（上接B069版）

（二）新客户开发带来的增量收入存在显著差异

百孚思和上海同立的客户主要为汽车生产厂家，受宏观经济下行及汽车行业产销量持续下滑等因素影响，客户在市场方面的投入逐步降低，两家公司存量客户产生的收入均出现不同程度下滑。面对存量客户不断缩减预算的情况下，百孚思积极调整客户结构，新开发客户10余个，并打开了之前涉及较少的东北市场，2019年新增客户中北京现代、一汽红旗、一汽奔腾带来的收入达5.88亿元，新客户的开发弥补了存量客户收入的减少。上海同立2019年存量客户收入减少2.46亿元，新开发客户较少，2019年新增客户实现收入仅0.91亿元，新增客户收入远远低于存量客户减少的收入，导致收入出现大幅下降。

根据以上分析，基于业务模式的不同及各自公司自身在开发新客户方面的显著差异，导致百孚思与上海同立本期营收走势背离。

三、经自查，百孚思本期及以往各期营业收入均按照前述收入确认政策确认，具有一致性，不存在营业收入跨期确认的情形。

会计师意见：

百孚思与上海同立本期营收走势背离的原因为业务模式的不同及各自公司自身在开发新客户方面的显著差异，百孚思本期及以往各期营业收入均按照上述收入确认政策确认，具有一致性，不存在营业收入跨期确认的情形。

四、关于前期收购标的派瑞威行，请公司补充披露：（1）年报及前期问询函回复显示，在派瑞威行全年营收同比增长50.54%的情况下，本期减值测试中预期其2020年营收大幅下滑68.62%。上述预测指标的设定，使得本期减值测试与2018年商誉减值测试中预测的未来各期营收水平出现较大差异，成为两期商誉减值测试结果差异较大的重要因素。请公司结合派瑞威行2019年末在手订单规模及往年同比、本期当前实现营收及同比变动情况，补充说明这一预测指标设定与以往预测及本期营收增幅显著背离的合理性，是否存在通过指标调节实现本期大额商誉计提的情形，并说明前期营业收入是否存在不当确认、跨期确认等情况；（2）前期问询函回复显示，派瑞威行的少数大客户因自身经营问题出现大额坏账风险，公司本期相应计提了应收款坏账准备，并列表披露了欠款对象名称、应收款账面余额及计提坏账额，相关方与公司及原管理层团队均不存在关联关系。请公司补充列示上述各应收款的账龄分布情况，说明分别何时出现减值迹象，公司选择本期为计提时点是否存在前期未及时计提或计提不充分的情形；（3）问询函回复第4页显示，本期上述客户对4163.82万元的坏账风险单项计提了坏账准备，而第45页显示该数值为4270.85万元，请补充说明两处数据不一致的原因；（4）派瑞威行属精准营销业务，本期实现营业收入150.34亿元，较去年同期的99.87亿元同比增长50.54%，但毛利率从4.11%进一步下滑至2.27%。前期问询函回复显示，系因其本期加大渠道及游戏客户业务比重，该部分营收同比增加49.54亿导致，同时平均毛利率仅为0.98%导致整体毛利率摊薄。请公司结合派瑞威行的业务经营模式，分板块列示其自并表以来各期营业收入及占比、毛利率水平，并披露补充本期新增渠道及游戏客户中前五大对象的具体名称、营业收入及占比，是否为公司或原管理层团队的关联方；（5）问询函回复显示，派瑞威行本期外包优化服务费同比增加3849.64万元，主要是用工成本较高导致。请公司补充披露上述外包优化服务的具体所指、业务内容、计费结算方式（工时、项目或其他类别等），是否涉及公司核心业务或竞争力，并结合派瑞威行最近三年的外包优化服务费金额及占营收比重，说明本期外包优化服务费增长的合理性；（6）问询函回复显示，派瑞威行本期票据贴息增加导致财务费用增加3125.01万元。请公司分类列补充列示其自并表以来各期票据贴息规模、平均贴息率，并说明相关会计处理及对各期损益影响的情况，说明本期财务费用是否大幅增加及合理性；（7）派瑞威行2018、2019年实现毛利分别为4.1亿、3.4亿，净利润分别为1.28亿、0.26亿，本期净利润下滑幅度显著高于毛利润下滑幅度，期间费用增长并进一步侵蚀利润。请公司补充披露派瑞威行自并表以来各报告期的期间费用及同比变动情况，结合业务开展、营收变动等情况，说明期间费用本期同比增长的原因及合理性。

回复：

（1）年报及前期问询函回复显示，在派瑞威行全年营收同比增长50.54%的情况下，本期减值测试中预期其2020年营收大幅下滑68.62%。上述预测指标的设定，使得本期减值测试与2018年商誉减值测试中预测的未来各期营收水平出现较大差异，成为两期商誉减值测试结果差异较大的重要因素。请公司结合派瑞威行2019年末在手订单规模及往年同比、本期当前实现营收及同比变动情况，补充说明这一预测指标设定与以往预测及本期营收增幅显著背离的合理性，是否存在通过指标调节实现本期大额商誉计提的情形，并说明前期营业收入是否存在不当确认、跨期确认等情况。

一、2019年末在手订单规模及往年同比、本期当前实现营收及同比变动情况

基于互联网广告行业的特点，派瑞威行与主要客户签订的多为框架合同，不约定具体金额。具体执行时，客户将通过双方框架合同中指定的邮箱和人员向派瑞威行指定的邮箱和人员发送具体的下单需求，派瑞威行根据客户具体的邮件下单需求执行。

2019年末已签订但尚未执行完毕的合同21个，其中3个约定了金额，合同金额为250万元，其余均为框架合同，未有合同金额。

2018年末已签订但尚未执行完毕的合同39个，其中8个约定了金额，合同金额为3807万元，其余均为框架合同，未有合同金额。

派瑞威行2019年度商誉减值测试时对2020年营业收入预测数为47.17亿元，2020年1-4月实际实现营业收入为18.09亿元，2019年1-4月实现营业收入为44.96亿元，2020年1-4月营业收入比上年同期下降了26.87亿元，下降幅度59.76%，与2019年度商誉减值测试时的预测趋势一致。

二、2020年预期收入指标大幅下调的原因

2019年第四季度，随着宏观经济继续下行及行业竞争加剧，互联网公司相继出现经营恶化的情形，如2019年12月9日，“淘集集”（注：淘集集为一社交电商app，包括日用百货、美妆个护、服饰鞋包、家居家纺、食品水果等，于2018年8月上线。）发布公告，宣告破产清算或破产重组，“淘集集”的破产对互联网营销行业造成较大影响，使众多互联网营销企业产生大额应收账款坏账。派瑞威行的部分客户在2019年也出现应收款回收的风险，如北京易彩互联科技有限公司在2019年10月份被上海市公安局崇明分局查封，公司主要经营人员被公安机关采取强制措施，因为该事件，派瑞威行对北京昱博及易彩互联共计4,082.66万元的应收账款回收存在重大风险。咪咕动漫有限公司、北京人人车旧机动车经纪有限公司、北京融七牛信息技术有限公司等客户也相继出现应收款回收的风险。2019年派瑞威行因客户回款逾期导致的起诉不断增加，派瑞威行虽然及时采取了相关措施回收了部分应收款，但期末对应收款进行减值测试后，本期仍单项计提了4,163.82万元的坏账准备，导致2019年净利润大幅下降。

派瑞威行前几年的经营战略一直是收入增长战略，但2019年的宏观经济形势和当前的行业状况以及客户经营的风险，让公司意识到继续执行扩张战略存在较大的现金流风险，为避免再次出现大额坏账的情况，2019年四季度公司决定对派瑞威行的业务进行战略调整，由前几年的扩张改为业务收缩，将大幅缩减销售规模。在媒体方面，2020年主要维持与头部媒体如腾讯、今日头条的合作，但计划投放量也较2019年大幅下降；网易、爱奇艺，只保持头部客户的投放，其他客户不再合作；其他媒体不再合作。

综上分析，派瑞威行在2019年末商誉减值测试时，对2020年的预测收入大幅下调，是公司基于2019年外部经营环境的变化、避免业务扩张带来现金流风险而做出的战略调整，由前几年的业务扩张改为业务收缩，导致2019年末对未来营业收入预测指标与以往预测存在较大的差异，具有合理性，不存在通过指标调节实现本期大额商誉计提的情形，前期营业收入不存在不当确认、跨期确认等情况。

会计师意见：

我们在2019年报商誉减值测试时，对派瑞威行未来收入预测的合理性进行了分析，通过年报执行的审计程序，我们认为派瑞威行2019年末对未来营业收入预测指标与以往预测存在较大的差异，具有合理性，不存在通过指标调节实现本期大额商誉计提的情形，前期营业收入不存在不当确认、跨期确认等情况。

（2）前期问询函回复显示，派瑞威行的少数大客户因自身经营问题出现大额坏账风险，公司本期相应计提了应收款坏账准备，并列表披露了欠款对象名称、应收款账面余额及计提坏账额，相关方与公司及原管理层团队均不存在关联关系。请公司补充列示上述各应收款的账龄分布情况，说明分别何时出现减值迹象，公司选择本期为计提时点是否存在前期未及时计提或计提不充分的情形。

一、单项计提坏账准备应收款的账龄情况

单位：元

序号	客户名称	账面余额	坏账准备	期末应收款账龄
1	北京昱博传媒有限公司	40,131,335.32	21,392,426.62	1年以内
2	咪咕动漫有限公司	5,777,480.19	5,268,480.19	1年以内
3	咪咕视讯科技有限公司	944,308.15	944,308.15	1-2年
4	北京人人车旧机动车经纪有限公司	14,326,054.72	6,699,669.93	1-2年
5	北京融七牛信息技术有限公司	3,520,830.11	3,325,712.62	1年以内1,038,911.08元，1-2年2,481,919.03元
6	北京融世纪信息技术有限公司	1,911,134.03	1,911,134.03	1年以内1,110,989.74元，1-2年800,144.29元
7	北京易彩互联科技有限公司	695,321.02	695,321.02	1年以内
8	耀方信息技术（上海）有限公司	2,137,056.30	2,137,056.30	3年以上
9	DOUBLEPLYWHEEL HK CO., LIMITED	64,409.51	64,409.51	1年以内
10	ETROSS TELECOM (HONG KONG) LIMITED	162,391.01	162,391.01	1年以内
11	ICETIMENETWORKTECHNOLOGYCO.,LIMITED	2,570.03	2,570.03	1年以内
12	IHANDY NETWORK LIMITED	13.32	13.32	1年以内
13	KIKA TECH (HK) HOLDINGS CO.,	989.16	989.16	1年以内
14	MOBIMAX LIMITED	236.91	236.91	1年以内
15	ORIENTAL SHARP INFORMATION TECHNOLOGY LIMITED	5,801.41	5,801.41	1年以内
16	PT. Layanan Keuangan Berbagi	20,317.00	20,317.00	1年以内
17	TRANSSNET (HK) LIMITED	7,559.76	7,559.76	1年以内
18	Wezonet（hk）limited	55,867.01	55,867.01	1年以内
19	北京微趣凡科技有限公司	280.02	280.02	1年以内
20	PT. UANGMK FINTEK INDONESIA	69,762.00	13,952.40	1年以内
合计		69,833,716.98	42,708,496.40	

二、各项应收款出现减值迹象的情况说明

（一）北京昱博传媒有限公司

北京昱博传媒有限公司（以下简称昱博传媒）主要从事广告代理业务，与派瑞威行从2019年6月开始进行业务合作，主要是通过派瑞威行为其代理的客户在媒体上进行广告投放。昱博传媒的最大客户是北京易彩互联科技有限公司（以下简称易彩互联），易彩互联在昱博传媒收入中的占比达90%以上，派瑞威行期末挂账应收账款-昱博传媒40,131,335.32元，其中37,847,279.46元为与易彩互联有关业务，易彩互联在2019年10月份被上海市公安局崇明分局查封，公司主要经营人员被公安机关采取强制措施，昱博传媒对易彩互联的应收款回收困难，导致其无力支付派瑞威行的欠款。2019年末公司根据昱博传媒受易彩互联的影响程度，预计应收账款可收回性极低，因而单独计提坏账准备。

计提坏账准备时考虑了派瑞威行应付昱博传媒的欠款，包括其他应付款——易彩互联业务保证金15,092,325.90元、应付账款——昱博传媒1,362,526.94元，对应收账款进行抵减后全额提取坏账准备21,392,426.62元。

（二）咪咕动漫有限公司

对该公司的应收款余额为2019年发生业务，咪咕动漫有限公司以广告效果达不到合同约定标准为由，不予付款。派瑞威行于2019年9月起诉对方，期末公司根据合同以及诉讼情况，认为胜诉可能性较小，预计该应收账款可收回性较低，因而单独计提坏账准备521.12万元。计提坏账准备时扣除了已达成和解的金额50.90万元。

（三）咪咕视讯科技有限公司

2019年根据与对方结算邮件核对出944,308.15元的挂账差额，由于2019年派瑞威行不再与对方合作，期末公司根据合同及结算情况预计应收账款可收回性较低，因而单独计提坏账准备。

（四）北京人人车旧机动车经纪有限公司

派瑞威行与北京人人车旧机动车经纪有限公司（以下简称“人人车”）的应收账款余额主要发生在2018年7-10月，因2018年末人人车应收账款逾期，公司自2018年底不再与其合作，并对逾期欠款在2018年12月进行起诉。北京仲裁委员会在2019年10月出具“（2019）京仲裁字第2567号”裁决书，支持派瑞威行诉求。派瑞威行已向法院申请执行。

公司在2018年末预计该诉讼胜诉的可能性较大，因而未单独计提坏账准备。2019年末，公司根据法院执行进展情况，预计除诉讼保全金额7,626,384.79元外，其余应收款回收可能性很低。因而对剩余的部分应收款全额计提坏账准备。

（五）北京融七牛信息技术有限公司、北京融世纪信息技术有限公司

上述两公司为关联公司，派瑞威行在2019年之前与上述公司业务合作正常进行，由于对方公司在2019年拖欠款项，派瑞威行在2019年10月9日向法院提起诉讼，诉讼金额5,964,658.13元，2019年末公司根据案件的进展情况，预计上述应收款收回的可能性较低，因而单独计提坏账准备。计提时考虑了诉讼保全金额49,822.27元以及预收账款金额145,295.22元，扣减这部分金额后，其余应收款全额计提坏账准备。

（六）北京易彩互联科技有限公司

对该公司的应收账款为2019年9月发生，由于易彩互联在2019年10月份被上海市公安局崇明分局查封，公司主要经营人员被公安机关采取强制措施，派瑞威行对易彩互联的应收款回收困难，2019年末公司预计应收账款可收回性极低，因而全额计提坏账准备。

（七）耀方信息技术（上海）有限公司

派瑞威行对耀方信息技术（上海）有限公司（以下简称耀方信息）的应收账款主要在2015-2016年发生，派瑞威行在2016年末应付耀方信息保证金2,579,084.10元，同时派瑞威行应收耀方信息2,137,056.30元，派瑞威行在2016年对耀方信息的应收和应付款进行了抵销。

2019年耀方信息向法院起诉派瑞威行欠其保证金2,579,084.10元，2020年3月6日北京仲裁委员会做出“（2020）京仲裁字0533”的仲裁结果，根据该仲裁结果，派瑞威行需返还耀方信息保证金2,579,084.10元。派瑞威行根据仲裁结果，将前期已经抵销的2,137,056.30元的客户保证金和应收账款，在2019年予以冲回。

派瑞威行应收耀方信息2,137,056.30已经过仲裁程序，仲裁委认定上述款项已超过诉讼时效，驳回了派瑞威行的全部仲裁反请求，根据仲裁结果，公司预计应收账款可收回性极低，因而全额计提坏账准备。

综上，派瑞威行由于在2016年已将对耀方信息的应收款和应付款抵销，没有对耀方信息的应收款，无需考虑计提坏账准备。2019年，派瑞威行根据耀方信息的诉讼案件进展情况，预计应收耀方信息2,137,056.30元收回可能性很低，因而全额计提坏账准备。

（八）其他单项计提坏帐准备的应收款

其他单项计提坏帐准备的应收款均为派瑞威行在香港的全资子公司——蓝鲸互动网络营销有限公司的应收款，金额较小，账龄都在一年以内，2019年5月蓝鲸互动网络营销有限公司终止经营，上述应收款预计无法收回，因而2019年末全额计提坏账准备。

综上，派瑞威行2019年单项计提坏账准备的应收账款，出现明显减值迹象的时点均为2019年度，公司不存在前期未及时计提或计提不充分的情形。

会计师意见：

我们对派瑞威行2019年单项计提坏账准备的应收账款的账龄以及相关的资料进行了核实，对减值迹象的时点进行了分析，我们认为公司不存在前期未及时计提坏账准备或计提不充分的情形。

（3）问询函回复第4页显示，本期上述客户对4163.82万元的坏账风险单项计提了坏账准备，而第45页显示该数值为4270.85万元，请补充说明两处数据不一致的原因。

问询函回复第4页，本期上述客户对4,163.82万元的坏账风险单项计提了坏账准备，4,163.82万元为本期对上述客户计提的坏账准备且计入本期损益的金额。

问询函回复第45页，派瑞威行本期少数大客户由于自身经营问题导致应收款出现收回的风险，经审计后的坏账损失金额共计为4,270.85万元，4,270.85万元为截止本期期末对上述客户累计计提的坏账准备金额。

两者之间的差额107.03万元为以前年度对上述客户计提的坏账准备金额。

会计师意见：

经核查，4,163.82万元为本期对单项计提坏账客户计提的坏账准备且计入本期损益的金额，4,270.85万元为截止本期期末对单项计提坏账客户累计计提的坏账准备金额。

（4）派瑞威行属精准营销业务，本期实现营业收入150.34亿元，较去年同期的99.87亿元同比增长50.54%，但毛利率从4.11%进一步下滑至2.27%。前期问询函回复显示，系因其本期加大渠道及游戏客户业务比重，该部分营收同比增加49.54亿导致，同时平均毛利率仅为0.98%导致整体毛利率摊薄。请公司结合派瑞威行的业务经营模式，分板块列示其自并表以来各报告期的期间费用及同比变动情况，说明本期财务费用是否大幅增加及合理性；（7）派瑞威行2018、2019年实现毛利分别为4.1亿、3.4亿，净利润分别为1.28亿、0.26亿，本期净利润下滑幅度显著高于毛利润下滑幅度，期间费用增长并进一步侵蚀利润。请公司补充披露派瑞威行自并表以来各报告期的期间费用及同比变动情况，结合业务开展、营收变动等情况，说明期间费用本期同比增长的原因及合理性。

回复：

一、派瑞威行自并表以来分板块各期营业收入及占比、毛利率水平

单位：万元

序号	板块名称	2015年度			2016年度		
		营业收入	占比	毛利率	营业收入	占比	毛利率
1	电商	104,322.76	65.16%	10.27%	125,620.35	42.76%	6.30%
2	金融	3,774.69	2.36%	12.47%	18,819.27	6.41%	6.88%
3	旅游教育	9,592.28	5.99%	13.70%	8,528.59	2.90%	7.70%
4	网服	33,743.60	21.08%	11.26%	72,794.73	24.78%	9.74%
5	渠道	8,298.13	5.18%	13.93%	54,905.17	18.69%	3.79%
6	游戏	368.01	0.23%	4.16%	13,096.37	4.46%	7.16%
合计		160,099.48	100.00%	10.91%	293,764.50	100.00%	6.80%

序号	板块名称	2017年度			2018年度		
		营业收入	占比	毛利率	营业收入	占比	毛利率
1	电商	85,439.54	15.77%	6.34%	105,624.96	10.58%	4.72%
2	金融	31,332.33	5.78%	7.75%	83,043.64	8.32%	4.98%
3	旅游教育	28,216.69	5.21%	4.97%	53,368.26	5.35%	4.53%
4	网服	171,551.70	31.67%	6.69%	256,975.60	25.72%	5.01%
5	渠道	162,389.32	29.97%	2.61%	274,699.24	27.50%	2.33%
6	游戏	62,846.63	11.60%	3.79%	224,951.24	22.53%	4.54%
合计		541,776.20	100.00%	5.05%	998,662.94	100.00%	4.11%

序号	板块名称	2019年度			2020年1-4月份		
		营业收入	占比	毛利率	营业收入	占比	毛利率
1	电商	131,960.99	8.78%	4.27%	19,471.61	10.76%	8.25%
2	金融	113,539.67	7.56%	4.78%	8,388.48	4.64%	3.75%
3	旅游教育	75,118.89	5.00%	4.48%	20,920.23	11.56%	1.41%
4	网服	187,687.59	12.48%	5.28%	20,981.99	11.60%	4.35%
5	渠道	567,341.58	37.74%	0.75%	52,088.90	28.79%	0.97%
6	游戏	427,714.72	28.45%	1.28%	59,068.57	32.65%	3.65%
合计		1,503,363.44	100.00%	2.27%	180,919.85	100.00%	3.20%

二、渠道客户

（一）2018年度-2019年度渠道客户中前五大对象的具体名称、营业收入及占比

单位：万元

序号	2018年度			2019年度		
	客户名称	营业收入	占总营业收入比例	客户名称	营业收入	占总营业收入比例
1	麦可斯信息科技（上海）有限公司	20,200.12	2.02%	群邑（上海）广告有限公司	78,609.11	5.23%
2	上海楼然信息技术有限公司	17,559.77	1.76%	杭州泰一指尚科技有限公司	28,310.40	1.88%
3	北京爱德康赛广告有限公司	16,435.00	1.65%	青岛金程数字传媒有限公司	27,210.29	1.81%
4	北京爱游盟信息科技有限公司	14,698.30	1.47%	上海楼然信息技术有限公司	25,685.93	1.71%
5	北京易彩互联科技有限公司	14,375.87	1.44%	深圳市和讯华谷信息技术有限公司	18,772.40	1.25%
合计		83,269.06	8.34%	合计	178,588.14	11.88%

注：2019年度渠道前五大客户中，杭州泰一指尚科技有限公司、上海楼然信息技术有限公司、深圳市和讯华谷信息技术有限公司为派瑞威行以前年度原有的渠道客户。

（二）2019年度新增渠道客户中前五大对象的具体名称、营业收入及占比

序号	客户名称	营业收入	占总营业收入比例
1	群邑（上海）广告有限公司	78,609.11	5.23%
2	青岛金程数字传媒有限公司	27,210.29	1.81%
3	上海乾扬传媒有限公司	18,080.40	1.20%
4	北京观美云想科技有限公司	17,172.53	1.14%
5	思美传媒股份有限公司	8,628.00	0.57%
合计		149,700.33	9.96%

单位：万元

2019年度新增渠道客户中前五大对象均不是公司或原管理层团队的关联方。

三、游戏客户

（一）2018年度-2019年度游戏客户中前五大对象的具体名称、营业收入及占比

单位：万元

序号	2018年度				2019年度			
	客户名称	主要运营游戏	营业收入	占总营业收入比例	客户名称	主要运营游戏	营业收入	占总营业收入比例
1	北京韵洪万豪广告有限公司	一刀传世	23,854.63	2.39%	江西贪玩信息技术有限公司	贪玩蓝月、贪玩蓝月之绿毒裁决	81,358.64	5.41%
2	咪咕视讯科技有限公司	生化围城	19,903.77	1.99%	浙江争游网络科技有限公司	烈焰武尊、古天乐传奇	66,306.45	4.41%
3	安徽旭宏信息技术有限公司	大天使之剑	19,118.43	1.91%	江西九一五信息技术有限公司	蓝月至尊	35,103.24	2.33%
4	上海游民网络科技有限公司	我的使命、坦克前线	12,985.80	1.30%	上海游民网络科技有限公司	星辰奇缘、超级服队	25,351.12	1.69%
5	深圳无线拓媒科技有限公司	百战天下	10,934.50	1.09%	安徽旭宏信息技术有限公司	灵域	17,857.30	1.19%
合计			86,797.12	8.69%	合计		225,976.76	15.03%

注：2019年度游戏前五大客户中，浙江争游网络科技有限公司、江西九一五信息技术有限公司、上海游民网络科技有限公司、安徽旭宏信息技术有限公司为派瑞威行以前年度原有的游戏客户。

（二）2019年度新增游戏客户中前五大对象的具体名称、营业收入及占比

单位：万元

序号	客户名称	主要运营游戏	营业收入	占总营业收入比例
1	江西贪玩信息技术有限公司	贪玩蓝月、贪玩蓝月之绿毒裁决	81,358.64	5.41%
2	朗天(海南自贸区)网络科技有限公司	烈焰传奇	11,893.33	0.79%
3	鄱阳县圣宏网络科技有限公司	达叔传奇	6,037.06	0.40%
4	江西百羽信息技术有限公司	至尊复古	5,957.37	0.40%
5	北京比特漫步科技有限公司	全民僵移、消灭病毒	5,023.14	0.33%
合计			110,269.54	7.33%

2019年度新增游戏客户中前五大对象均不是公司或原管理层团队的关联方。

会计师意见：

我们对派瑞威行分板块列示的各项营业收入、本期新增渠道及游戏客户中前五大对象的情况进行了复核，我们认为本期新增渠道及游戏客户中前五大对象均不是公司或原管理层团队的关联方。

（5）问询函回复显示，派瑞威行本期外包优化服务费同比增加3849.64万元，主要是用工成本较高导致。请公司补充披露上述外包优化服务的具体所指、业务内容、计费结算方式（工时、项目或其他类别等），是否涉及公司核心业务或竞争力，并结合派瑞威行最近三年的外包优化服务费金额及占营收比重，说明本期外包优化服务费增长的合理性。

一、派瑞威行外包优化服务的具体所指、业务内容、计费结算方式

外包优化服务的内容主要是制作广告素材：1）图片：设计图片素材；2)视频：制作视频素材，包含：撰写脚本，拍摄视频，剪辑视频。具体计费方式为按照外包服务对应的客户广告投放消费金额计提一定比例的服务费，采用固定比例和浮动比例，固定比例为3%，浮动比例为：客户广告投放消费金额≤10亿元，为3%；10亿元〈客户广告投放消费金额≤20亿元，为2.5%；客户广告投放消费金额〉20亿元，2%。

二、派瑞威行的外包服务不涉及公司核心业务或竞争力

上市公司的定位和发展战略是以数据和技术驱动流量运营，派瑞威行的定位是整合加销售型公司，其核心竞争力是媒体整合能力、销售体系能力及服务外包商供应链整合能力。媒体整合能力是指对头部互联网媒体的资源整合，基于客户的需求，最大化整合媒体的各种资源；近几年派瑞威行从战略层面一直坚持大客户战略，对销售体系和销售人才的打造和培养投入巨大的精力和成本，形成更加专业的销售团队，进行深入的销售能力构建，以整合和销售能力形成溢价；服务外包商供应商链整合，是指整合优质的外包服务商，前期以集中的优质外包服务商为主，后期是更综合化的多家外包商的整合，形成强有力的服务支撑。公司将非核心业务外包，符合精准营销行业必备的灵活性及高周转率、轻资产的特点。

三、派瑞威行本期外包优化服务费增长的合理性

派瑞威行最近三年的外包优化服务费金额及占营收比重如下：

单位：元

年份	外包优化服务费	营业收入	占比
2017年度	13,427,743.70	5,417,762,049.48	0.25%
2018年度	69,406,118.26	9,986,629,365.35	0.69%
2019年度	107,902,479.71	15,033,634,370.37	0.72%

本期派瑞威行外包服务费增长主要是基于外包人力成本的提高所致。在图文广告时代，精准营销广告投放的素材制作，可由单一图片设计师独立完成；但在短视频广告时代，视频素材的制作流程和人力的需求变得更为复杂，一个创意团队的搭建需要有编导、拍摄、后期剪辑不同的工种人员一起配合，同时需要拍摄设备、场景搭建、服装道具、演员的整体投入才可完成，对于整体的制作复杂度和成本大幅提高。由于外包服务商的广告制作成本大幅增加，也导致公司的外包服务费相应增加。

综上，由于最近两年短视频广告呈爆发式地增长，短视频广告外包人力成本提高导致派瑞威行整体的外包服务费也相应大幅度上升。

会计师意见：

本期派瑞威行外包优化服务费增长较大，我们对增长的原因以及合理性进行了分析和判断，并通过执行抽查、测算、函证、访谈等审计程序，我们认为，派瑞威行本期外包优化服务费增长原因合理。

（6）问询函回复显示，派瑞威行本期票据贴息增加导致财务费用增加3125.01万元。请公司分类别补充列示其自并表以来各期票据贴息规模、平均贴息率，并说明相关会计处理及对各期损益影响的情况，说明本期财务费用是否大幅增加及合理性

一、派瑞威行自并表以来各期票据贴息规模、平均贴息率、对各期损益影响列表如下：

单位：万元

年度	票据类别	票据贴现规模（票面金额）	贴现息	平均贴现率	当期损益影响金额
2015年度		0.00	0.00		0.00
2016年度		0.00	0.00		0.00
2017年度		0.00	0.00		0.00
2018年度		0.00	0.00		0.00
2019年度	银行承兑汇票	83,814.28	2,208.46	2.85%	2,208.46
	商业承兑汇票	19,844.86	1,673.44	11.38%	1,239.19
	合计	103,659.14	3,881.90		3,447.65
2020年1-4月	银行承兑汇票	0.00	0.00		0.00
	商业承兑汇票	0.00	0.00		274.28
	合计	0.00	0.00		274.28

二、相关会计处理

公司票据分为银行承兑汇票和商业承兑汇票，商业承兑汇票出票人分别为恒大地产集团有限公司、长沙恒大童世界旅游开发有限公司、西安恒宁健康置业有限公司、贵阳恒大德祥旅游开发有限公司，上述公司都属于恒大集团下属公司。

（一）银行承兑汇票贴现会计处理

公司收到的银行承兑汇票信用风险和延期付款风险较低，应收票据贴现时终止确认，贴现息（即贴现金额和票面金额的差）在票据终止确认时立即确认为财务费用。

（二）商业承兑汇票贴现会计处理

商业承兑汇票贴现时不满足终止确认的条件，公司将贴现取得的资金确认为一项金融负债（即银行借款），根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》（2017 年修订），按摊余成本对银行借款进行后续计量，贴现息在贴现日至票据到期日之间分摊确认利息费用。

三、本期财务费用大幅增加合理性

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	变动金额
财务费用	4,071.74	946.73	3,125.01
其中：票据贴现息	3,447.65	0.00	3,447.65

本期财务费用大幅增加，从上表可以看出，主要原因是票据贴现息增加较大，本期公司销售规模同比增长50.54%，随着销售规模的增加经营所需现金流增加，基于对现金流的需求，公司本期收取的票据金额较大，票据贴现比较频繁，贴现息发生额较大。

会计师意见：

我们对票据贴现的会计处理进行了复核，检查了贴现协议，并且对应收票据贴现息进行了测算，我们认为，公司票据贴现会计处理无误，财务费用大幅增加具有合理性。

（7）派瑞威行2018、2019年实现毛利分别为4.1亿、3.4亿，净利润分别为1.28亿、0.26亿，本期净利润下滑幅度显著高于毛利润下滑幅度，期间费用增长并进一步侵蚀利润。请公司补充披露派瑞威行自并表以来各报告期的期间费用及同比变动情况，结合业务开展、营收变动等情况，说明期间费用本期同比增长的原因及合理性。

回复：

一、本期净利润下滑幅度显著高于毛利润下滑幅度的原因分析

派瑞威行2018年实现毛利41,021.93万元，2019年实现毛利34,059.29万元，毛利减少6,962.64万元；派瑞威行2018年实现净利润12,768.58万元，2019年实现净利润2,553.93万元，净利润减少10,214.65万元。派瑞威行本期实现毛利到净利润损益项目变动情况如下：

单位：万元

项目	2019年金额	2018年金额	差额
1、毛利额	34,059.29	41,021.93	-6,962.64
2、税金及附加	285.47	455.00	-169.53
3、销售费用	5,208.98	5,040.64	168.34
4、管理费用	9,821.45	10,198.99	-377.14
5、研发费用	12,762.52	9,005.90	3,756.62
6、财务费用	4,071.74	946.73	3,125.01
7、其他收益	6,415.22	128.59	6,286.63
8、信用减值损失	4,722.09	238.88	4,483.21
9、营业外收支净额	-336.06	-20.86	-315.19
10、所得税费用	712.29	2,475.35	-1,763.06
11、净利润=1-2-3-4-5-6+7-8+9-10	2,553.93	12,768.58	-10,214.65

从上表可以看出，2019年与2018年相比，净利润下滑幅度显著高于毛利润下滑幅度的主要影响因素为：研发费用增加3,756.62万元，财务费用增加3,125.01万元，信用减值损失增加4,483.21万元，其他收益增加6,286.63万元，所得税费用减少1,763.06万元。

研发费用增加3,756.62万元的主要原因是随着派瑞威行2019年营业收入的大幅度增长以及满足媒体对服务商的要求，研发投入相应增加，主要原因：（1）为满足媒体对服务商技术能力的要求，派瑞威行增加技术投入，逐步实现与腾讯系和头条系媒体的Marketing API的对接；（2）为帮助运营团队进行多纬度的数据分析，协助运营团队在精准投放过程中进行分析和决策，提高运营团队的工作效率，派瑞威行加大对多渠道一站式投放管理平台“派智系统”的研发和技术投入。

财务费用增加3,125.01万元的主要原因是：派瑞威行2019年度收到的票据较多，本期发生票据贴现利息金额较大，影响当期损益金额3,447.65万元；

信用减值损失增加4,483.21万元的主要原因是：2019年派瑞威行对应收款进行减值测试后，本期单项计提了4,163.82万元的坏账准备；

其他收益增加6,286.63万元的主要原因是：根据2019年3月20日财政部、税务总局和海关总署联合发布的《关于深化增值税改革有关政策的公告》，派瑞威行2019年度可抵扣进项税额加计扣除产生了5,839.40万元的其他收益。

二、请公司补充披露派瑞威行自并表以来各报告期的期间费用及同比变动情况，结合业务开展、营收变动等情况，说明期间费用本期同比增长的原因及合理性。

派瑞威行自并表以来各报告期的期间费用及同比变动情况：

单位：万元

序号	费用名称	2015年度	2016年度	增幅	2017年度	增幅	2018年度	增幅	2019年度	增幅
1	销售费用	3,877.41	2,763.01	-28.74%	3,315.67	20.00%	5,040.64	52.02%	5,208.98	3.34%
2	管理费用	2,805.01	6,297.04	124.49%	7,970.45	41.41%	10,198.99	27.96%	9,821.45	-3.70%
3	研发费用				2,670.40		9,005.90	237.25%	12,