合理的。

（3）一起译订单智能翻译系统

1) 研发背景：在人工智能和大数据时代，对于复杂性越来越高的翻译项目需要有更加合适的流转和派发要求，智能流转成为解决这个矛盾的一个钥匙。智能流转包括：数据积累（语料、术语）、数据分析、智能拆分/聚合、项目预警，智能平台，全过程智能流转和智能分析，数据和流程积累，系统自我学习自动提升。一起译智能订单流转系统的能够从项目管理、质量检查、成本控制、人员管理等方面出发，极大的提高公司订单流转的整体效率。

2) 立项标准：①项目目标明确：该项目能够满足复杂性越来越高的翻译项目对智能流转和派发的要求，实现全过程智能流转和智能分析。②技术可行性：该项目基于现有的技术能力和资源水平，具备可行性。③具备价值：能够节约管理成本，提升用户体验和加强用户粘性进而带来收益的增长。④成本合理：该项目预计投入在预算范围内，并低于预计能够增加的经济效益。⑤资源充足：项目有足够的资源保障，包括人力、物力、财力等，以确保项目的顺利实施。⑥风险可控：项目充分评估可能存在的风险和问题，并制定相应的应对措施，以确保项目的稳定性和可持续性。

3) 审批情况：该项目在关键节点均进行了事前审批流程，包括立项审批、项目计划评审、需求评审、项目设计评审、系统测试用

例评审、结项审批等。

4) 研发方式：该项目主要通过自主研发的方式实现各模块的功能以及系统的顺利运行，部分非核心部分公司通过委外的方式进行，以提高研发效率。

5) 资本化与费用化阶段划分标准：公司一般划分资本化与费用化的标准如下：研究阶段（包括可行性研究和立项阶段）的支出予以费用化；开发阶段的支出满足一定条件的予以资本化，否则予以费用化。

6) 公司全部费用化的原因及合理性：一起译订单智能翻译系统主要用于改变公司订单内部流转方式，实现从项目管理、质量检查、成本控制、人员管理等多方面的智能管理，属于内部管理用系统，没有对外出售的目的，其能够带来的经济利益金额暂时难以划分。公司从谨慎性考虑，同时对比同行业其他公司资本化与费用化的处理的案例，公司选择将所有阶段产生的支出全部费用化处理。这样处理更能体现财务谨慎性的原则，避免在区分资本化和费用化阶段时人为判断因素产生的影响，也可以促使公司管理层更加重视研发，避免研发质量低、目的性差、无法为企业带来合理收益的结果，因此费用化处理是合理的。

（4）语联网开放平台

1) 研发背景：目前中国翻译市场的规模虽然超过百亿元，国内注册的翻译公司有几万家，国内翻译市场呈如下特点：规模小，具

有良好行业品牌的公司甚少，翻译标准的实施缺少监控和度量；翻译公司数量多，但翻译在中国还没有形成产业，质量参差不齐；同行竞争激烈，价格不断走低，造成质量下降。越来越多的公司意识到在提升翻译质量的同时也开始思考建立合理的企业和客户能接受和认可的翻译服务价格体系，依靠团队协作和整体管理达到标准化质量，维持高水准服务，这样才能立足于翻译市场。语联网开放平台致力于为翻译团体、小翻译公司打造的一个全面型企业翻译系统，旨在连接翻译所需的资源，构建人机共译的实时翻译协作环境，为翻译公司提供项目管理，节省项目人力成本支出，提高其翻译协作效率和交付质量。

2) 立项标准：①项目目标明确：语联网开放平台面向行业内的翻译公司，开放语联网人工智能系统，对翻译公司赋能，推动行业快速实现数字化、智能化升级。②技术可行性：该项目基于现有的技术能力和资源水平，具备可行性。③具备价值：能够通过给翻译公司开放翻译产能，联动同业协作共赢，增加公司的收入和利润。④成本合理：该项目预计投入在预算范围内，并低于预计能够增加的经济效益。⑤资源充足：项目有足够的资源保障，包括人力、物力、财力等，以确保项目的顺利实施。⑥风险可控：项目充分评估可能存在的风险和问题，并制定相应的应对措施，以确保项目的稳定性和可持续性。

3) 审批情况：该项目在关键节点均进行了事前审批流程，包括立项审批、项目计划评审、需求评审、项目设计评审、系统测试用

例评审、结项审批等。

4) 研发方式：该项目主要通过自主研发的方式实现各模块的功能以及系统的顺利运行，部分非核心部分公司通过委外的方式进行，以提高研发效率。

5) 资本化与费用化阶段划分标准：公司一般划分资本化与费用化的标准如下：研究阶段（包括可行性研究和立项阶段）的支出予以费用化；开发阶段的支出满足一定条件的予以资本化，否则予以费用化。

6) 公司全部费用化的原因及合理性：语联网开放平台虽然能够给公司带来收入的增长，但翻译产能由公司语联网系统调配和提供。公司从谨慎性考虑，同时对比同行业其他公司资本化与费用化的处理的案例，公司选择将所有阶段产生的支出全部费用化处理。这样处理更能体现财务谨慎性的原则，避免在区分资本化和费用化阶段时人为判断因素产生的影响，也可以促使公司管理层更加重视研发，避免研发质量低、目的性差、无法为企业带来合理收益的结果，因此费用化处理是合理的。

特此回复！

传神语联网网络科技股份有限公司

日期：2023年11月28日

