

北京数知科技股份有限公司

关于深圳证券交易所对公司半年报问询函回复的公告

北京数知科技股份有限公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

北京数知科技股份有限公司（以下简称“公司”或“上市公司”）于 2021 年 9 月 22 日收到深圳证券交易所下发的《关于对北京数知科技股份有限公司的半年报问询函》（创业板半年报问询函【2021】第 47 号）（以下简称“《问询函》”）。《问询函》中对公司披露的 2021 年半年报等相关事项表示关注，公司积极组织工作人员对问题进行逐项落实和核查。现对《问询函》所涉及的事项逐一回复如下：

一、半年报显示，你对代理类客户的互联网营销业务实现营业收入 14.34 亿元，较上年同期下滑 4.79%，代理客户数量较上年同期下滑 38.01%。

（一）请补充说明代理类客户数量与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性，列示相关业务前十名客户名称、主要投放产品、报告期内与相关客户的现金往来情况、期末应收账款余额及期后回款情况。

回复：

1、智慧营销业务经营模式概括为：

（1）DSP 为广告主或其代理公司提供程序化广告发布服务。广告主或其代理公司根据实时竞价的价格以及广告点击或展示的数量，向 DSP 支付广告投放的报酬，包括但不限于媒体费用，及策略制定、优化投放、数据报告提供等服务费用。

（2）SSP 向 DSP 采购广告主的广告发布需求，通过其上下文定位技术将 DSP 平台承接的广告需求与目标集团承接的媒体资源相匹配，并将匹配完成后的广告进行发布。这个部分中，SSP 按百分比从 DSP 收取广告发布服务费。SSP 向媒体主提供的广告发布服务，并按照展示量或点击量完成成本结算。

(3) 媒介代理业务是以年度或阶段性预购等形式，与媒体流量方或其代理公司合作，获取优惠的采购价格政策，广告点位流量储备或优先采买权。根据客户需求或媒体流量的适配性，将媒体广告点位流量出售给广告主或其代理公司。

(4) 社交营销业务是为广告主或其代理公司提供包括社交媒体采买、社交营销内容规划、社交营销策略规划、创意输出、社媒广告发布等服务。

公司智慧营销业务主要包括精准营销媒体变现业务(即基于上下文检索的页面推送、消费勘察业务等)、自有媒介运营及自有媒介插件业务、以及代理互联网媒体广告平台资源，为客户提供互联网广告投放运营业务等。智慧营销业务在消费者浏览或点击广告主投放的广告素材后，公司即完成与广告主约定的广告投放服务。在提供服务期间，公司按照与广告主约定的结算标准确认已完成投放服务的广告投放业务收入。与媒体供应商根据当期有效点击曝光或点击进行结算，根据媒体供应商的结算资料按月进行结算并结转成本。媒体供应商包括各大门户网站、出版集团、信息采集组织，以及各种媒体代理商。一般媒体付款分为预付和非预付两种类型，基于强势优质媒体资源，公司会采取预付款的模式，按照月度实际消耗量结算，即先向供应商支付采购款，然后与客户开展业务使用媒体或流量资源；在非强势媒体的媒介购买上，媒体给予采购账期，即先与客户开展业务使用媒体或流量资源，然后与供应商结算付款。此外，部分业务用户获取成本根据用户安装量进行支付，在用户生命周期中按照收入情况匹配成本分摊。2020年下半年开始，公司进行战略调整，不再将智慧营销作为公司的发展方向，导致智慧营销板块人员大量流失，同时境内相关业务的客户数量急剧减少，由于2020年公司境内智慧营销相关业务的特点主要是客户量多，但是金额相对不大，本报告期智慧营销业务主要业务收入来自于海外BBHI公司，境内智慧营销业务萎缩严重，从而导致本报告期代理类客户数量与营业收入变动趋势不一致。公司境内外今年上半年与去年同期，客户收入及数量变动情况如下表所示：

单位：元

项目	2020年上半年	2021年上半年
境内智慧营销收入	193,063,365.58	0
境外智慧营销收入	1,313,675,413.78	1,434,505,249.99
境内客户数量	21	0
境外客户数量	84	65

2020年下半年开始，公司进行战略调整，不再将智慧营销作为公司的发展方向，境内智慧营销板块人员大量流失，导致本报告期境内智慧营销业务板块收入和客户数量巨减。

境外，BBHI 一直以来向那些为谷歌浏览器(Chrome 扩展)发布广告支持应用程序的公司提供广告服务，这些公司及其竞争者提供的产品大多都类似。自 2020 年 8 月底以来，谷歌已经执行了相关政策来阻止类似产品的多个副本发布，并正在采取行动，反对他们认为违反其发布政策的扩展，导致该部分业务收入和客户量减少，同时为了维持业务的持续发展，境外智慧营销团队加大了对原有留存客户的业务合作，对于低毛利的业务也进行承接，导致本报告期公司境外智慧营销收入增加但是客户量减少。

本报告期内，智慧营销业务前十大客户的具体明细如下表所示：

单位：元

客户名称	主要投放产品	本报告期确认收入	期末应收账款	期后回款
Yahoo, Inc	Search Provider: TheFinancial-Reporter.com; wealthyretirementdaily.com	874,632,997.31	279,305,281.19	279,305,281.19
Oath (GINSU)	Search Provider: smartansweronline.com; www.tradestation.com	120,312,216.08	54,838,140.48	54,838,140.48
BidSwitch	AmericanExpress; eToro; discovery+	90,461,158.77	46,830,205.43	14,569,899.78
Perform Media Inc	Search Provider: www.healthinsurance.com; www.bcbs.com	59,653,442.17	53,471,216.33	35,060,717.97
Sedo GmbH	Search Provider: http://www.realty.com; http://www.fastfairsale.com	56,065,635.07	9,305,414.03	9,305,414.03
Criteo	tado; Delta	27,298,438.18	14,919,652.70	14,919,652.70
Tonic	Search Provider: Prescription treatment website	23,601,740.20	5,401,925.28	5,401,925.28
Amobee	HomeDepot; BrookDale	19,455,763.19	15,284,737.75	10,420,082.25
A9 via BSW	Amazon prime; Amazon august	18,866,368.21	6,892,356.40	6,892,356.40

Conversant	UrbanOutfitters; DQ; Deliveroo	18,061,523.77	4,210,152.08	4,210,152.08
------------	-----------------------------------	---------------	--------------	--------------

(二) 2020 年年报问询函回复显示，你公司互联网营销业务因未能为无效点击完成补充投放，2020 年度营业成本中的 10.70 亿元无对应营业收入。请补充说明报告期内为无效点击补充投放的规模和具体情况，是否存在因无法补量而未能与客户结算收入的情形，并列示 2021 年半年度前十名客户收入确认及成本结转情况。

回复：

公司在境内智慧营销及数据智能应用与服务上根据客户的需求，通过公司的定向、数据运营优化能力，为客户提供精准高效的定向投放，根据定向数据流量的消耗，按周期与客户进行结算，同时在数据服务过程中消耗的定向数据流量，与供应商进行结算，根据结算资料进行结转确认成本。通常公司会根据经营计划在每年年末与优质媒体供应商商议未来一年的业务规划、采购策略和方案，确认媒体资源和数据流量采购是否采用预付模式，这样能从商业机会、资源质量、可持续发展等方面保持更好的稳定性和可靠性，增强公司的竞争力。大额媒体储备主要集中在优质媒体上主要是因为优质媒体的广告资源在整个市场中拥有其独特性和稀缺性，且这些媒体的广告资源价格昂贵。为了在未来与供应商保持长期稳定良好的媒体关系，同时获得最具有竞争力的采购价格，公司采取向重要供应商预付款的方式，以获得谈判主动权并取得一些权益回报。同时为了增加大客户的粘性，吸引优质客户，公司也会对大客户或者优质客户进行流量补贴或者提高流量返点比例，以期获得长期稳定的客户，扩大公司在智慧营销市场的份额。公司在与客户进行结算的过程中，对于在广告投放过程中，客户认为媒体提供的数据存在无效点击，客户投放数据通常包含曝光、点击、转化等数据维度，目前互联网广告投放业务过程中普遍存在一定的折损率，这种折损不受人工控制，客户的数据部门会通过公司的后台监控系统或者单独聘请第三方检测机构对媒体投放数据进行检测和监控，并对数据的来源以及各种质量进行非常严格的把关，频繁升级统计系统和统计机制，数据部门把认可的数据反馈到市场部与供应商进行结算，基于防范内部腐败的要求，客户的市场部与数据部门是相互独立的两个部门，互相制约，市场部对于数据部门反馈的数据无条件全部接受，同时反馈给供

应商，供应商为了能维系客户，均以客户给出折损后点击，也就是有效点击进行结算。对于客户不认可的数据，需要我司与媒体进行协商继续在该媒体上投放优化，以达到客户认可的最终效果，简称补量。本报告期内，公司智慧营销板块的收入来源主要来自于海外，海外智慧营销业务的结算模式与境内智慧营销结算方式不同，海外智慧营销的业务模式是为广告需求方（广告主）和广告供给方（媒体）提供实时竞价交易平台；即多个广告主在 BBHI 自主研发的实时竞价交易平台上就某一个广告位进行实时竞价，竞价最高的广告主会赢得该广告位；而同时 BBHI 作为交易平台，也会与其他交易平台通过实时竞价的方式从媒体那里竞争该广告位，这个过程中 BBHI 会通过机器学习分析出能够从媒体那里赢得该广告位的最可能的竞标价格。在这种业务模式下，BBHI 采用收入分成的方式与媒体进行结算。由于竞价是实时的，所以分成比例不是固定的，每一笔交易都是按实时竞价与机器学习分析的结果进行结算，同时海外智慧营销板块相关专业人员配置完整，基本不存在无效点击导致无法补量的情况。本报告期内智慧营销业务板块收入前十大具体情况如下表所示：

单位：元

序号	客户	收入总额	成本总额
1	Yahoo, Inc	874,632,997.31	711,004,745.52
2	Oath (GINSU)	120,312,216.08	109,712,217.44
3	BidSwitch	90,461,158.77	77,097,792.79
4	Perform Media Inc	59,653,442.17	43,272,039.88
5	Sedo GmbH	56,065,635.07	40,384,929.49
6	Criteo	27,298,438.18	23,048,524.89
7	Tonic	23,601,740.20	17,622,948.07
8	Amobee	19,455,763.19	15,891,639.72
9	A9 via BSW	18,866,368.21	16,079,335.78
10	Conversant	18,061,523.77	13,934,351.95

（三）你公司未在半年报第三节第三项“主营业务分析”中按要求披露占比 10%以上的产品或服务情况，请补充披露并对有关业务指标的变动情况予以分析说明。

回复：

本报告期占比 10%以上的产品或服务情况，具体如下表所示：

单位：元

	营业收入	营业成本	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
分产品或服务						
智慧营销业务	1,434,505,249.99	1,317,451,954.53	8.16%	-4.79%	11.59%	-13.49%
数据智能应用及服务业务	77,736,507.57	68,007,902.33	12.51%	-88.58%	-89.90%	11.47%
智能通信物联网业务	175,472,167.99	119,017,120.40	32.17%	-5.83%	-4.38%	-1.03%

境外智慧营销部分业务一直以来向那些为谷歌浏览器(Chrome 扩展)发布广告支持应用程序的公司提供广告服务,这些公司及其竞争者提供的产品大多都类似。自 2020 年 8 月底以来,谷歌已经执行了相关政策来阻止类似产品的多个副本发布,并正在采取行动,反对他们认为违反其发布政策的扩展,导致该部分业务收入和客户量减少,同时为了维持业务的持续发展,境外智慧营销团队加大了对原有留存客户的业务合作,对于低毛利的业务也进行承接,导致本报告期公司境外智慧营销毛利率发生明显变动。

数据智能应用及服务业务变动大的原因为 2020 年下半年开始,公司进行战略调整,不再将智慧营销作为公司的发展方向,导致智慧营销板块人员大量流失,业务急剧下滑所致。

二、报告期末,你公司应收账款账面价值为 12.69 亿元,占你公司期末净资产的 55%。

(一)按欠款方归集的期末余额第二名至第四名应收账款合计 2.51 亿元,计提坏账准备 0.64 亿元,与期初相比均无变化。请补充说明与上述主体的交易背景、交易具体内容、合同约定的回款期限、是否逾期、期后回款情况,并结合相关主体的偿债能力说明坏账准备计提是否充分。

回复:

本报告期,公司应收账款期末余额第二名至第四名具体明细如下:

单位:元

单位名称	应收账款期末余额	占应收账款期末余额合计数的比例	坏账准备期末余额	交易背景	交易内容	回款期限	期后回款情况
宁波轰悦网络科技有限公司	73,990,000.00	5.83%	37,734,900.00	广告代理	信息服务	一年以内	已回款
连云港市港九国际贸易有限公司	62,605,395.00	4.93%	12,521,079.00	通信产品销售	铁塔销售	2年	正在协商回款
连云港根隆钢铁销售有限公司	57,659,605.00	4.54%	11,531,921.00	通信产品销售	铁塔销售	2年	正在协商回款

公司以预期信用损失为基础,对以摊余成本计量的金融资产(含应收款项)、分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产(含应收款项融资)、租赁应收款、进行减值会计处理并确认损失准备。公司对于由《企业会计准则第14号——收入》规范的交易形成的应收款项(无论是否含重大融资成分),以及由《企业会计准则第21号——租赁》规范的租赁应收款,均采用简化方法,即始终按整个存续期预期信用损失计量损失准备。

根据金融工具的性质,公司以单项金融资产或金融资产组合为基础评估信用风险是否显著增加。本公司根据信用风险特征将应收票据和应收账款划分为若干组合,在组合基础上计算预期信用损失,确定组合的依据如下:

应收账款组合 1: 铁塔租赁业务等

应收账款组合 2: 智能营销业务业务等

应收账款组合 3: 数据服务业务等

应收账款组合 4: 合并范围内关联方款项保证金低风险组合

应收账款组合 5: 其他业务

应收票据组合 1: 银行承兑汇票

应收票据组合 2: 商业承兑汇票

对于划分为组合的应收账款,公司参考历史信用损失经验,结合当前状况及

对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。对于划分为组合的应收票据，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。根据业务发生的时间，参考应收账款的账龄，并结合当前状况和对未来经济状况的预测，对相关应收账款计提了坏账准备。我们认为公司在本报告期计提的坏账准备充分。

(二) 其他业务组合的账面余额为 4.51 亿元。请补充说明划分为其他业务组合的主要业务内容，列示该组合下前十名交易对方名称、交易内容、交易金额、坏账准备计提情况以及期后回款情况。

回复：

公司根据信用风险特征将应收票据和应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：

应收账款组合 1：铁塔租赁业务等

应收账款组合 2：智能营销业务业务等

应收账款组合 3：数据服务业务等

应收账款组合 4：合并范围内关联方款项保证金低风险组合

应收账款组合 5：其他业务

应收票据组合 1：银行承兑汇票

应收票据组合 2：商业承兑汇票

其他业务的主要核算内容为传统通信产品销售、通信工程建设以及智慧城市建设等业务。本报告期，应收账款其他业务组合前十名具体明细如下表所示：

单位：元

客户名称	交易内容	交易金额	计提坏账准备
连云港市港九国际贸易有限公司	通信铁塔等相关产品	62,605,395.00	12,521,079.00
连云港根隆钢铁销售有限公司	通信铁塔等相关产品	57,659,605.00	11,531,921.00
唐山市丰润区中祥金属结构制造有限公司	通信铁塔等相关产品	54,601,424.54	10,920,284.91

宝利高建设有限公司	通信铁塔等相关产品	50,769,390.00	10,153,878.00
美惠金属(上海)有限公司	通信铁塔等相关产品	45,389,260.00	9,077,852.00
北京建欣业机电工程技术有限公司	通信铁塔等相关产品	39,189,130.00	3,918,913.00
石家庄市井陘矿区辽普网络科技有限公司	智慧城市项目	33,609,663.00	6,721,932.60
连云港超祥建设工程有限公司	通信铁塔等相关产品	31,616,350.00	6,323,270.00
张家港万普国际贸易有限公司	通信铁塔等相关产品	31,179,570.00	6,235,914.00
浙江东冠信息技术有限公司	智慧城市项目	11,542,914.09	2,308,582.82
		418,162,701.63	79,713,627.33

(三) 请补充说明各组合坏账准备计提比例的确认方法、依据及合理性。

回复:

公司以预期信用损失为基础,对以摊余成本计量的金融资产(含应收款项)、分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产(含应收款项融资)、租赁应收款、进行减值会计处理并确认损失准备。公司对于由《企业会计准则第14号——收入》规范的交易形成的应收款项(无论是否含重大融资成分),以及由《企业会计准则第21号——租赁》规范的租赁应收款,均采用简化方法,即始终按整个存续期预期信用损失计量损失准备。

根据金融工具的性质,公司以单项金融资产或金融资产组合为基础评估信用风险是否显著增加。本公司根据信用风险特征将应收票据和应收账款划分为若干组合,在组合基础上计算预期信用损失,确定组合的依据如下:

应收账款组合 1: 铁塔租赁业务等

应收账款组合 2: 智能营销业务业务等

应收账款组合 3: 数据服务业务等

应收账款组合 4: 合并范围内关联方款项保证金低风险组合

应收账款组合 5: 其他业务

其中,根据业务类型不同,兼顾行业整体应收账款回款时限以及计提坏账准备的比例,按照应收账款产生时间的不同,确定了公司应收账款坏账准备计提比例,具体如下表所示:

1) 铁塔租赁业务等

应收账款年限	坏账准备计提比例
1年以内	1%
1-2年	10%
2-3年	20%
3年以上	100%

2) 智能营销业务业务

应收账款年限	坏账准备计提比例
1年以内	5%
1-2年	10%
2-3年	20%
3年以上	100%

3) 数据服务业务

应收账款年限	坏账准备计提比例
1年以内	5%
1-2年	10%
2-3年	20%
3年以上	100%

4) 合并范围内关联方款项保证金低风险组合

不计提坏账准备

5) 其他业务

应收账款年限	坏账准备计提比例
1年以内	1%
1-2年	10%
2-3年	20%
3年以上	100%

该业务主要包括公司传统通信产品的销售业务、智慧城市建设和运营业务等。

三、2020年年报显示，你公司以募集资金向北京漫动互通科技有限公司等单位支付款项 52,190.47 万元，2020 年度仅收到少量采购的货物或服务，形成预付款项 44,560.35 万元。半年报显示，预付款项前五名较期初均无变化。你公司在 2020 年年报问询函回复中称，前述以募集资金预付款项主要为支付互联网营销业务媒体资源采购款。请补充列示上述募集资金预付款项采购的媒体资源内

容，对应的客户名称及投放产品，结算情况，合同约定的结算时间，是否已逾期，逾期未能结算的原因。

回复：

公司经中国证券监督管理委员会（以下简称“证监会”）核准《关于核准北京梅泰诺通信技术股份有限公司向上海诺牧投资中心（有限合伙）发行股份购买资产并募集配套资金的批复》（证监许可[2017]192号），非公开发行人民币普通股（A股）101,190,475股，发行价格33.60元/股，募集资金总额为3,399,999,960.00元，扣除发行费用75,138,000.00元后，募集资金净额为3,324,861,960.00元。上述募集资金到位情况已经大信会计师事务所（特殊普通合伙）验证，并于2017年8月18日出具了《验资报告》（大信验字[2017]第1-00125号）。

2020年，公司使用募集资金进行“SSP平台中国区域研发及商用项目”项下的媒体采购流量，具体采购明细和投放产品如下表所示：

单位：元

供应商名称	金额	付款时间	投放产品	合同约定的结算时间	交易内容	投放平台
北京分享时代科技股份有限公司	19,570,000.00	2020年12月	至信APP	一年以内	采买流量进行广告投放	今日头条
宝盛科技（霍尔果斯）有限公司	5,768,000.00	2020年9月	游戏产品	一年以内	采买流量进行广告投放	DSP
北京国际广告传媒集团有限公司	20,000,000.00	2020年12月	至信APP	一年以内	采买流量进行广告投放	今日头条
北京麦道伯仲网络技术有限公司	51,000,000.00	2020年12月	高途课堂	一年以内	采买流量进行广告投放	Infinities平台
北京漫动互通科技有限公司	47,800,000.00	2020年12月	清北网校	一年以内	采买流量进行广告投放	知乎
北京全息未来科技有限公司	15,990,000.00	2020年12月	网易有道词典	一年以内	采买流量进行广告投放	知乎
北京数字精准广告有限公司	3,000,000.00	2020年12月	猿辅导	一年以内	采买流量进行广告投放	AI平台-小米

北京艺璞文化有限公司	5,000,000.00	2020年12月	猿辅导	一年以内	采买流量进行广告投放	DSP
北京游动天地科技有限公司	20,000,000.00	2020年12月	有道精品课、作业帮	一年以内	采买流量进行广告投放	DSP
北京掌傲腾达科技有限公司	7,900,000.00	2020年12月	至信 APP	一年以内	采买流量进行广告投放	知乎
北京志诚康盛技术服务有限公司	49,200,500.00	2020年12月	学而思网校、高途课堂、作业帮	一年以内	采买流量进行广告投放	腾讯新闻
北京紫方块文化传播有限公司	4,650,000.00	2020年12月	洋葱学院	一年以内	采买流量进行广告投放	羽书文学网
博盛阳光(北京)科技有限公司	45,000,000.00	2020年12月	51Talk 青少儿英语	一年以内	采买流量进行广告投放	喜马拉雅、腾讯新闻
合生众力(北京)文化传媒有限公司	3,000,000.00	2020年12月	至信 APP	一年以内	采买流量进行广告投放	百度
环球墨非(北京)科技有限公司	4,800,000.00	2020年12月	至信 APP	一年以内	采买流量进行广告投放	今日头条
霍尔果斯鼎好信息科技有限公司	3,500,000.00	2020年12月	至信 APP	一年以内	采买流量进行广告投放	天天快报
霍尔果斯耀西网络科技有限公司	3,000,000.00	2020年12月	儿歌多多	一年以内	采买流量进行广告投放	DSP
喀什墨非交互数字科技有限公司	5,000,000.00	2020年12月	至信 APP	一年以内	采买流量进行广告投放	qq 浏览器
上海点效广告有限公司	5,000,000.00	2020年12月	高途课堂	一年以内	采买流量进行广告投放	巨量引擎
上海立燊网络科技有限公司	2,400,000.00	2020年11月	携程	一年以内	采买流量进行广告投放	立燊 DSP
上海品谜信息科技有限公司	3,301,232.00	2020年12月	快手	一年以内	采买流量进行广告投放	安卓端
上海新数科技发展有限公司	62,200,000.00	2020年9月	高途课堂	一年以内	采买流量进行广告投放	今日头条
上海雨数信息科技有限公司	7,565,000.00	2020年12月	学而思网校	一年以内	采买流量进行广告投放	网易云音乐、网易新闻

上海致效趣联 科技有限公司	11,200,000.00	2020年 11月	洋葱学院、 儿歌多多	一年以内	采买流量进 行广告投放	今日头条
随身助(北京) 科技有限公司	48,000,000.00	2020年 12月	题拍拍	一年以内	采买流量进 行广告投放	腾讯新闻
天津飞驰文化 传播有限公司	12,060,000.00	2020年 12月	洋葱学院	一年以内	采买流量进 行广告投放	高铁 app、掌上 高铁
玩咖欢聚文化 传媒(北京) 有限公司	12,000,000.00	2020年 12月	至信 APP	一年以内	采买流量进 行广告投放	硬核联盟
北京芄柏信息 技术有限公司	44,000,000.00	2020年9 月	推广学而 思网校、有 道词典等	一年以内	采买流量进 行广告投放	今日头条等

由于公司境内智慧营销业务人员大量离职，目前现有相关业务人员正在积极与供应商和客户进行数据核对和效果验收，目前跟供应商的结算已经完成，全部按照有效点击进行结算，与客户的对接核对工作正在进行，预计在本年度内完成相关业务的收入确认和款项的回收。

四、半年报显示，你公司其他应收款信用坏账损失为 1.03 亿元，但其他应收款附注显示报告期内仅计提坏账准备 0.44 亿元。请补充列示其他应收款坏账准备计提涉及的交易对方名称、交易内容、交易金额，以及坏账准备计提的依据及合理性，并核实相关报表附注披露是否准确、完整。

回复：

公司按照《企业会计准则》以及结合行业趋势，对其他应收款中张志勇及其关联公司的借款和浙江华坤道威数据科技有限公司的收购保证金，按照款项的发生时间和坏账计提政策计提坏账准备，具体如下表所示：

单位：元

科目	公司名称	金额	账龄	计提坏账准备
其他应收款	张志勇及其关联公司	336,650,659.18	1-2年	33,665,065.92
	孟宪坤	40,130,528.00	3年以上	40,130,528.00
	小计			73,795,593.92

2019年11月18日，杭州市西湖区人民法院下发《杭州市西湖区人民法院

民事裁定书》(【2019】浙 0106 财保 71 号),冻结孟宪坤银行存款人民币 6,409.30 万元或查封(扣押)其相应价值的财产。2020 年 4 月 27 日,杭州市西湖区人民法院下发《杭州市西湖区人民法院民事裁定书》(【2019】浙 0106 财保 71 号之一),冻结杭州南孟投资管理合伙企业(有限合伙)持有的浙江华坤道威数据科技有限公司 3% 股权、孟宪坤在中信银行钱塘支行账户为 6217690800070223 的银行存款。2020 年 11 月 12 日,公司披露了《关于收到仲裁裁决书的公告》,贸仲于 2020 年 11 月 9 日向公司下达了《裁决书》([2020]中国贸仲京裁字第 1448 号),要求自裁决书作出之日起 15 日内,孟宪坤、裘方圆、湖州衍庆企业管理咨询合伙企业(有限合伙)、湖州总有梦想企业管理咨询合伙企业(有限合伙)、湖州孟与梦企业管理咨询合伙企业(有限合伙)、湖州南孟企业管理咨询合伙企业(有限合伙)(以上统称“被申请人”)返还订金 6,000 万元及其利息、律师费、仲裁费等。2021 年 6 月 8 日,公司收到首笔执行款 19,869,472.00 元。基于谨慎性原则,公司按照款项发生的账龄,根据计提比例,计提了坏账准备。

由于公司财务人员在编制和填写半年报过程中发生数据串行,导致其他应收款的数据填列发生偏差,经核对,对相关数据进行了更正,具体数据详见公司半年报更正公告。对于数据在填列过程中发生的错误,深表歉意。

五、半年报显示,你公司库存商品期末余额为 1.08 亿元,较期初增长 130%。请补充说明新增库存商品的来源、具体内容、存放地点,结合相关业务开展及在手订单情况说明库存商品大幅增长的原因及合理性。

回复:

本报告期公司库存商品期末余额为 1.08 亿元,较期初增长 130%,根据企业会计准则规定,预付账款是指企业按照购货合同规定,预先以货币资金或以货币等价物支付供应单位的货款。公司财务人员在日常财务核算过程中预付给供应商的款项在预付款项中核算,在供应商收到相关款项后,根据合同约定等情形,给公司开具相关款项的发票,财务部门在收到业务人员提交的准确无误的发票后,将预付款项结转进入存货科目核算,对于无需进行进一步加工、完善的项目,在存货-库存商品中核算。本报告期存货增加的原因主要为已经进入结算核对期的

境内智慧营销业务和数据智能应用及服务业务，财务人员在收到供应商提供的发票结转进入存货-库存商品科目，在与客户进行数据核对及结算完成后，确认收入时从存货科目直接结转进入主营业务成本进行核算。目前该业务正在与客户进行数据核对和效果验收，尚未达到确认收入的标准，预计在 4 季度完成收入的确认和成本的结转。具体收到发票的供应商明细如下表所示：

供应商名称	付款金额	付款时间	收到发票金额	交易内容	投放平台
宝盛科技(霍尔果斯)有限公司	5,768,000.00	2020年9月	5,441,520.65	采买流量进行广告投放	DSP
北京全息未来科技有限公司	15,990,000.00	2020年12月	1,509,433.92	采买流量进行广告投放	知乎
北京数字精准广告有限公司	3,000,000.00	2020年12月	943,396.20	采买流量进行广告投放	AI平台-小米
霍尔果斯鼎好信息科技有限公司	3,500,000.00	2020年12月	3,301,886.67	采买流量进行广告投放	天天快报
上海点效广告有限公司	5,000,000.00	2020年12月	4,716,981.29	采买流量进行广告投放	巨量引擎
天津飞驰文化传播有限公司	12,060,000.00	2020年12月	7,264,150.74	采买流量进行广告投放	高铁app、掌上高铁

六、报告期内，你公司其他权益工具投资中上海锦阜投资管理中心（有限合伙）（以下简称“上海锦阜”）发生公允价值变动-2.24亿元。2020年年报问询函回复显示，你公司因上海锦阜出表形成对其应收往来款 4.36 亿元。请补充说明上海锦阜公允价值变动的原因、测算依据及合理性，你对上海锦阜应收往来款的回款计划、收回情况，结合上海锦阜的偿债能力及公允价值变动情况，说明相关款项坏账准备计提是否充分。

回复：

我公司于 2021 年 4 月 29 日披露《关于补充确认放弃子公司增资扩股优先认购权的公告》，子公司上海锦阜引入中商启航实业集团有限公司（以下简称“中商实业”）增资 77,615 万元，增资完成后，公司持有上海锦阜股权比例降低至 30%。协议约定，中商启航实业集团有限公司在 2020 年 12 月 30 日之前完成实缴出资

38,807.50 万元的出资。中商启航于 2020 年 12 月 30 日缴付出资 38,807.50 万元。至 2020 年 12 月 31 日，公司、德广盛安和中商启航持有的上海锦阜份额分别为 30%、0.27%、69.73%，并已办理工商变更，同时，上海锦阜公司的合伙人章程也同步进行了修改。公司对上海锦阜出资的投资成本为 3.46 亿元。同时在合同约定的第二期出资时，由于公司与中商实业公司在经营和战略发展方向上出现分歧，按照合同约定需要该公司进行的第二期出资尚未到位。在半年报的编制过程中，我们根据上海锦阜提供的财务报表中显示的该公司的账面净资产和协议约定的上海锦阜的持股比例进行计算，对在其他权益工具中核算的上海锦阜的账面价值计提了公允价值变动损益，金额 2.24 亿元。根据企业会计准则的规定，该部分公允价值变动损益计入其他综合收益。截止目前，公司相关人员正在与中商实业公司的人员关于上海锦阜的发展定位和战略方向进行讨论和协调，督促对方尽快完成该项基金的第二次出资。上海锦阜公司出表前，为公司的子公司，由于公司对资金进行统一管理，内部资金的调拨，形成内部往来金额为 43,593.75 万元，款项产生的时间为 2015 年至 2020 年。由于从 2020 年 12 月起，上海锦阜不再作为公司的子公司进行管理，对于内部往来，在新股东入资时，进行了归还。不存在公司对上海锦阜的其他应收款。

七、2020 年年报问询函回复显示，你公司为猿辅导、作业帮、学而思网校等多个在线教育平台提供互联网营销服务。请补充说明你公司 2020 年度、2021 年半年度在线教育行业业务规模，期末应收款项余额，结合近期教育行业政策变化情况说明是否对你公司互联网营销业务及相关款项的可收回性造成重大不利影响，相关应收款项坏账准备计提是否充分。

回复：

公司 2020 年为猿辅导、作业帮、学而思网校等多个在线教育平台提供互联网营销服务，总合同额为 5.05 亿元，相关业务在 2020 年全部完成，并完成了款项的回收。2020 年下半年，由于公司进行战略调整，不再将境内智慧营销作为公司的发展方向，相关板块人员大量流失。2021 年上半年，公司共实现销售收入 16.87 亿元，其中智慧营销业务板块收入 14.34 亿元，全部收入均来自于海外，

本报告期内公司未向猿辅导、作业帮、学而思网校等多个在线教育平台提供互联网营销服务，近期教育行业政策变化对公司智慧营销业务无重大不利影响。

特此公告。

北京数知科技股份有限公司

董事会

二〇二一年十月二十日