（上接 137 版）

（三）掌视广通与智讯派 2017 年及 2018 年未发生交易、2019 年交易金额 12,738 万元，主要是基于智讯派为广点通媒体代理，掌视广通通过其开户、运营等服务及商务政策与其进行广告主产品的开户投放。

（5）请你公司年审会计师说明对公司报告期内采购真实性所实施的审计程序以及获取的审计证据。

亚太所说明实施的审计程序以及获取的审计证据详见同日在巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）上披露的《关于对华闻传媒投资集团股份有限公司的年报问询函的回复》。

问题：

6. 年报显示，截止报告期末你公司研发人员 282 人，同比减少 33.80%，研发投入金额 5,148.54 万元，同比减少 17.60%。请你公司：

（1）补充披露你公司研发的主要内容、具体项目、研发进度和安排，以及报告期内研发项目的成果转化情况；

回复：

公司的研发项目主要由车音智能及麦游互动 2 家控股子公司研发项目构成。

（一）车音智能的研发项目明细如下：

| 研发项目 | 项目周期 | 研发主要内容 | 研发进度和安排 | 成果转化情况 |
|---|---|---|---|---|
| 车音智能语音服务平台研发 | 2019 年 1 月 –2019 年 12 月 | 对车音自主语音识别引擎进行迭代升级，采用自然语言深度定制识别模式和端合网络搭建目编码模型结构，实现车载噪声环境下的精准语音识别。 | 已完成项目周期内的研发工作 | 智能语陪服务项目 |
| 车音智慧出行平台研发 | 2019年1月 –2019年12月 | 智慧出行平台可以与多种产品形态相结合提供服务，可以将目的地做服务半径，根据目的地类型，历史记录，推荐更准确、个性化的服务，提供相关服务的组合方案，帮助车主更便捷更惠的服务。与车主用户账号打通，建立会员商城体系，服务完整从线上延伸到线下。 | 已完成项目周期内的研发工作 | 1. 软件著作权：车音智能出行安卓客户端软件 2019SR0044007<br>2. 摩范出行迭代开发 & 分时租赁项目 |
| 车音大数据营销系统研发 | 2019年1月 –2019年12月 | 通过平台的数据采集、用户画像以及线索搜集、分析用户偏好，实现精准营销，提升销售转化。 | 已完成项目周期内的研发工作 | 1. 软件著作权：车音智能汽车行业知识图谱软件 2018SR328776<br>2. 数字营销平台搭建及运营项目<br>3. 数字营销官方平台升级迭代咨询项目 |
| 车音呼叫中心智能系统研发 | 2019年1月 –2019年12月 | 通过车音大数据分析、语义理解、知识图谱等技术打造的呼叫中心智能系统平台，实现智能客服、智能质检、智能辅助等功能，提高企业销售和客服专业服务水平和服务效率。 | 已完成项目周期内的研发工作 | 自动回复系统维护项目 |
| 车音智能语音人机交互系统研发 | 2019年1月 –2019年12月 | 本项目所开发的智能人机交互系统由智能全自动呼叫系统、CATI 电话访问系统、智能知识库系统三大模块组成。智能全自动外呼系统贯穿本项目的核心系统，CATI 电话访问系统是自动外呼的一种代表性应用，智能知识库则利用深度学习和知识图谱技术，让机器人自然语言理解更精准化。 | 已完成项目周期内的研发工作 | 声纹识别项目 |
| 车音车主服务平台研发 | 2019年1月 –2019年12月 | 通过整合汽车后市场服务资源，为厂等 B 端渠道商提供汽车 O2O 整体营销方案，为用户提供画后代驾、道路救援保养救援车等车务综合服务，为车主用户提供快捷、方便、丰富的服务体验，同时助力企业客户提升品牌价值、强化服务能力、挖掘用户潜力。 | 已完成项目周期内的研发工作 | 车主服务项目 |
| 车音车联网系统开发 | 2019年1月 –2019年12月 | 1. 本系统利用 OBD 接够全方位、多角度真实收集车辆试乘试驾数据，并加以分析，以求帮助终端销售在试乘试驾过程中提高销售成功率。<br>2. 平台通过 OBD 采集 48 项试乘试驾行为及用车情况，对比驾车辆单次试驾时间投入和课程进行统计分析，并监控试驾车辆违规操作和异常驾驶内容，平台主要功能模块为车辆监控管理，试乘试驾统计，车辆配备管理及系统管理 4 部分，管理平台使用者主要为系统运营、车厂运营人员、48 店管理员，通过平台权限分配进行对应管理。 | 已完成项目周期内的研发工作 | 试乘试驾管理平台项目 |

（二）麦游互动的研发项目明细如下：

| 研发项目 | 项目周期 | 研发主要内容 | 研发进度和安排 | 成果转化情况 |
|---|---|---|---|---|
| 益智休闲游戏软件开发简近行测试技术的研究应用 | 2019年1月 –2019年 4 月 | 1. 使用 Cocos Creator 平台设计。<br>2. 通过测试第，对应用程序进行测试节点反馈数控，实现对应用程序自我修复的进一步稳减。<br>3. 利用数据传输记录技术，实现对运行中的应用进行实时记录数据，避免数据丢失。 | 已完成研发 | 应用于当前所有游戏 |
| 麦游互动游戏客户端通用框架的开发 | 2019年 5 月 –2019 年 8 月 | 1. 采用模块化设计，分为登录注册模块、背包模块、聊天模块、战斗模块、负载均衡模块等<br>2. 对通讯协议的格式制定以及序列化。<br>3. 采用黑盒测试的方法，使用 Acunetix Web Vulnerability Scanner、IBM National AppScan 等检测工具。 | 已完成研发 | 应用于当前所有游戏 |
| 麦游休闲益智游戏 UI 与特效组件制作开发 | 2019年 9 月 –2019 年 12 月 | 1. 通框架的实现为手机游戏客户端开发工作增强了安全性、稳定性，达到提高开发效率进而缩短开发周期的实用性效果。<br>2. 该框架主要包括：平台相关性功能模块、平台各个 SDK 的集成实现模块、通用第三方管理模块、ZZZ 通用第三方管理模块以及通用逻辑处理模块。<br>3. 主要针对 Android 和 iOS 平台的生命周期、输入系统进行了封装。 | 已完成研发 | 应用于当前所有游戏 |
| 跨平台 Cocos2D-x 益智类游戏通用框架的开发 | 2019年 9 月 –2019 年 12 月 | 1. 高动态范围技术，是实时绘制技术中的一个热门研究领域，其技术出发点就是让计算机能够显示更接近于现实照片的画面质量。<br>2. 从光照效果的成像机制，对透镜成像模型与针孔成像模型进行研究，在此基础上提出一种在计算机三维场景成像中实时地模拟出景深效果的算法。<br>3. 在计算机上模拟真实相机对运动物体的曝光生的运动模糊效果。 | 未完成研发，截至 2020 年 5 月 31 日，完成比例为 90%。 | 应用于 2 款 2D 在研游戏项目 |
| 基于 Unity3D 的第三人称视角游戏技术的研发 | 2019年 5 月 –2019 年 12 月 | 1. 使用 Cocos2d-x 引擎和 CocosBuilder 场景布局工具来完成游戏画面的显示以及游戏内逻辑的执行。<br>2. 使用 C++ 开发，基于 OpenGL ES，基于 Cocos2d-iphone。<br>3. 图片不失真二次压缩技术，批量动画技术，图片色彩深度优化技术和材质地图机制，通过这些技术极大程度上节省了内存的开销和加快了游戏的响应速度。 | 未完成研发，截至 2020 年 5 月 31 日，完成比例为 70%。 | 应用于 1 款 3D 在研游戏项目 |
| 麦游休闲游戏软件智能 AI 操作技术的研究 | 2019年 1 月 –2019 年 4 月 | 1. 利用 Protobuf 协议改善了 C/S 通信时的数据序列化与反序列化的效率，从而加速了客户端与服务器通信的效率，并对 Protobuf 协议进行性能分析。<br>2. 对项目中的计算逻辑复杂及数据存储复杂进行改进，将游戏服务器部署为场景服务器与非场景服务器，以使服务器达到负载均衡、从而节约资源。引入单关系型数据库 Redis 作为缓存数据库以提高数据更新时的响应时间。<br>3. 设计并实现了基于有限状态机下的怪物 AI 系统，提出了计算有限状态机复杂度的方式，并提出了对复杂有限状态机归并近似状态以及简化列断分支的优化方法，达到了降低有限状态机复杂度的效果。 | 已完成研发 | 应用于当前所有游戏 |
| 麦游益智类移动端游戏程序的研发 | 2019年 6 月 –2019 年 8 月 | 1. 运用 Android 系统的 SQLite 数据库及图形图像处理等相关设计。<br>2. 实现了在网络请求基础上收集用户数据以用于后期大数据分析与处理的模块。<br>3. 在现有行为树模型的基础上设计了一个基于 Slama 算法的行为树模型，该模型用于执行行为树的创建，通过仿真模拟计算出其结果来帮助使用一般行为树与使用 Slama 算法的行为树之间进行比较，使用 Slama 算法的行为树的个体越传存活率远高于使用一般行为树的个体，证明了使用 Slama 算法的行为树的优越性。 | 已完成研发 | 应用于当前所有游戏 |
| 休闲游戏平台在线监控技术的研究 | 2019年 9 月 –2019 年 12 月 | 1. 采用智能过滤技术，主动高效过滤不良网站、净化网络环境。保障青少年健康成长。<br>2. 高效的实时时间管理监控技术，有效防止青少年上课玩手机、深度玩游戏等，科学合理分配青少年使用手机的时间，杜绝沉迷。<br>3. 采用监控功能设置，实现视力保护功能、网络信息保护、防沉迷保护功能，有效的保护未成年人。 | 已完成研发 | 应用于当前所有游戏 |
| 多用户大数据接入及数据处理技术的研究 | 2019年 9 月 –2019 年 12 月 | 1. 采用数据库(TDWIDE)开发技术，逻辑流程使用 python 实现，数据库操作采用 SQL 完成，从而实现对用户信息来源、数据储存、用户 IDFA 进行标记。<br>2. 采用建模分类技术，通过应用封装分类算法，对用户行为数据分析建模，通过采用交叉分析的方式，进行用户属性整合分析，进而保证渠道精准定位用户。<br>3. 通过理解决策树 C5.0 算法技术，实现大数据处理，采用 boosting 方式来提高模型准确率，采用信息增益的方式，提高大数据处理效率，且保证数据挖掘的精确性。 | 已完成研发 | 应用于当前所有游戏 |

（2）你公司 2018 年研发投入和研发人员大幅增加后，2019 年又大幅减少，补充说明你公司研发人员及研发投入大幅波动的原因及合理性；

回复：

公司 2018 年研发投入和研发人员大幅增加，主要是 2018 年公司购买麦游互动及车音智能股权，并将其购买日后至年末的研发费用纳入合并。

公司 2019 年研发投入和研发人员大幅减少，主要是截至 2019 年末，车音智能研发投入金额 3,485.53 万元，较 2018 年 5,644.85 万元减少 38.25%，研发人员 205 人，较 2018 年 282 人减少 27.56%；2019 年公司转让漫友文化 50%股权，不再纳入合并。

车音智能研发费用减少主要原因是 2019 年受整体经济下行影响，国民整体消费需求低迷，而汽车作为高价格的耐用消费品，其需求受到国民购买力及购买意愿的影响，因此 2019 年度汽车行业销量亦受到影响。同时汽车行业经过几十年发展正在向成熟期过渡，这一过渡时期销量开始出现波动，保有量增速下行，外加三四线城市经济放缓导致的需求不足，促使 2019 年度汽车行业销量下滑。车音智能作为汽车产业链上的企业，必然也受到了一定影响。为了应对行业趋势以及完成与华闻集团的对赌业绩目标，车音智能采取了相应的措施，其中包括缩减研发人员规模及成本，因此导致 2019 年研发人员规模及研发费用的下降。

（3）补充说明研发人员及研发投入减少是否将对你公司的研发能力以及持续经营能力产生影响。

回复：

公司研发人员及研发投入减少的主要原因是：2019 年公司转让漫友文化 50%股权；车音智能根据其行业整体经济形势及实现利润目标采取的合理措施，但是车音智能主要的研发人员并未流失，故不会对车音智能的持续经营能力产生重大影响。

问题：

7. 年报显示，截至报告期末你公司货币资金 5.14 亿元，较期初减少 60.67%，其中，银行存款 4.66 亿元；与此同时，你公司短期借款余额大幅增加至 4.79 亿元。请你公司：

（1）补充说明报告期内货币资金大幅减少的原因，资金的具体用途和流向，以及对公司生产经营的影响，并结合短期借款的余额说明你公司的现金流是否存在重大风险；

回复：

公司报告期内货币资金大幅减少主要是本期归还 7 亿元中期票据导致。

公司报告期内资金的具体用途和流向：

报告期内收到现金 17.89 亿元，主要是：向银行借款净流入 3.36 亿元；处置子公司合计收到现金 2.80 亿元（扣除其账面资金）；收到分红合计 0.47 亿元；收到处置股权款 2.83 亿元；销售商品及购买商品净流入 7.34 亿元、处置固定资产收到 0.67 亿元。

报告期内支付现金 25.82 亿元，主要是：支付工资等相关流出 5.80 亿元、缴纳税款流出 1.63 亿元、经营活动支付其他净流出 3.06 亿元；归还中期票据本金 7 亿元、支付借款利息等流出 3.47 亿元；支付股权转让款和投资款合计 2.32 亿元；支付购楼及装修款流出 1.98 亿元。

报告期内短期借款大幅增加，主要是子公司应收账款和集团本部股权转让款尚未收回，需要融资补充生产经营资金，待收回应收款项后，融资余额会下降，因此公司现金流不存在重大风险。

（2）补充说明截至目前，你公司是否存在与控股股东及其关联方联合或共管账户、向控股股东及其关联方归集资金、签署影响货币资金独立性相关协议等情形，并分析目前货币资金的安全性及可收回性；

回复：

公司不存在与控股股东及其关联方联合或共管账户、向控股股东及其关联方归集资金、签署影响货币资金独立性相关协议等情形。

（3）补充披露“被查封冻结存款”的具体情形；

回复：

公司截至报告期末被查封冻结存款余额 2,140,014.72 元，具体形成原因如下：

（一）北京圆行互动广告有限公司将应收上海车音智能科技有限公司（以下简称“上海车音”）款项转让至普薇融资租赁有限公司（以下简称“普薇融资租赁”），到期上海车音未支付，普薇融资租赁向北京仲裁委员会提出仲裁申请，请求上海车音支付应收账款，导致上海车音 8,851.02 元被冻结。

（二）北京圆行互动广告有限公司将应收车音智能款项转让至普薇融资租赁，到期车音智能未支付，普薇融资租赁向北京仲裁委员会提出仲裁申请，请求车音智能支付应收账款，导致车音智能 2,131,163.70 元被冻结。

（4）请你公司年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

亚太所说明的核查程序及出具的核查意见详见同日在巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）上披露的《关于对华闻传媒投资集团股份有限公司的年报问询函的回复》。

问题：

8. 年报显示，截至报告期末你公司预付款项余额 4.93 亿元，较期初增加 93.33%。请你公司：

（1）结合公司业务模式、结算模式、采购销售计划等，详细说明你公司营业收入下滑的同时，预付账款大幅增加的原因及合理性；

回复：

公司 2019 年收入较上年同期增长 3.58%，年末预付账款较年初增加 2.38 亿元，增幅为 93.13%，主要是子公司车音智能预付账款增加 2.04 亿元导致。

车音智能预付款主要面向两类业务：一是数字媒体营销业务，二是智能硬件生产。对于这两类业务，支付预付款是布局 2020 年业务拓展，保证 2020 年收入增长的先期行为。

数字媒体营销业务本质是数字广告投放业务，业务重点在于投放点位的控制及投放后的返点收入规模。无论投放点位的控制还是返点收入规模，都与投放金额相关，投放金额越大，对获取优质广告投放点位的商务游说能力越强，同时争取到的返点收入政策也越好。为了争取营业收入的增长，车音智能通过预付款的形式提前布局 2020 年数字媒体营销业务的高增长。

智能硬件生产方面，预付款作为生产备货的运营资金使用。2019 年车音智能已提前布局，锁定了上汽通用、一汽大众、一汽马自达等车厂的 2020 年生产业务需求，但因疫情影响，研发周期和交付周期延迟，客户方面的采购需求也因疫情出现了延迟。

车音智能预付款根据合同结转成本或待结算完返点额度后，对未使用的预付款予以返还。

（2）你公司按预付对象归集的期末预付账款前五名中，上海瀚天星海广告有限公司（以下简称“瀚天星海”）注册资本仅 200 万元，西藏蓝韵和西藏新橙传媒科技有限公司（以下简称“新橙传媒”）注册资本仅 500 万元，且西藏蓝韵广告有限公司同时是你公司前五大销售客户，请你公司详细说明你公司与上述公司交易的主要内容、合同的主要条款、结算模式和收付政策等，并说明西藏蓝韵既是你公司主要客户，也是你公司主要预付对象的原因及合理性。

回复：

一、公司全资子公司国广光荣与西藏蓝韵交易的主要合同内容如下：

（一）主要内容：国广光荣委托西藏蓝韵在快手等 APP 上发布网络广告。

（二）合同的主要条款：广告发布内容以双方签订的《广告发布排期表》或《推广结算单》为准；协议履行期满后，国广光荣充值金额未消耗完毕的西藏蓝韵应无息返还；双方确认次年度继续合作的，可用于充抵次年度预付广告款。

（三）结算模式：双方按实际《广告发布排期表》或《结算单》金额进行消耗结算。

（四）收付政策：国广光荣向西藏蓝韵预付广告发布费用进行平台预充值，充值金额在该月度未消耗完毕的，剩余充值金额计入次月进行消耗。

西藏蓝韵是公司的前 5 大供应商，不是公司的主要客户。

二、公司全资子公司国广光荣与新橙传媒交易的主要合同内容如下：

（一）主要内容：国广光荣委托新橙传媒在华为应用市场、陌陌、最右、刷宝等媒体平台上发布网络广告。

（二）合同主要条款

网络广告发布前，双方应协商确认投放的内容、位置、期限、价格等信息，形成《推广结算单》作为双方履行的依据，并通过书面或邮件方式进行确认。

《推广结算单》经双方确认后，任意一方拟调整广告发布排期的，至少提前 3 个工作日与对方协商一致，并通过书面或邮件方式重新签署《推广结算单》。

（三）结算模式：以双方签订的《推广结算单》确认金额为准。

（四）收付政策：预付广告发布费用进行平台预充值，充值金额在该月度未消耗完毕的，剩余充值金额计入次月进行消耗。

三、公司控股子公司车音智能与瀚天星海交易的主要合同内容如下：

（一）2018 年 11 月，车音智能与瀚天星海签署《互联网营销服务框架合同》，合同金额 29,500,000.00 元，合同主要内容为瀚天星海协助车音智能完成指定汽车品牌客户营销媒体投放任务。车音智能以自有资金预付的形式锁定相关优势媒体点位及该媒体的最高台阶返点率。合同有效期 2018 年 12 月 1 日至 2019 年 3 月 31 日。

（二）2019 年 4 月，车音智能与瀚天星海续签《互联网营销服务框架合同》，合同金额 36,700,000.00 元，合同主要内容为瀚天星海协助车音智能完成指定汽车品牌客户营销媒体投放任务。车音智能以自有资金预付的形式锁定相关优势媒体点位及该媒体的最高台阶返点率。合同有效期 2019 年 5 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日。

截至 2019 年 12 月 31 日，车音智能预付瀚天星海余额为 34,415,297.50 元。因指定汽车品牌客户最终未使用车音智能投放渠道，其中 14,810,400.00 元在 2020 年已收回，车音智能与瀚天星海已就剩余预付账款签署预付款退回协商备忘录，预计近期内将收回。

问题：

9. 年报显示，截至报告期末你公司其他应收款余额 9.29 亿元，较期初增加 165.43%；应收账款余额 10.98 亿元，较期初下降 21.29%。请你公司：

（1）结合广州漫友文化科技发展有限公司（以下简称“漫友文化”）应收股利的持股比例、经营情况、现金流情况以及你公司对漫友文化应收账款的账龄情况等，详细说明你公司对漫友文化的应收股利未能及时收到的原因，是否发生减值及判断依据，并说明漫友文化其他股东是否收到股利；

回复：

漫友文化在 2019 年 5 月以前是公司持有 85.61%股权的控股子公司。根据漫友文化 2015 年度分红议案，公司应收分红款 21,989,853.02 元。2016 年 11 月 30 日公司收到漫友文化 2015 年度分红款 2,000,000 元。为了支持漫友文化的业务发展，截至 2019 年 5 月公司尚未收回剩余 19,989,853.02 元分红款，漫友文化也未向其他股东支付分红款。

2019 年 5 月，公司将持有的漫友文化 50%股权转让给议事厅（广州）投资中心（有限合伙）（以下简称“议事厅投资”），漫友文化变成公司的参股公司，同时公司与漫友文化、议事厅投资签订分红款支付协议，约定 2019 年 12 月 31 日前收回分红款 15,000,000 元，剩余 4,989,853.02 元在 2020 年 12 月 31 日前支付，议事厅投资提供连带责任保证。2019 年度公司已收回分红款 15,000,000 元，剩余 4,989,853.02 元分红款正在按分红支付协议约定执行。

漫友文化目前经营正常，2019 年度实现营业收入 6,641 万元，2019 年底账面货币资金 2,068 万元，且分红支付协议有第三方担保，故公司判断对漫友文化的应收股利并未发生减值。

（2）你公司按欠款方归集的其他应收款余额前五名中，霍尔果斯光魔文化传媒有限公司（以下简称“光魔文化”）与你公司存在往来款 5,526.74 万元，你公司已全额计提坏账准备，请你公司详细说明光魔文化的基本情况，包括但不限于注册资本、员工人数、成立时间、股权架构（披露至实际控制人）、主要财务数据、与你公司的是否存在关联关系等，并进一步说明光魔文化与你公司往来款形成的主要原因，你公司与光魔文化最近三年的业务合作情况，并结合光魔文化的核心竞争力和业务规模，说明选择光魔文化进行业务合作的原因，是否构成控股股东非经营性占用公司资金或公司对外提供财务资助的情形；

回复：

光魔文化成立于 2016 年 9 月 29 日，注册资本 100 万元，自然人乔华杰为持股 100%的单一股东，法定代表人为王秀莲，员工人数 12 人。光魔文化为其股东方在霍尔果斯专门成立的业务平台。公司与光魔文化不存在关联关系。2019 年光魔文化资产总额 5,135 万元，负债总额 4,997 万元，净资产 138 万元，2019 年实现净利润 –1 万元。截至 2019 年末，公司全资子公司掌视亿通应收光魔文化其他应收款 5,527.74 万元，主要是投资电影《新乌龙院》《鼎脚张望的时光》形成的资金往来，其中《新乌龙院》投资成本 1,500 万元，应收投资收益 527.74 万元；《鼎脚张望的时光》投资成本 3,500 万元。

掌视亿通与北京东方光魔影视文化有限责任公司（以下简称“东方光魔”）于 2016 年分别签署了影片《新乌龙院》《鼎脚张望的时光》的投资合作合同及补充合同，掌视亿通向影片合计投资 5,000 万元。2018 年，经各方协商，将东方光魔所承担的向掌视亿通支付投资款本金及收益的义务转由东方光魔关联企业光魔文化承担。

上述投资款本金及收益应于 2018 年 12 月 31 日收回，但影片《新乌龙院》于 2018 年 8 月上映后票房不佳，且影片《鼎脚张望的时光》因剧本修改、市场变化等拍摄延迟，光魔文化一直未向掌视亿通支付上述投资款本金及收益，经掌视亿通反复催收无果，为此，在 2018 年度报告全部计提减值。

掌视亿通与东方光魔 2016 年交易金额为 5,000 万元、2018 年为掌视亿通应收收益金额 527.74 万元、2017 年及 2019 年未发生交易。掌视亿通 2016 年选择和东方光魔合作，主要是东方光魔作为电影出品和发行机构，曾经出品和发行过如《摩登年代》《被偷走那 5 年》等多部业内具有标志性的成功电影产品。

公司对东方光魔关联企业光魔文化应收款项计提减值属于投资损失，不构成控股股东非经营性占用公司资金或公司对外提供财务资助的情形。

（3）你公司按欠款方归集的应收账款余额前五名中，北京创实云科技有限公司（以下简称“创实云”）注册资本仅 200 万元，你公司对创实云应收账款余额 6,208.50 万元，请你公司详细说明创实云的基本情况，包括但不限于注册资本、员工人数、成立时间、股权架构（披露至实际控制人）、主要财务数据、与你公司的是否存在关联关系等，并进一步说明创实云与你公司往来款形成的主要原因，你公司与创实云最近三年的业务合作情况，并结合创实云的核心竞争力和业务规模，说明选择创实云进行业务合作的原因，是否构成控股股东非经营性占用公司资金或公司对外提供财务资助的情形；

回复：

一、创实云的基本情况如下：创实云成立于 2013 年 1 月 30 日，注册资本为 200 万元，正式员工为 5 人，弹性员工按业务需求变化。雄坊风川瑞智信息技术服务中心持有其 65%股权，北京创梦工场科技有限公司持有其 10%股权，天津国森商务信息咨询中心（有限合伙）持有其 25%股权，郭超为其实际控制人。

二、创实云主要财务数据如下：2018 年实现营业收入 5,906.91 万元，净利润 114.84 万元。2019 年实现营业收入 9,977.83 万元，净利润 222.57 万元。

三、创实云与公司不存在关联关系。

四、公司控股子公司车音智能与创实云往来款形成的主要原因：（一）2019 年车音智能与创实云签订《智驾精灵移动版软件采购合同》，合同总金额 7,600 万元，合同总数量 80 万套，2019 年已销售 31.5 万套，应收账款 2,992.5 万元；（二）2019 年上海车音与创实云签订《语驾幻影软件软件采购合同》，合同总金额 1,500 万元，合同总数量 6 万套，应收账款 1,500 万元；（三）2018 年 3 月上海车音与创实云签订《服务采购合同》，提供车音智能语驾服务，2018 年 5–7 月合计销售 10 万套，合同金额 3,650 万元，已收款 1,934 万元，应收账款 1,716.00 万元；截至 2019 年 12 月 31 日，车音智能应收创实云合计 6,208.50 万元。

五、车音智能最近三年与创实云合作情况以及选择其作为合作伙伴的原因：

创实云自 2017 年起，进入汽车后市场的车主服务领域，在汽车经销制度和车险改革的契机下，主要和保险公司、机动车检测站、汽车经销商以及其他车主服务类公司建立商务合作关系，主要围绕车主用车服务提供整合解决方案。

车音智能与创实云业务关系始于 2018 年。2018 年创实云将语驾服务纳入车主服务的项目中，车音智能向其提供语驾服务。随着创实云业务量的扩大，2019 年车音智能向创实云销售语驾软件，提升产品拓展能力。

创实云的目标市场规模可观。目前，创实云作为北京平安、合肥人保两个保险公司车主服务供应商，年保单量（一张保单采购一个车主服务）5–8 万，平均每单 2000–3000 元，总保险额近亿元规模。同时，创实云服务的机动车检测站多达百余家，其中安徽省有 60 余家，河北省有 50 余家，每家平均年度检测量 4–6 万辆，其中小型车占比一半以上，年度小型车检测量 200–300 万辆。

创实云本身的营销策略是借助商务资源优势，扩展市场，扩大业务规模，利用自身运营成本低，轻资产的特点，努力提升公司盈利，走薄利多销的策略。

从 2018 年起，创实云的业务收入规模倍增，业务增长潜力巨大。同时，车音智能与创实云的业务存在互补性。一方面，车音智能通过重新界定买方群体，扩展软件销售市场。作为提升车主驾驶体验的服务而言，创实云目前的车主服务目标市场产业对车音智能的软件有很强的他择性，这为车音智能开拓竞争性小的蓝海市场提供了切入点。另一方面，创实云通过与车音智能合作，有利于对其现有业务的扩展，车音智能乐于通过商务资源的交换，帮助其实现自身业务拓展的目标。也正是基于上述原因，车音智能预期能从创实云高增长的市场中获益，先期进行业务投入与业务合作。

六、车音智能与创实云的合作产生的应收款项不构成控股股东非经营性占用公司资金或公司对外提供财务资助的情形。

（4）补充披露报告期内核销 3,263.45 万元其他应收款和 1,014.49 万元应收账款的原因和依据；

回复：

公司于 2019 年 4 月 25 日召开的第七届董事会第十一次会议通过了《关于坏账核销的议案》，同意公司及控股子公司核销已全额计提坏账准备的应收账款及其他应收款共计 90,329,603.60 元。公司于 2019 年 4 月 27 日在指定信息披露媒体上披露《关于坏账核销的公告》（公告编号：2019–027）。其中准予核销应收账款共计 12,253,151.74 元，属于 2018 年已注销子公司的应收款 2,108,261.64 元（在其他减少披露），故附注中披露本期核销金额为 10,144,890.10 元；准予核销其他应收款 78,076,451.86 元，属于 2018 年已注销子公司相关的其他应收款 45,441,918.44 元（在其他减少披露或已内部抵消），故附注中披露本期核销金额为 32,634,533.42 元。

本次核销应收账款及其他应收款的原因及依据主要是账龄超过 5 年，年限较长、债务人已无法联系，经公司全力追讨，确认已无法收回；账龄未达到 5 年，主要是公司原控股子公司时投传媒债务人的股票终止上市，经时投传媒全力追讨，确认已无法收回；其他主要是应收子公司的内部款项，且子公司已注销，确认无法收回。

（5）你公司报告期内计提其他应收款减值 2,284.00 万元，计提应收账款减值 2,801.96 万元，请你公司详细说明减值计提的依据、充分性以及会计处理的合规性；

回复：

一、公司应收款项减值计提的依据及充分性：

公司于 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则，对信用风险显著不同的应收账款及其他应收款单项评价信用风险，如：与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；经判断确定几乎可以收回的代收款项、未逾期押金及保证金、备用金、公司员工个人备用金欠款；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等。

除了单项评估信用风险的应收账款，基于其信用风险特征，公司将应收款账款划分为不同组合：

| 项目 | 确定组合的依据 |
|---|---|
| 账龄组合 | 本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征，（除单项评估信用风险及合并范围内关联方之外的应收款项）。 |

对于划分为风险组合的应收款项，公司参考历史信用风险经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款逾期天数与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。合并范围内关联方的应收款项，公司不计提信用损失。

按账龄信用风险特征组合预计应收账款信用损失计提减值比例：

| 账龄 | 应收账款计提比例（%） |
|---|---|
| 0–6年9月（含6个月） | 0.00 |
| 7–12个月（含12个月） | 5.00 |
| 1–2年（含2年） | 10.00 |
| 2–3年（含3年） | 20.00 |
| 3–4年（含4年） | 40.00 |
| 4–5年（含5年） | 60.00 |
| 5年以上 | 100.00 |

公司依据其他应收款信用风险自初始确认后是否已经显著增加，采用相当于未来 12 个月内或整个存续期的预期信用损失的金额计量减值损失。除了单项评估信用风险的其他应收款外，基于其信用风险特征，将其他应收款其划分为不同组合：

| 项目 | 确定组合的依据 |
|---|---|
| 应收股利 | 本组合为应收股利 |
| 应收利息 | 本组合为应收利息 |
| 账龄组合 | 本组合以其他应收款的账龄作为信用风险特征（除应收股利、应收利息及单项评估信用风险之外的其他应收账款） |

按账龄信用风险特征组合预计其他应收款信用损失计提减值比例：

| 账龄 | 其他应收款计提比例（%） |
|---|---|
| 1年以内（含1年） | 5.00 |
| 1–2年（含2年） | 10.00 |
| 2–3年（含3年） | 20.00 |
| 3–4年（含4年） | 40.00 |
| 4–5年（含5年） | 60.00 |
| 5年以上 | 100.00 |

公司对各项应收款项进行有效的信用评估和跟踪记录，对销售等合同的各项条款进行逐一审查核对，登记账期，记录每笔款项的回收情况，进行账龄分析，对已发生的应收款项，按其账龄和收取难易程度，逐一分类排序，找出拖欠原因，按每一客户会计年度终结，定期与客户对账。

公司依据上述应收账款及其他应收款的计提依据，在报告期内计提其他应收款减值 2,284.00 万元，计提应收账款减值 2,801.96 万元，公司认为报告期应收账款及其他应收款的信用损失计提的政策、信用损失计提的组合分类及计提比例是合理的，并在报告期已充分计提应收账款及其他应收款的减值。

二、应收账款及其他应收款减值的会计处理方法

期末，公司计算应收账款及其他应收款的预计信用减值损失，如果该预计信用损失大于其当前减值准备的账面金额，将其差额确认为减值损失；如果小于当前减值准备的账面金额，则将差额确认为减值利得。

（6）请你公司年审会计师对前述问题（4）和（5）进行核查并发表明确意见。

亚太所说明的核查程序及出具的核查意见详见同日在巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）上披露的《关于对华闻传媒投资集团股份有限公司的年报问询函的回复》。

问题：

10. 年报显示，截至报告期末你公司商誉余额 16.91 亿元，本报告期未计提商誉减值。请你公司结合被投资单位所处行业发展情况及趋势、经营状况、受本次疫情影响情况、存货及应收账款等资产质量、盈利前景，以及商誉减值测试时选取的具体参数、假设及测算过程，补充说明未计提商誉减值准备的原因、合理性，相关会计估计和会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。请会计师核查并发表明确意见。

回复：

截至报告期末公司商誉余额 16.91 亿元，其中：车音智能 15.07 亿元、麦游互动 1.63 亿元、三亚辉途文化旅游投资发展有限公司（以下简称“三亚辉途”）0.14 亿元、海南新海岸置业有限公司（以下简称“新海岸”）0.07 亿元。

（一）商誉减值评估

公司聘请北京中锋资产评估有限责任公司对 2018 年收购的麦游互动、车音智能资产组可收回金额进行评估，并出具《资产评估报告》（中锋评报字（2020）第 40026 号、中锋评报字（2020）第 40027 号），收益法确定麦游互动、车音智能资产的预计未来现金流量现值分别为 42,628.72 万元、329,014.52 万元，麦游互动 51%对应的可收回金额为 21,740.65 万元、车音智能 60%对应的可收回金额为 197,408.71 万元。

（二）被投资单位所处行业发展情况及趋势、经营状况、受本次疫情影响情况、存货及应收账款等资产质量、盈利前景

1. 车音智能

（1）所处行业发展情况及趋势

近年来，随着智能科技领域不断取得突破，我国车联网行业市场规模快速增长。车载娱乐系统如在线导航、在线音乐、智能语音已经普及到绝大多数主流车型，驾驶辅助类系统如盲区监测、车道保持、防碰撞提醒等，在中高端车型上也已成为标配。随着 2019 年单价 20 万以上中高端车型销量同比持续增长，按照车联网行业的“信息娱乐—驾驶辅助—无人驾驶”的发展轨迹来看，我国的车联网行业已经实现了信息娱乐的阶段，目前正处于驾驶辅助阶段的应用普及期。

随着我国汽车消费的不断饱和，增换购人群比例不断扩大，尤其是一线与二三线城市。因此，如何把握再购人群的消费特征与消费需求车企成为了各家车企、经销商争相研究的课题。相比获取首购人群信息的高额成本，厂商本来就拥有再购人群的基本信息与完善回店保养信息，但存在信息的在线化不足以及不掌握用户动态的行车轨迹。很多车企已开始借助移动互联网技术搭建会员俱乐部平台、借助车联网技术实时获取车主驾驶轨迹与车辆状况信息。

据中国汽车工业协会统计数据表明，2019 年，汽车产销分别完成 2572.1 万辆和 2576.9 万辆，产销量同比分别下降 7.5%和 8.2%，产销量降幅比上年分别扩大 3.3 和 5.4 个百分点。2019 年，各月连续出现负增长，上半年降幅更为明显，下半年逐步好转，其中 12 月当月销售略降 0.1%，与同期基本持平。但在市场销量持续下滑的市场态势下，汽车销量排名前十位的企业集团销量合计为 2329.4 万辆，同比下降 6.7%，高于行业整体 1.5 个百分点，且仍占汽车销售总量的 90.4%，高于上年同期 1.5 个百分点。这表明优势企业继续挤占有限的市场资源。

2020 年 1–3 月，汽车总体产销分别完成 347.4 万辆和 367.2 万辆，同比分别下降 45.2%和 42.4%；其中，1–3 月乘用车产销 268.4 万辆和 287.7 万辆，同比分别下降 48.7%和 45.4%。中国汽车工业协会预计，在疫情得到控制，以及国家相关政策刺激的影响下，到二季度，中国汽车市场会有复苏，但难以恢复到去年同期水平。下半年，汽车产销可以恢复去年同期水平，但是也难以弥补一季度和上半年损失。

疫情对汽车行业的影响有以下几点：1）影响生产进度，主要是工厂不能保证充足产能，和零部件供应的问题。2）影响营销节奏。今年上半年车企最重视的营销活动—北京国际车展已经宣布延期。预计今年上半年车企的线下营销活动都会取消。车企原定今年上半年发布的重点新车，由于生产准备问题，以及营销活动的问题，同样可能延迟。3）影响服务供应商。由于复工推迟，正常的付款也会推迟。这对于诸多营销公司也会造成较大影响。4）影响经销商。疫情对各行业造成了巨大冲击，特别是受到全球疫情影响，外贸行业损失严重，都会导致汽车消费能力下降，即在车企恢复生产能力的情况下，消费者购车的需求会降低，而且会更多偏向于中低端。

基于以上情况，包括上汽、广汽、长城等车企均下调了今年的销售目标预期。因此，车企的营销节奏也会继续调整。上半年最大的汽车营销活动—北京国际车展已经宣布延期至 9 月底，车企的新车发布会全部改在线上举行，