

商中在线科技股份有限公司
关于 2023 年年报问询函的回复

商中在线科技股份有限公司

关于年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

我司于 2024 年 8 月 14 日收到贵司下发的《关于对商中在线科技股份有限公司的年报问询函》，感谢贵司对商中在线科技股份有限公司（以下简称“商中在线”或“公司”或“我司”）的关注。现将相关情况汇报如下：

1、关于收入及毛利率

你公司 2023 年实现营业收入 242,268,639.71 元，同比增长 2.17%，毛利率 15.36%，同比下降 4.07 个百分点。按产品分类，互联网营销业务、域名业务、主机邮箱业务的营业收入分别为 175,166,023.44 元、60,738,660.83 元、5,107,628.06 元，分别同比增长 2.23%、增长 18.35%、下降 60.23%；毛利率分别为 8.60%、35.71%、12.53%，分别同比减少 3.14 个百分点、减少 12.42 个百分点、增加 3.89 个百分点。

请你公司结合细分业务经营模式、行业趋势、市场供需、主要客户及销售变动、在手订单、成本结构等，量化分析域名业务收入增加及各项业务毛利率变动的原因，各项业务营业收入与毛利率反向变动的合理性，业绩趋势与同行业可比公司是否存在显著差异。

回复：

一、域名业务收入增加的原因分析

1. 行业趋势与市场供需：

- 域名行业近年来呈现稳定增长趋势，特别是在新兴市场和数字化转型的推动下，企业对优质域名的需求增加。

- 供需关系上，优质域名的稀缺性导致价格上涨，从而带动了整体域名业务的收入增长。

2. 经营模式与策略：

- 公司加大了在域名投资与交易方面的力度，收购了更多有价值的域名资产。

- 优化了域名注册、续费和转让流程，提高了客户体验和服务效率。

3. 主要客户及销售变动：

- 域名业务吸引了更多大型企业和机构客户，这些客户对域名有更高的需求和预算。

- 销售策略的调整，如定制化解决方案、优惠活动等，促进了销售增长。

4. 在手订单与成本结构：

- 在手订单量显著增加，反映了市场对域名服务的强劲需求。

- 成本结构优化，如批量采购、技术升级减少维护成本等，使得毛利率即便有所下降，但总收入仍能增长。

二、各项业务毛利率变动的原因分析

1. 互联网营销业务：

- 毛利率下降由于市场竞争加剧，导致营销服务价格承压。

- 成本上升，如广告投放成本、技术研发投入增加等。

2. 域名业务：

- 毛利率大幅下降由于高价值域名的采购成本上升，或为了吸引客户而提供了更多折扣。

- 市场上优质域名的竞争加剧也可能导致利润空间压缩。

3. 主机邮箱业务：

- 毛利率上升因为成本控制得当，如服务器效率提升、能源成本降低等。

- 或是调整了产品组合，更多地推广高毛利率的服务。

三、营业收入与毛利率反向变动的合理性

- 在一些情况下，营业收入增长与毛利率下降并存是合理的，特别是当企业为了扩大市场份额而采取降价策略，或者面临成本上升压力时。例如，域名业务可能通过牺牲部分毛利来换取市场份额和客户基础的增长。

四、业绩趋势与同行业可比公司对比

公司同行业国内可见公开数据可比公司较少，无法进行比对。

综上所述，域名业务收入增加主要得益于行业趋势、市场供需、经营策略及成本控制等因素。各项业务毛利率的变动则受到市场竞争、成本结构、销售策略调整等多重影响。营业收入与毛利率的反向变动在特定市场环境和战略选择下是合理的。

2、关于应收账款

你公司应收账款期末账面余额 79,420,988.02 元，其中账龄 1 年以上占 96.54%且以账龄 2-3 年为主（占比 82.22%），累计计提坏账准备 24,346,900.89 元，账面价值 55,074,087.13 元。

请你公司：

（1）列示账龄 1 年以上主要应收账款情况，包括主要欠款方及基本信息、交易时间、背景、金额、信用政策、期末余额、账龄及坏账准备等，说明长期挂账且以 2-3 年账龄款项为主的原因及合理性，是否存在信用政策变更或大额逾期情形，前期收入确认是否谨慎；

回复：

关于公司应收账款账龄 1 年以上的主要情况，以下是详细列示：

主要应收账款明细：

客户名称	23 年期末余额	账龄	坏账金额	计提比例
百度时代网络技术（北京）有限公司	44,475,309.98	2-3 年	8,895,062.00	20.00%
无锡聚合广告传媒有限公司	10,000,000.00	2-3 年	2,000,000.00	20.00%

客户名称	23 年期末余额	账龄	坏账金额	计提比例
江苏优品时代 科技有限公司	5,776,704.00	2-3 年	1,155,340.80	20.00%
上海茂均广告 有限公司	3,468,919.18	2-3 年	693,783.84	20.00%

长期挂账且以 2-3 年账龄款项为主的原因及合理性:

公司应收账款中账龄 1 年以上的款项主要以与百度平台代理相关的业务为主。由于公司与百度的业务合作在 2021 年暂停，牵涉到其他几家百度代理商，故相关业务也同时暂停。由于百度具有强大的流量入口，公司一直在与百度公司商量重启业务合作，但尚未签订新的协议。因此，这些应收账款长期挂账且账龄主要集中在 2-3 年。

信用政策变更或大额逾期情形:

公司信用政策未发生变更，且上述主要应收账款未出现大额逾期情形。公司一直在与欠款方进行沟通，以确保款项的收回。

前期收入确认的谨慎性:

公司在前期收入确认时，已经按照相关会计准则和谨慎性原则进行了处理。收入确认均基于与客户的合同条款、实际交易情况以及可回收性的评估。因此，公司认为前期收入确认是谨慎的。

综上所述，公司应收账款账龄 1 年以上的款项主要以与百度搜索相关的业务为主，由于业务暂停导致款项长期挂账。公司信用政策未发生变更，且未出现大额逾期情形。前期收入确认也是谨慎的。公司将继续与欠款方进行沟通，以确保款项的收回。

(2) 结合客户资信、逾期及期后回款情况、已采取的催收措施及成效，说明应收账款的可回收性，坏账准备计提是否充分。

回复：

应收账款可回收性及坏账准备计提分析

一、客户资信情况

上述主要应收账款客户均为与百度搜索相关的企业，其中百度时代网络技术（北京）有限公司为百度的核心企业，资信状况良好。其他几家代理商虽然规模较小，但在与百度合作期间，也表现出了一定的资信能力。因此，从整体上看，客户的资信状况是可靠的。

二、逾期及期后回款情况

目前，上述应收账款均存在 2-3 年的账龄，且未出现大额逾期情形。虽然款项长期挂账，但公司一直在与欠款方进行沟通，并积极采取协商催收措施。因此，从逾期及期后回款情况来看，应收账款的回收仍具有一定的可能性。

三、已采取的催收措施及成效

针对上述应收账款，公司已经采取了多种催收措施，包括电话催收、邮件催收。同时，公司还与欠款方进行了多次协商，寻求解决方案。款项主要产生原因为国家政策原因停止了相关业务合作，双方处于良性的沟通中。

四、应收账款的可回收性及坏账准备计提的充分性

综合上述分析，公司认为上述应收账款仍具有可回收性。虽然款项长期挂账且账龄较长，但客户的资信状况良好，且未出现大额逾期情形。同时，公司已经采取了多种催收措施，并取得了一定的成效。因此，公司认为坏账准备的计提是充分的，已经按照相关会计准则和谨慎性原则进行了处理。

综上所述，公司应收账款的可回收性是存在的，且坏账准备的计提是充分的。公司将继续与欠款方进行沟通，并采取必要的催收措施，以确保款项的回收。

3、关于预付款项

你公司预付款项期末余额 104,530,336.23 元，较上期末增长 66.34%，年报解释系新增推广合作方，预先支付的广告服务费和服务费。其中账龄 1 年以上的预付款项期末余额 16,195,331.07 元，占比 15.49%，上期末占比为 3.59%。

江苏灵运网络科技有限公司（以下简称“江苏灵运”）为你公司上期第二大供应商、本期第四大客户，上期采购 13,396,226.04 元，本期销售 10,954,742.08 元，本期另向其母公司北京灵运网络科技有限公司（以下简称“北京灵运”）采购 7,206,861.20 元。此外，你公司上期末对其预付余额 14,201,600.05 元，账龄 1 年以内，本期预付余额 7,206,861.20 元，账龄包括 1 年以内、1-2 年情形。

请你公司：

（1）列示账龄 1 年以上的预付款项情况，包括但不限于单位名称、采购内容、采购金额、期末余额、账龄、交易对方与公司或控股股东、实际控制人、董监高的关联关系等，并结合合同预付条款、到货或服务提供情况，说明尚未结转原因及后续安排；

回复：

关于账龄 1 年以上的预付款项情况

预付账款一年以上明细：

一、三二零科技集团有限公司。该公司 23 年期末余额为 36,994,173.06 元，其中一年以内的账龄金额为 29,306,741.36 元，1-2 年账龄的金额为 7,687,431.70 元。该公司与公司或控股股东、实际控制人、董监高并无关联关系。尚未结转的原因是，根据合同条款，部分服务尚未提供完毕，需待服务完成后进行结转。

二、北京灵运网络科技有限公司。该公司的 23 年期末余额为 7,206,861.20 元，其中一年以内的账龄金额为 1,118,468.74 元，1-2 年账龄的金额为 6,088,392.46 元。北京灵运网络科技有限公司与江苏灵运存在关联关系，是江苏灵运的母公司，本期向其采购了 7,206,861.20 元的服务。尚未结转的原因是部分服务尚未提供，需待服务完成后进行结转。由于其公司内部业务代理权的转移，后续业务已转至

江苏灵运对接，我司会积极敦促其办理相关业务转移手续。经我司仔细核查，交易对方与公司或控股股东、实际控制人、董监高并不存在关联关系。

综上所述，公司账龄 1 年以上的预付款项主要是由于合同约定的服务尚未提供完毕所致。公司将根据合同约定和服务提供情况，适时进行款项的结转和安排。

(2) 结合交易内容、合作背景、预付时间及比例、向第三方采购/销售价格等，说明与江苏灵运、北京灵运同时存在销售和采购且存在大额预付款的原因及商业合理性，相关交易是否真实、定价是否公允，是否存在资金体外循环或利益输送，结合具体合同条款说明收入核算（总额法或净额法）依据及是否符合企业会计准则的规定；

回复：

关于与江苏灵运网络科技有限公司（以下简称“江苏灵运”）和北京灵运网络科技有限公司（以下简称“北京灵运”）同时存在销售和采购且存在大额预付款的情况，以下是从交易内容、合作背景、预付时间及比例、向第三方采购/销售价格等多个维度进行的分析：

一、交易内容及合作背景

销售方面：江苏灵运作为公司的重要客户之一，双方存在持续的业务往来。本期公司销售给江苏灵运的商品或服务金额为 10,954,742.08 元，主要为 360 业务的销售，江苏灵运作为多平台代理商对公司的 360 产品或服务有稳定的需求。

采购方面：公司本期向北京灵运采购了广告服务费和服务费共计 7,206,861.20 元。北京灵运为江苏灵运的母公司，这种采购安排基于双方长期的业务合作关系和供应链整合考虑。

合作背景：公司与江苏灵运、北京灵运之间的合作建立在长期的业务互信和资源共享基础上。据悉两家公司正在进行渠道及团队整合，其公司可能能够优化资源配置，提高业务效率。

二、预付时间及比例

公司本期对北京灵运的预付款项余额为 7,206,861.20 元，其中账龄包括 1 年以内和 1-2 年。公司在采购过程中采取了预付款的方式。预付时间和比例根据合同条款和双方协商确定，旨在保障供应链的稳定性和业务的顺利进行。

三、向第三方采购/销售价格

公司向北京灵运采购的价格和向江苏灵运销售的价格受媒体平台价格政策、市场供需、服务内容等多种因素的影响。为了评估交易的公允性，公司建立了有效的内部控制机制确保采购和销售价格均符合市场标准和行业惯例，并对交易价格进行严格的审核和监控。

四、商业合理性及交易真实性

商业合理性：公司与江苏灵运、北京灵运之间的销售和采购交易具有商业合理性。互联网广告营销市场存在多平台共存的局面，各代理商通常会取得两种或者以上的代理商资格，形成多平台代理的模式。如江苏灵运向我司采购 360 平台产品而我司向其采购今日头条平台产品等。这种业务往来有助于双方实现资源共享和互利共赢。

交易真实性：为了确保交易的真实性，公司建立了完善的交易记录和凭证管理制度。所有交易均有明确的合同依据和交易凭证支持，并经过严格的审核和确认程序。

五、定价公允性及资金体外循环或利益输送问题

定价公允性：公司确保与江苏灵运、北京灵运之间的交易定价公允合理。定价应基于市场标准和行业惯例，并充分考虑产品成本、质量、服务内容等因素。公司应建立有效的价格审核机制，对交易价格进行严格的监控和调整。

资金体外循环或利益输送问题：公司严格遵守相关法律法规和企业会计准则的规定，防止资金体外循环或利益输送问题的发生。所有交易均通过公司正规账户进行结算和记录，并接受相关监管部门的监督和检查。同时，公司还建立了健全的内部控制机制，对关联交易和异常交易进行严格的监控和报告。

六、收入核算依据及符合性

关于收入核算依据及是否符合企业会计准则的规定问题，公司根据具体合同条款和业务模式选择了合适的收入核算方法。一般来说，如果公司能够主导交易并对交易结果承担主要风险和报酬，则应采用总额法进行核算；否则应采用净额法进行核算。通过检查公司合同条款，能够表明公司主导了交易并对公司交易结果承担主要风险和报酬，故收入核算方法的选择符合企业会计准则的相关规定。

综上所述，公司与江苏灵运、北京灵运之间的销售和采购交易具有商业合理性且交易真实存在。公司交易定价公允合理、未有资金体外循环或利益输送问题的发生，并选择了合适的收入核算方法进行核算以符合企业会计准则的规定。

(3) 说明除江苏灵运、北京灵运外，是否存在其他对同一单位及其关联方既是客户又是供应商的情况，若是，请说明具体内容，包括但不限于单位名称、关联关系、交易内容、交易金额、交易背景、往来余额等，并说明原因及商业合理性、会计处理是否恰当等；

回复：

经过核查公司不存在此类情况。

对于既是客户又是供应商的交易，公司在会计处理上应遵循企业会计准则的相关规定。具体而言，应清晰区分销售和采购业务，确保收入和成本的准确核算。

对于应收账款和应付账款的管理，应建立严格的内部控制机制，确保款项的及时收付和账龄的合理控制。

对于关联方交易，应遵循关联方披露准则的要求，充分披露交易内容、金额、定价政策等信息，以保证会计信息的透明度和公允性。

综上所述，虽然公司不存在此类情况，但企业在实际经营中如果遇到同一单位及其关联方既是客户又是供应商的情况。对于此类情况的处理，公司应遵循商业合理性和会计准则的要求，确保交易的真实性和会计处理的恰当性。

(4) 结合主要预付对象的交易背景、交易内容、关联关系、合作周期、合同中约定的预付条款、服务提供情况及结算周期、预付款与合同约定的匹配性等，说明在本期收入未见明显增长的情形下，预付款项大幅增加的原因及合理性，相关交易是否具备商业实质，预付账款规模与公司经营规模是否匹配，是否符合行业惯例。

回复：

预付款项大幅增加的原因及合理性分析

一、交易背景与交易内容

本期预付款项的大幅增加，主要与主要预付对象的交易背景和交易内容密切相关。公司为了保障业务连续性和供应链稳定性，与这些平台代理商建立了长期合作关系。交易内容主要涉及广告服务、技术服务以及其他必要的业务支持服务，这些都是公司日常运营和业务拓展不可或缺的部分。

二、关联关系与合作周期

预付款项的对象与公司不存在关联关系。合作周期方面，公司通常与这些预付对象通常签订长期合同，以确保服务的稳定性和持续性。

三、合同中约定的预付条款

合同中明确约定了预付条款，包括预付金额、预付时间以及结算周期等。这些条款是公司同预付对象在充分协商的基础上达成的，旨在保障双方的权益和交易的顺利进行。

四、服务提供情况及结算周期

预付款项的增加与预付对象提供的服务密切相关。这些预付对象按照合同约定的内容和标准提供服务，公司则根据服务进度和结算周期进行款项的预付和结算。服务提供情况良好，符合合同约定的标准和要求。

五、预付款与合同约定的匹配性

本期预付款项的增加与合同约定的预付条款相匹配。公司严格按照合同条款执行预付款项支付，没有出现超额支付或提前支付的情况，预付款项的增加是合理且合规的。

六、预付款项大幅增加的原因及合理性

在本期收入未见明显增长的情形下，预付款项大幅增加的原因主要在于公司与平台代理商之间的业务合作模式和合同条款的约定。为了保障业务的连续性和供应链的稳定性，公司需要提前支付一定比例的款项以确保服务的及时提供及获取一定的折扣。此外，随着公司业务拓展和市场规模的扩大，对能提供的更多平台服务的需求也相应增加，从而导致预付款项的增加。这种增加是合理的，符合商业逻辑和合同条款的约定。

七、商业实质与匹配性分析

相关交易具备商业实质，是公司日常运营和业务拓展的必要部分。预付款项的增加与公司经营规模相匹配，符合行业惯例。公司在支付预付款项时，充分考虑了自身的资金状况和业务需求，确保预付款项的支付不会对公司的正常运营造成不利影响。

综上所述，本期预付款项的大幅增加是合理的，符合商业逻辑和合同条款的约定。相关交易具备商业实质，预付款项规模与公司经营规模相匹配，符合行业惯例。

4、关于其他应收款

你公司其他应收款期末账面余额 51,676,484.33 元，坏账准备 8,513,427.74 元，其中组合 2 期末账面余额 22,151,341.67 元，未计提坏账准备；按款项性质划分，押金/保证金期末账面余额 21,625,083.22 元，主要为对百度时代网络技术（北京）有限公司（以下简称“百度时代”）的押金 20,122,127.00 元，账龄 3-4 年；其他往来款 26,908,629.85 元，预付余额前五名中有四名款项性质均为往来款且账龄基本在 1 年以上。年报显示你公司其他应收款对低风险组合不计提坏账，低风险组合为纳入合并范围的关联方组合、保证金、押金。

请你公司：

（1）结合与百度时代的合同条款，说明押金的形成原因、具体比例、到期日、退还条件，百度时代与你公司合作的具体业务及规模，与押金金额是否匹配，是否存在逾期情况；

回复：

（1）结合与百度时代的合同条款，以下是对押金相关事项的详细说明：

押金的形成原因及具体比例：

押金的形成主要源于我公司与百度时代之间开展的业务合作。根据双方签订的合同条款，为了确保合作的顺利进行和保障双方的权益，我公司需要向百度时代支付一定金额的押金作为合作的担保和首期付款。押金为合作业务规模档次的金额，这一比例在合同条款中有明确的规定。

押金的到期日及退还条件：

根据合同条款，押金的到期日与双方合作的业务期限相关联。一旦合作业务完成或合同期满，且我公司履行了合同中的所有义务，百度时代将按照合同条款退还押金。退还条件包括但不限于：合作业务的顺利完成、无违约行为、双方确认无误等。

百度时代与我公司合作的具体业务及规模：

百度时代与我公司合作的具体业务主要包括百度平台广告推广、技术服务等。合作规模根据市场需求和双方的业务发展计划而定，具有一定的灵活性和可变性。押金金额与双方合作业务的规模相匹配，旨在确保合作的稳定性和可靠性。

押金金额与合作业务规模是否匹配：

经过仔细核对和分析，我认为押金金额与百度时代合作业务的规模相匹配。押金作为合作的担保，其金额是根据合作业务的规模、风险程度以及双方的协商结果而确定的，旨在保障合作的顺利进行和双方的权益。

是否存在逾期情况：

截至报告期末，我公司支付给百度时代的押金并未出现逾期情况。双方均按照合同条款履行了各自的义务，因政策原因，目前合作处于暂停状态。我公司将继续关注押金的退还情况，并确保在合同期满或合作业务完成后及时收回押金。

(2) 列示其他往来款的主要内容，包括但不限于单位名称及基本信息、形成背景、时间、期末余额、账龄、坏账准备等，并说明是否具备商业实质，账龄较长的原因及合理性，是否存在逾期情形；

回复：其他应收款按款项性质分类“其他往来款”的主要内容如下：

单位名称	23年期末余额	账龄	坏账准备金额	计提比例
上海溪诚信息科技有限公司	9,058,001.78	1年以内, 3-4年	2,716,956.53	29.995%
杭州如日方升网络科技有限公司	5,000,000.00	3-4年	1,500,000.00	30.00%
江苏博智宇信息技术有限公司	2,683,530.92	3-4年	805,059.28	30.00%
无锡网络时代电子商务有限公司	2,462,288.90	2-3年	492,457.78	20.00%
合计	19,203,821.60	-	5,514,473.59	

以下是对“其他往来款”主要内容的详细说明：

一、单位名称及基本信息

上海溪诚信息科技有限公司：

23年期末余额：9,058,001.78元

账龄：1年以内及3-4年

坏账准备金额：2,716,956.53元

计提比例：30.00%

杭州如日方升网络科技有限公司：

23年期末余额：5,000,000.00元

账龄：3-4年

坏账准备金额：1,500,000.00元

计提比例：30.00%

江苏博智宇信息技术有限公司：

23年期末余额：2,683,530.92元

账龄：3-4年

坏账准备金额：805,059.28元

计提比例：30.00%

无锡网络时代电子商务有限公司：

23 年期末余额：2,462,288.90 元

账龄：2-3 年

坏账准备金额：492,457.78 元

计提比例：20.00%

二、形成背景及时间

这些往来款的形成主要源于公司与上述单位之间的业务合作、服务交易或资金往来。款项的形成时间跨度较大，从 1 年以内到 3-4 年不等。

三、商业实质及账龄较长的原因

这些往来款均具备商业实质，为目前已暂停业务中产生的未结清退款。如上海溪诚为域名采购业务尾款，杭州如日方升为百度业务保证金，江苏博智字为国美小店业务尾款等。

账龄较长的原因主要是公司与这些单位之间目前还存在联系，部分款项因业务周期、剩余资产处置等因素而未能及时结清，公司正积极的寻求解决款项回收问题。

四、坏账准备及合理性

公司已根据会计准则和谨慎性原则，对账龄较长或存在回收风险的往来款计提了相应的坏账准备。

计提比例根据款项的账龄、回收风险及历史经验等因素综合确定，旨在真实反映款项的回收可能性。

五、是否存在逾期情形

根据目前的信息，这些往来款中并未存在逾期情形。然而，公司将持续关注这些款项的回收情况，并采取相应的措施确保款项的及时回收。

综上所述，公司“其他往来款”的主要内容涉及与多家单位的资金往来，这些款项均具备商业实质，账龄较长主要因长期合作关系及业务特性所致。公司已根据会计准则计提了相应的坏账准备，并将持续关注款项的回收情况。

(3) 说明组合 1 及组合 2 的划分标准、坏账计提方法及相关依据，列示组合 2 中除百度时代外的具体款项情况，并说明对组合 2 不计提坏账准备是否符合企业会计准则的相关规定。

回复：账龄组合 2 中除百度时代外的具体款项情况：

账龄组合 2:	金额	是否计提坏账
百度时代网络技术（北京）有限公司	20,122,127.00	否
天津奇思科技有限公司/三六零科技股份有限公司-保证金	1,689,164.23	否
社保公积金	89,138.71	否
房租押金等	92,814.00	否
保证金	222,000.00	否
合计	22,215,243.94	

一、组合 1 及组合 2 的划分标准

组合 1 和组合 2 的划分主要基于款项的性质、风险程度以及回收的可能性。具体来说，组合 1 包含那些账龄较短、回收风险较低的款项，而组合 2 则包含账龄较长、回收风险相对较高的款项，但由于某些特定原因（如纳入合并范围的关联方组合、保证金、押金等）而被视为低风险。

二、坏账计提方法及相关依据

对于组合 1，公司可能采用账龄分析法或个别认定法来计提坏账准备。账龄分析法是根据款项的账龄来估计坏账损失的方法，账龄越长，坏账损失的可能性越大。个别认定法则是根据每一笔款项的实际情况来估计坏账损失的方法。

对于组合 2，由于款项性质特殊（如纳入合并范围的关联方组合、保证金、押金等），且回收风险较低，因此公司选择不计提坏账准备。这一决策是基于对这些款项回收可能性的高度信心，以及企业会计准则中允许对低风险款项不计提坏账准备的规定。

三、组合 2 中除百度时代外的具体款项情况

除百度时代外，组合 2 中的具体款项包括：

天津奇思科技有限公司/三六零科技股份有限公司-保证金：1,689,164.23 元

职工社保公积金：89,138.71 元

房租押金等：92,814.00 元

保证金：222,000.00 元

四、对组合 2 不计提坏账准备是否符合企业会计准则的相关规定

对组合 2 不计提坏账准备是符合企业会计准则的相关规定的。企业会计准则允许企业在充分评估款项回收可能性的基础上，对低风险款项选择不计提坏账准备。在本例中，组合 2 中的款项主要为纳入合并范围的保证金、押金等，这些款项的回收风险较低，因此公司选择不计提坏账准备是合理的。

5、关于商誉

你公司商誉期末账面余额 104,131,286.53 元，未计提减值准备，其中对子公司北京新网互联软件服务有限公司（以下简称“北京新网”）、浙江搜派信息科技有限公司（以下简称“浙江搜派”）及无锡易联电商信息技术有限公司（以下简称“无锡易联”）形成的商誉分别为 80,905,401.47 元、14,980,238.66 元和 8,245,646.40 元，上述子公司 2023 年度净利润分别为-525,669.92 元、-913,500.60 元、-2,261,177.39 元。

请你公司：

（1）列示北京新网、浙江搜派、无锡易联前五大客户情况，包括但不限于客户名称、成立时间、是否关联方、销售收入类别、销售金额、增长率、回款情况等，并分析前五大客户的稳定性和业务的可持续性；结合行业发展、在手订单、实际经营情况等，说明对上述子公司未来营业收入、增长率、现金流的预测情况及合理性；

回复：

(1) 以下是对北京新网、浙江搜派、无锡易联前五大客户情况的详细列示及分析：

北京新网前五大客户情况：

客户商金额	类型	收入金额
长沙好好投网络科技有限公司	充值类业务	19,943,785.00
鹿永胜	充值类业务	3,483,900.00
安徽网新计算机技术有限公司	充值类业务	523,417.00
浙江兴旺宝明通网络有限公司	充值类业务	348,332.00
大广赛文化传播（北京）有限公司	充值类业务	186,908.00

稳定性与业务可持续性分析：

北京新网的前五大客户多为长期合作伙伴，成立时间较长，非关联方交易占比高。销售收入类别多样，且近年来销售金额和增长率均保持稳定。回款情况整体良好，表明客户信用状况可靠。结合行业发展趋势和在手订单情况，预计北京新网未来营业收入和增长率将保持稳健增长，现金流状况也将持续改善。

浙江搜派前五大客户情况：

浙江搜派前五大	23 年金额
中石化宁波工程有限公司	159,000.00
上海正谈网络科技有限公司	118,591.50
宁波贝递同步带有限公司	107,400.00
青岛肆两半互动科技有限公司	85,967.00
浙江向隆机械有限公司	56,000.00

稳定性与业务可持续性分析：

浙江搜派的前五大客户同样表现出较高的稳定性，客户成立时间较早，非关联方交易为主，其销售特征明显，客户多，金额小。销售收入类别明确，销售金额和增长率逐年攀升。回款情况稳定，显示出良好的客户信用和业务可持续性。考虑到行业发展趋势和在手订单情况，浙江搜派未来营业收入有望持续增长，现金流也将保持充裕。

无锡易联前五大客户情况：

客户	23 年金额
阿里巴巴（中国）网络技术有限公司	7,747,966.20
江苏联众展览设计工程有限公司	300,000.00
江苏灵运	36,093,559.98

稳定性与业务可持续性分析：

无锡易联的前五大客户稳定性较高，客户基础坚实，非关联方交易占据主导地位。销售收入类别清晰，销售金额和增长率均呈现积极态势。回款情况良好，表明公司与客户之间的合作关系稳固。结合行业发展趋势和在手订单情况，无锡易联未来营业收入有望实现稳步增长，现金流状况也将保持稳定。

对上述子公司未来营业收入、增长率、现金流的预测情况及合理性分析：

综合考虑行业发展趋势、在手订单情况以及实际经营情况，我们对上述子公司的未来营业收入、增长率和现金流进行了预测。预计随着行业需求的持续增长和在手订单的逐步执行，上述子公司的营业收入将实现稳健增长。同时，通过优化成本结构和提高运营效率，预计增长率也将保持在合理水平。现金流方面，随着营业收入的增加和回款情况的改善，预计现金流状况将进一步改善，为公司持续发展提供有力支持。这些预测基于当前的市场环境和内部运营状况，并考虑了潜在的风险和挑战，因此我们认为这些预测是合理的。

(2) 结合商誉减值测试的具体过程、方法及采用的参数、假设等，分析未计提商誉减值准备的原因及合理性。

回复：

结合商誉减值测试的具体过程、方法及采用的参数、假设等，对未计提商誉减值准备的原因及合理性分析如下：

一、商誉减值测试的具体过程及方法

北京新网：

测试方法：现金流折现法（DCF）。

关键参数和假设：

预测期：选择了适当的预测期限，以反映长期盈利能力。

增长率：基于历史数据、行业趋势及市场预测，确定了合理的增长率。

折现率：考虑了资金成本、风险溢价等因素，确定了折现率。

CAPM 计算	无风险报酬率	Rf	2.56%
	市场期望报酬率	Rm	8.72%
	市场溢价	Rm-Rf	6.16%
	企业风险系数	β	0.9837
	企业特有风险调整	Rs	1.80%
	股权资本成本	Re	10.42%

终端价值：在预测期结束后，采用了永续增长模型估算终端价值。

测试过程：根据确定的参数和假设，计算了北京新网的预计未来现金流现值，并与商誉账面价值进行了比较。

无锡易联和浙江搜派：

测试方法：市场法。

关键参数和假设：

可比交易：选取了与无锡易联和浙江搜派相似的市场交易作为参考。

市值调整：根据可比交易的具体情况，对市值进行了必要的调整，以反映无锡易联和浙江搜派的实际价值。

测试过程：通过比较无锡易联和浙江搜派与可比交易的市场价值，评估了它们的商誉价值。

二、未计提商誉减值准备的原因及合理性

北京新网：

未来盈利能力：尽管 2023 年度净利润出现亏损，但基于行业发展趋势、行业地位、市场需求、在手可供出售域名保有量及内部运营改善计划等因素，公司预计北京新网未来能够实现盈利增长。

现金流状况：通过优化成本结构、提高运营效率及加强回款管理等措施，预计北京新网的现金流状况将得到改善。

测试结果：采用现金流折现法进行的商誉减值测试显示，预计未来现金流现值高于商誉账面价值，因此未计提商誉减值准备。

无锡易联和浙江搜派：

市场价值：通过市场法进行的商誉减值测试显示，无锡易联和浙江搜派的市场价值高于其商誉账面价值。

可比性分析：选取的可比交易与无锡易联和浙江搜派在业务性质、市场地位、盈利能力等方面具有较高的相似性，无锡易联和浙江搜派分别为阿里巴巴江苏代理商和 360 集团浙江代理商，具有极高的市场地位，因此市场法测试结果具有较高的可靠性。

测试结果：由于市场价值高于商誉账面价值，因此未计提商誉减值准备。

综上所述，基于对未来盈利能力的预期、现金流状况的改善（针对北京新网）、市场价值的评估（针对无锡易联和浙江搜派）以及商誉减值测试程序的严谨性，公司认为未计提商誉减值准备是合理的。然而，公司仍需持续关注子公司的经营状况及市场环境变化，以便及时评估商誉价值并作出相应会计处理。

6、关于超期未履行完毕的承诺事项

年报显示，你公司控股股东泛亚信息技术江苏有限公司（以下简称“江苏泛亚”）因无锡泛亚 2016 至 2018 年的业绩承诺未达成，需向你公司支付违约补偿金 6,645,629.19 元；徐宝磊、刘艳律、苏效雪、单亮（以下合称“转让方”）因远近互动 2016 至 2018 年的业绩承诺未达成，需向你公司支付违约补偿金 20,590,740.48 元或以 2,024.1505 万元回购远近互动 20.187% 股权。2020 年 4 月，你公司召开董事会审议通过出售远近互动 100% 股权事宜，交易对价 30,000,000.00 元；2023 年 10 月，你公司收到单亮业绩补偿款加同期利率计算利息合计 8,899,835.91 元。

你对江苏泛亚其他应付款期初余额 23,786,400.28 元，期末余额 150,254.40 元。

请你公司：

(1) 结合对手方资信及双方沟通情况等，说明上述承诺补偿款尚未全部收回的原因及最新进展，你是否已采取必要的催收手段及成效；

回复：商中在线以发行股份及支付现金的方式购买徐宝磊、刘艳律、苏效雪和单亮分别持有的远近互动 3.00%、5.00%、2.00%和 90.00%的股权，交易价格 10,000.00 万元，其中发行股份 440 万股支付 8,800.00 万元，现金支付 1,200.00 万元。

股东名称或姓名	转让的股权比例	股权转让价款(万元)	发行股份支付的股权价款(万元)	现金支付股权价款(万元)
徐宝磊	3.00%	300.00	264.00	36.00
刘艳律	5.00%	500.00	440.00	60.00
苏效雪	2.00%	200.00	176.00	24.00
单亮	90.00%	9,000.00	7,920.00	1,080.00
合计	100.00%	10,000.00	8,800.00	1,200.00

2023 年 10 月，公司收到单亮业绩补偿款加同期利率计算利息合计 8,899,835.91 元。截至目前，其他对手方一直在保持接触中，对方都在积极的以业务补足相关补偿。

(2) 说明对江苏泛亚其他应付款的内容及形成原因、时间等，其超期未履行对你公司业绩承诺补偿的情况下，你公司本期向其支付大额往来款的原因及合理性。

回复：

对江苏泛亚其他应付款的内容及形成原因、时间等主要数据如下：

各分子公司名称	23 年年末余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	5 年以上
无锡易联	14,689,413.67		350,236.52	11,505,624.07		2,833,553.08
无锡泛亚	2,965,547.68	4,000.00		204,810.99		2,756,736.69
泛亚福建泉州分	2,678,943.29					2,678,943.29
浙江聚搜	1,000,000.00			4,383,380.00		
泛亚福建	42,566.09	42,566.09				
无锡捌叁壹玖壹陆	3,800.00		2.00		3,798.00	
合计	21380270.73	46566.09	350238.52	16093815.06	3798	8269233.06

主要形成原因为我司因业务开拓由泛亚江苏代垫的业务款及阶段性的经营支持。因为短期内补偿款仍在积极协商中，目前没有证据表明收回存在风险，故未对泛亚的业绩补偿款进行计提，其款项性质也与其他应付款形成原因不同，不宜做冲减列示。

商中在线科技股份有限公司

2024年9月10日

