

关于对杭州博采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【2024】第 224 号

杭州博采网络科技股份有限公司（博采网络）董事会、中喜会计师事务所（特殊普通合伙）：

我部在挂牌公司 2023 年年报审查中关注到以下情况：

1、关于前期差错更正

你公司于 2023 年 6 月、2024 年 4 月进行前期差错更正，差错更正的主要原因为总额法与净额法的调整、收入确认时点、暂估等相调整、营业成本暂估及截止性相关调整、应收账款和应收票据坏账准备差异调整、重分类差错更正调整等。

2022 年年审会计师安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）对你公司年报出具无法表示意见，原因包括与上年度财务报表的可比性，营业收入、应收账款、等函证事项，未回函及回函不符的金额之和占总函证金额的比例较高等。2023 年中喜会计师事务所（特殊普通合伙）对你公司财务报告出具带强调事项的无保留意见，强调事项为因财务报表重述造成对应数据变化。

请你公司：

（1）逐项说明两次差错更正具体事项背景、产生原因、更正依据、影响金额等，说明未能于差错发生期间及时发现以及未能于 2023 年 6 月差错更正时准确更正的原因；

（2）结合与客户的合作模式、合同条款约定、同行业可比公司

的收入确认方法等，说明差错更正事项中调整收入确认涉及的主要业务、调整明细、调整原因及依据；报告期内相同业务是否均已采用一致的收入确认方法，公司如何确保应按照净额法确认的收入已完整识别及收入的准确性；

(3) 结合业务系统与财务系统的对接情况、财务系统引用业务系统数据的流程及关键控制环节、业务系统数据的及时性和准确性等，说明前期差错更正中因收入成本权责发生制调整、客户及供应商返利调整等错报是否均已整改到位，是否能保证经调整后的财务报表数据真实、准确、完整。

请年审会计师：

(1) 说明与前任会计师的沟通情况，是否关注到 2022 年年报非标意见事项，逐项说明对 2022 年度无法表示意见涉及事项执行的具体审计程序、获取的审计证据，所获审计证据是否足以消除无法表示意见内容；

(2) 说明 2021、2022、2023 年涉及的营业收入、应收账款、合同负债、预付款项、其他应收款等报表项目的函证比例、回函比例，针对未回函客户及供应商，是否执行有效的替代测试；针对回函不符事项，如何确保挂牌公司财务数据列报的准确性；

(3) 结合上述回复，说明本期出具的审计意见是否审慎恰当，是否获取充分适当的审计证据，是否存在为规避挂牌公司被强制摘牌而出具不恰当审计意见的情况。

2、关于处置子公司

报告期内，你公司处置了多家子公司，包括南京博风采网络科技有限公司、杭州力米文化创意有限公司、杭州众磅文化创意有限公司、杭州博采互动科技有限公司（以下简称博采互动），其中，处置博采互动交易对手方夏飞燕，工商查询显示，你公司实际控制人之一胡小飞仍任职博采互动的监事。

你公司投资收益中披露处置子公司亏损 2,131,809.29 元；现金流量表中“支付的其他与投资活动有关的现金”处置子公司减少的货币资金 4,043,671.80 元。

请你公司：

（1）结合转让对手方名称、股权处置价款定价依据、处置价款与处置投资对应的合并财务报表层面享有子公司净资产份额的差额、股权转让价款的收回情况、丧失控制权时点的确定依据等具体情况，说明处置子公司的合理性及对价的公允性，以及是否与对手方存在关联关系或其他利益安排；

（2）说明博采互动股权转让后，你公司实际控制人之一胡小飞仍任职监事的商业合理性。

请年审会计师结合处置投资对应的合并财务报表层面享有子公司净资产份额的数据，说明处置子公司股权的公允性。

3、关于经营情况

你公司主营业务收入中，移动广告数据营销服务 2021 至 2023

年实现的营业收入分别为 1,013,354,697.89 元、885,518,285.35 元、1,158,391,067.12 元，同比变动比例分别为-12.62%、30.82%；互联网定制技术开发服务 2021 至 2023 年实现营业收入和毛利率均逐年下降，公司解释主要原因在于非标定制化产品人力成本较高和该业务受市场因素影响较大。你公司 2022 年前五大客户占比 33.50%，2023 年前五大客户占比 11.78%。

请你公司：

(1) 结合业务模式、主要客户构成、销售收入及成本结构、同行业可比公司情况等，说明互联网定制技术开发服务收入及毛利率逐年大幅度下降且 2023 年为负数的合理性，是否存在持续下滑的风险，业务开展的必要性及你公司拟采取的应对措施；

(2) 结合移动广告数据营销服务的业务构成、主要客户基本情况、客户数量、销售数量及平均单价情况，说明公司相关业务定价是否符合市场水平，并结合可比公司情况和在手订单情况说明移动广告数据营销服务业务增长是否具有可持续性；

(3) 说明 2023 年度前五大客户占比下降的原因及合理性，并列说明 2023 年度公司对前十大客户的销售内容及合理性、销售规模、回款情况及销售业务的合作期限，是否存在客户流失的风险。

4、关于应付账款及预付款项、合同负债

2023 年末，你公司应付账款账面余额为 81,972.17 元，较期初下降 99.88%，主要系字节授信政策发生变化所致；公司预付账款账

面余额为 76,278,125.93 元，较期初增加 38.72%，主要原因系支付上游供应商货款增加所致；公司合同负债 49,184,317.81 元，主要系预收客户的货款增加所致。

请你公司：

(1) 结合采购模式、采购对象、结算方式、供应商给予的信用政策等情况，说明报告期末预付账款大幅度增加、应付账款大幅度下降的原因及合理性，并说明主要预付款项期后结转情况；

(2) 结合业务模式、结算模式、主要交易对象及交易背景说明合同负债期末余额大幅度增长的原因及合理性。

5、关于其他应收款

2023 年末，你公司其他应收款账面余额为 67,713,131.91 元，较期初增加 14.60%，其中应收垫付充值款期末账面余额 28,900,000.00 元，较期初增加 100%；应收供应商返利期末账面余额 22,436,771.06 元，较期初下降 52.19%；应收保证金及押金期末账面余额 15,703,701.17 元，较期初增加 33.99%。

请你公司：

(1) 结合垫付充值款、保证金及押金涉及的主要对手方、具体内容、合作模式等，说明应收垫付充值款、应收保证金及押金大幅度增加的原因及商业合理性，是否涉及关联方资金占用的情况，是否存在无法收回的风险；

(2) 结合主要供应商给予你公司的返点政策、返点比率、结算

或兑现方式、结算周期、期末应收返利款的主要构成等情况，说明应收返利款期末余额大幅度下降的原因及合理性；

(3) 结合应收返利款的信用期限、逾期情况、期后兑现情况，说明相关坏账准备计提的充分性。

6、关于人员变动及期间费用

你公司运营人员期末在职员工人数 164 人，较期初减少 38.35%，本期新增 244 人，本期减少 346 人；技术人员期末在职员工人数 42 人，较期初减少 26.31%。

你公司管理费用本期发生额 30,860,920.62 元，同比增加 18.35%，其中人员费用 19,810,315.42 元，同比增加 73.84%；研发费用中人员费用本期发生额 11,389,218.44 元，同比下降 42.21%。

请你公司：

(1) 结合人员变动、薪酬体系、研发项目等情况，说明管理费用中人员费用大幅度增加、研发费用中人员费用大幅度下降的原因及合理性；

(2) 说明本期运营人员、技术人员的频繁变动是否符合行业特征，是否涉及核心人员流失，是否对公司业务产生不利影响，并说明公司在保持核心人员稳定方面的措施。

请就上述问题做出书面说明，并在 8 月 14 日前将有关说明材料

报送我部（nianbao@neeq.com.cn），同时抄送监管员和主办券商；

如披露内容存在错误，请及时更正。

特此函告。

挂牌公司管理一部

2024年7月31日