

北京捷成世纪科技股份有限公司 关于深圳证券交易所半年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

北京捷成世纪科技股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到深圳证券交易所下发的《关于对北京捷成世纪科技股份有限公司半年报问询函》（创业板半年报问询函【2020】第 22 号）（以下简称“半年报问询函”）。收到《半年报问询函》后，公司对此高度重视，并就问询函的问题进行了回复说明，现按照相关要求公告如下：

1. 半年报显示，你公司影视剧内容制作业务进一步收缩，报告期内实现营业收入 3,202 万元，同比下降 73.48%，业务毛利率为 93.84%，该业务 2019 年毛利率为 25.61%，最近三年毛利率最高为 58.02%。请结合公司影视内容制作业务的运营情况、未来发展战略、近年来主要项目投资运作模式及成本收益状况。对比最近三年公司主要影视剧作品销售情况及单集销售价格，说明影视剧内容制作业务收入大幅下滑、毛利率大幅增长的原因及合理性，该业务各年度间是否存在重大差异，与同行业相比是否存在重大差异。

答复：

公司影视内容制作业务模式主要包括：（1）参与投资或制作影视剧的发行收入，（2）影视剧固定回报投资收入，（3）影视剧的代理发行服务收入，（4）影视剧及剧本版权的转让收入等。影视剧内容制作业务的毛利率受行业、业务模式、收入的结构和当期重点剧目等因素的影响，在不同报告期内存在一定的差异。

影视剧发行收入和影视剧及剧本版权的转让收入均存在投资成本，不同剧目的毛利率根据每个剧目的实际发行情况会存在较大差异；影视剧的代理发行服务的毛利率一般为 15%-30%；影视剧固定回报投资业务的毛利率为 100%。

公司近三年及最近一期的影视剧内容制作业务的收入构成如下表所示：

业务类别	2020 年 1-6 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	本期收入	本期成本	利润率	本期收入	本期成本	利润率	本期收入	本期成本	利润率	本期收入	本期成本	利润率
影视剧发行收入	290.19	84.22	70.98%	11,303.03	13,568.89	-20.05%	90,717.49	46,867.26	48.34%	93,454.59	40,921.52	56.21%
影视剧固定回报投资收入	2,777.17		100.00%	7,015.90		100.00%	11,244.93		100.00%	2,831.26		100.00%
影视剧代理发行服务收入	18.89	15.11	20.00%	590.10	484.25	17.94%	11,184.68	9,227.55	17.50%	6,892.15	177.51	97.42%
影视剧版权转让收入							1,886.79	746.14	60.45%	28,752.17	15,361.75	46.57%
其他收入	115.94	97.79	15.66%	215.00	173.21	19.44%	155.00	74.12	52.18%	2,787.02	88.50	96.82%
合计	3,202.19	197.12	93.84%	19,124.03	14,226.35	25.61%	115,188.89	56,915.07	50.59%	134,717.18	56,549.27	58.02%

近三年及最近一期公司影视制作的毛利率分别为 58.02%、50.59%、25.61%、93.04%。

1、2020 年上半年公司影视板块收入下降但毛利率大幅上升的原因是：2018 年以来影视行业宏观环境发生重大变化，公司主动调整了影视剧制作板块的发展战略，战略收缩该板块的投入及项目投资。加上 2020 年上半年新冠疫情的影响，本报告期影视剧制作板块确认的收入主要为影视剧固定回报投资项目的投资收益，影视剧固定回报投资业务的毛利率为 100%，因此综合平均毛利率较高。

2、2017 年度公司参与投资的电影《战狼 2》、2018 年公司参与投资的电影《红海行动》均取得了较高票房，毛利率分别接近 100%，因此 2017 年度和 2018 年度电影收入的毛利率较高，分别为 85%、41%。2017 年和 2018 年的电视剧毛利率相对比较平稳，基本毛利率维持在 50%-60%，2017 年公司参与投资制作的电视剧《上道》、《莫斯科行动》毛利率分别为 61%、64%，2018 年公司参与投资制作的电视剧《猎毒人》、《追踪者》毛利率分别为 46%、41%。

因此，2017年、2018年影视内容制作业务板块综合毛利率较高，分别为58.02%、50.59%。

3、2019年度公司未参与国产大片的投资，引进的外语片《奎迪》(曾用名《洛奇外传：王者之后2》)、《我想吃掉你的胰脏》在国内上映，票房不佳，出现了亏损。同时2019年电视剧发行价格有所下降，2019年度公司发行的电视剧《面具背后》出现一定的亏损，2019年网剧呈现亏损状态，其中2019年播出的网剧《最强狂兵》及《特种兵三部曲》出现亏损，致使当期电视剧毛利率有较大下滑。

因此，受影视行业环境影响以及重点剧目发行情况影响，公司2019年影视内容制作业务板块毛利率明显下降。

近三年及最近一期同行业可比公司毛利率对比如下表

年度	捷成股份	华谊兄弟	慈文传媒	北京文化	幸福蓝海
2017年度	58.02%	83.32%	81.33%	95.25%	82.98%
2018年度	50.59%	81.20%	11.29%	119.64%	66.20%
2019年度	25.61%	34.58%	31.24%	12.19%	60.99%
2020上半年	93.84%	29.12%	382.54%	323.01%	110.86%

如上表，同行业可比公司毛利率存在一定的波动性。公司与同行业可比公司相比，不存在重大差异。

综上所述，由于影视剧内容制作业务毛利率受行业、业务模式、收入结构、重点剧目发行等因素的影响较大，报告期内我司与可比公司毛利率波动趋势基本相同，不存在重大差异。

2. 半年报显示，你公司多项资产存在权利受限情况，其中包括1.65亿元项目应收款项、0.74亿元房屋建筑物以及投资的股权、战略合作协议应收款等。

请逐项说明导致资产权利受限涉及的具体事项及截至回函日该事项的最新进展、对公司生产经营的影响、你公司拟采取及已采取的具体应对措施。自查并说明针对上述事项你公司是否及时履行相关审议程序及信息披露义务。

答复：

2020年半年报导致资产权利受限涉及的具体事项及相关情况如下：

项目	期末账面价值 (元)	受限原因	受限情况	最新进展
货币资金	4,024,831.23	履约保证金	北广城市全媒体融合项目、新华社视频高清改造项目演播室高清改造子项目、中央电视台新台址建设工程B标段酒店公共区域AV系统设备材料采购等项目履约保证金	截至回函日，29万融媒体媒体资源库平台建设项目投标保证金已到期收回，其他履约保证金尚未到期，未收回
4G 高清新闻直播传输终端采购项目”的应收账款	592,000.00	借款质押	向成都银行股份有限公司龙泉驿支行贷款45万的质押物	已清偿
《因为你的美丽》、《希望岛》项目下应收款项	164,973,333.34	保理质押	北京海金商业保理有限公司保理融资金款5000万	截至回函日，融资余额为3500万
固定资产	73,830,821.16	借款担保及反担保	向华夏银行北京中关村支行贷款，冠华系统房产抵押，北京中关村科技融资担保有限公司进行担保，冠华系统房产作为反担保，目前借款余额为1.4亿	截至回函日，贷款余额1.4亿
无形资产	28,115,866.37	借款担保	向华夏银行北京中关村支行贷款0.6亿元，北京中技知识产权融资担保有限公司进行担保，江苏发展公司土地作为反担保	截至回函日，贷款余额0.6亿

《华为华视网聚战略合作协议》下应收账款		借款质押	华夏银行北京中关村支行 2.4 亿银行授信	截至回函日，贷款 2.2 亿	
公司对华视网聚出资 500 万元		借款质押			
合计	271,536,852.10	--			

上述资产受限情形均为上市公司或控股子公司使用自己的资产为自身贷款进行抵押或质押，不属于对外担保事项；融资资金有利于保证经营活动的顺利开展，公司将继续正常使用该等融资资金，并根据实际情况及时调整融资计划。

经自查，就上述资产受限事项，公司已根据《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》及《公司章程》等相关规定，及时履行了相应审议程序及披露义务。

3. 你公司商誉账面原值 55.57 亿元，已计提减值准备 25.05 亿元，主要由收购捷成华视网聚（常州）文化传媒有限公司（以下简称“华视网聚”）形成商誉 29.8 亿元，截至目前尚未计提减值准备。请结合新媒体版权运营及服务行业的市场竞争格局、公司的行业地位及业务运营情况，列示收购华视网聚时的盈利预测以及收购以来历年商誉减值测试中的预测情况。对比历年业绩的实际实现情况说明是否存在差异，如是，请说明形成差异的原因、以前年度各期商誉确认和减值计提的合理性和充分性。

答复：

截至 2020 年 6 月末，公司商誉账面净值为 30.52 亿元，由华视网聚、星纪元、广州广视构成，其中华视网聚占比 96%。结合目前华视网聚的经营状况、行业地位及行业发展前景，该部分商誉不存在减值迹象，具体说明如下：

（一）新媒体版权运营行业的市场格局及公司的行业地位

1、行业现状及发展机遇

（1）网络视频用户规模快速发展，付费意识不断增强

根据中国互联网络信息中心（CNNIC）发布的《中国互联网络发展状况统计报告》显示，我国互联网用户规模及互联网普及率均保持稳定增长。在网络视频方面，从 2013 至 2019 年 6 月，中国网络视频用户从 4.25 亿增加到 7.59 亿，增加了 78.59%。2018 年度中国网络视频市场规模达到 963 亿元，同比增长 32%，其中，网络视频付费会员规模迅速增长是拉动产业增长的重要因素，用户付费市场规模达 355 亿元，同比增长 62.8%，用户付费意愿不断增强，版权价值不断彰显。

（2）影视内容运营平台多元化将推动数字版权领域快速发展

随着生活水平的提高，中国居民对影视内容的需求量呈爆发式增长。受益于 5G 商用及广电产业的改革，OTT、IPTV 快速发展，对内容版权的需求呈现快速增长的态势。同时，今日头条、B 站、虎牙等短视频平台、直播平台的加入，进一步激发了影视版权市场的活力。《中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至 2019 年 6 月，我国网民人均每周上网时长为 27.9 小时，其中，网络视频的在线时长占比为 13.4%，仅次于即时通信类应用的 14.5%。用户需求的增长，势必推动影视内容运营平台的多元化进程，进而带动数字版权领域快速增长。

（3）影视内容正版化趋势为版权运营产业增长提供新动能

近年来，我国强而有力的版权保护体系建设、国家版权局与各级法院不断加强对网络视频侵权的打击处罚力度，以及各大视频网站联合推动行业正版化，有力的推动了我国网络视频行业的正版化进程。用户版权意识显著提高，又为版权运营产业的生长提供了新动能。可以预见，随着中国网络视频版权产业原创精品内容不断涌现、技术与商业模式持续创新，其仍将继续保持稳步快速增长的发展态势。

2、公司所处市场地位

华视网聚所处行业为影视内容数字版权的分销、整合、新媒体渠道发行和运营行业。华视网聚已成为国内新媒体版权运营行业的龙头企业，其他市场竞争者的份额较小。截至 2020 年 6 月底，公司集成新媒体电影版权 9,929 部，电视剧

2,665 部、84,197 集，动画片 1,707 部、计 750,510 分钟，且每年采购影视版权覆盖了超过 50% 国内院线电影、40% 卫视黄金档电视剧、40% 卫视同步动漫市场，公司版权储备领跑市场，是国内新媒体版权运营行业的龙头企业。

3、主要竞争对手情况

华视网聚在内容集成发行模式上没有重点竞争对手，华视网聚的核心模式为海量内容集成并与多屏媒体建立多元生态合作，模式上具有先进性。从内容中间商角度，部分规模较小公司的核心盈利模式为赚取单片差价，并非内容资产化布局，且体量较小，华视网聚与 BAT 及部分视频网站为联采及发行服务关系，并非直接竞争对手。

同行业公司情况如下：

(1) 西安佳韵社数字娱乐发行股份有限公司

该公司成立于 2010 年，为浙江华策影视股份有限公司（300133.SZ）的子公司，定位于中国最具潜力的数字娱乐发行商，主要从事数字娱乐发行业务，面对 PC/TV/手机等多媒体终端，提供全产品线影视内容的整合营销解决方案。

(2) 上海森宇文化传媒股份有限公司

该公司成立于 2010 年，为全国中小企业股份转让系统挂牌公司，是一家以内容为核心，以渠道为驱动，在内容覆盖及产业链延伸两个维度同时布局，逐步形成视频版权发行运营、网生 IP 投资开发制作以及动漫产业化三大板块，是行业内覆盖内容领域最全面、产业链纵向延伸最完整的视频版权服务集团之一。

华视网聚与上述公司 2020 年 6 月末的主要财务数据对比如下（3-2）：

单位：万元

公司名称	总资产	净资产	营业收入	净利润
华视网聚	480,699.89	277,825.82	102,338.19	26,889.17
佳韵社	22,149.03	20,655.36	3,991.03	1,134.23
森宇文化	39,656.73	28,434.07	11,975.29	3,728.55

据上，华视网聚为国内新媒体版权运营行业的龙头企业。

（二）公司的行业地位及业务运营情况

作为国内领先的数字版权发行及运营商、全媒体文化传播服务提供商、数字生活内容运营商，集版权采购、数字分销、内容运营于一身，华视网聚主要为影视节目内容的宣发一体化的数字化分销及运营推广服务，构建了基于“版权资源结构化控制”的上中下游全产业链融合式服务的数字版权产业生态。

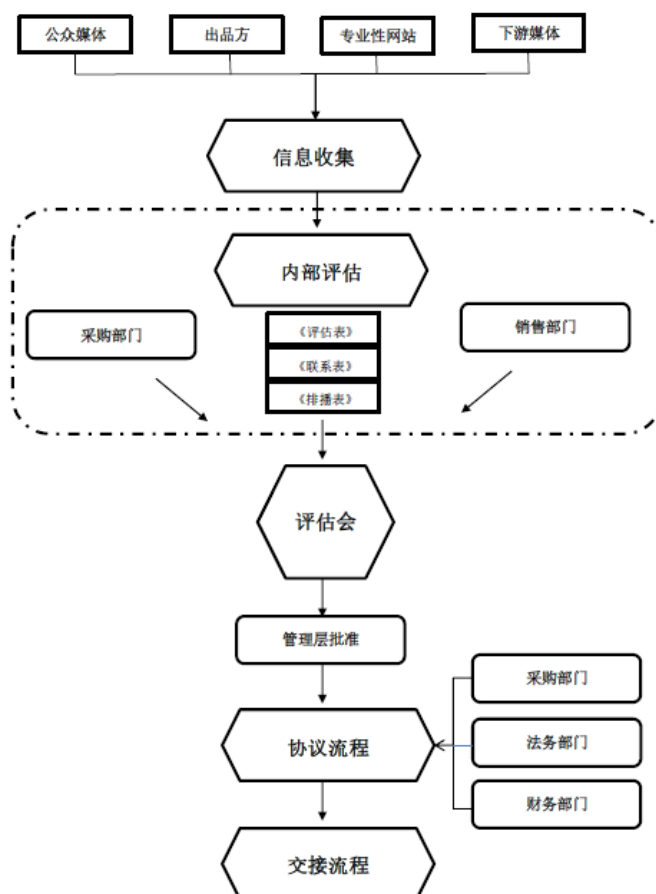
华视网聚的业务主要涵盖采购、销售、盈利与结算，其各业务运营模式如下：

（1）采购模式

华视网聚深耕版权运营领域多年，与多家影视剧、动漫、综艺、栏目出品制作公司建立合作关系，并创建了系统化的采购评估体系。华视网聚采购评估团队充分考虑影视版权的商业元素，评价思想性、艺术性、娱乐性、观赏性，通过集体决策制度，基于主要经营管理人员多年采购与分销的经验，较大保证拟采购版权的可实现商业价值。同时，由于华视网聚与下游媒体建立了长期良好的战略合作关系，每年年初华视网聚与主要下游媒体签订战略销售框架协议，“以销定采”的采购模式不仅可平滑运营期间的现金流波动，亦可根据下游媒体收集的消费者行为偏好数据及时调整采购计划。

华视网聚采购的主要内容为信息网络传播权，采购范围涵盖电影、电视剧、动漫、综艺栏目等版权资源，采购信息网络传播权的期限一般为 5 至 10 年，最长期限为 50 年。签署采购的信息网络传播权的范围主要是通过包括移动通信网、固定通信网、微波通信网在内的有线、无线网络传播的音视频节目公开播映和销售的权利（仅限于信息网络传播方式），包括但不限于移动终端、IPTV、OTT TV、数字电视、局域网等对应的节目形式。

华视网聚影视剧版权的采购流程主要为：信息收集、内部评估、评估会议、协议流程、交接工作五个阶段，其具体流程图如下：



1) 信息收集

采购部门通过公众媒体、专业机构及走访出品方等方式，了解新剧计划，根据视频网站、电视台及院线等机构提供的排播信息，获取有关影视节目拍摄制作信息及动态。采购部根据已收集的信息进行整理、筛选、分析，特别是针对重点跟进剧进行重点分析。

2) 内部评估和评估会议

采购部根据已收集的信息发起项目评估会，新媒体事业部、TV 事业部、无线事业部相关业务线的人员参与。评估会基于已掌握的影片名称、影片国别、影片类型、出品公司、主演、导演等信息，从票房影响、受众群体特征、媒体平台倾向、分销预期、宣传推广策略等方面进行 360 度评估。

3) 协议流程

根据评估会的讨论结果，采购部将采购分析情况汇报给总裁审批。总裁审批通过后进入签署协议阶段，采购部门结合法务部及财务部的意见与出品方或版权

中间商签署协议。对于采购的内容，采购部及法务部对完整的版权链及介质进行审核，对相关权利文件、介质的交付情况、采购节目的播出情况等付款前提条件进行梳理。针对金额巨大的节目内容，采取阶梯式票房捆绑等方式降低采购风险。版权采购款项的支付分为首付、中间款、尾款，分批次结算减轻现金压力，降低风险。

4) 交接工作

华视网聚会结合作品艺术价值、商业价值、发行预期三个部分综合挖掘内容价值。针对特色内容会联合媒体平台重点推广，以新媒体发行渠道的优势开展数字发行，弥补其在院线落地、排片宣传不足上的缺失。如，华视网聚独立引进日本电影《深夜食堂》、韩国电影《二十岁》通过国内新媒体渠道数字发行宣传推广收益分账并取得良好效果，成为面向媒体内容服务提供的特色化与差异化。

(2) 销售模式

华视网聚的销售模式主要是面向互联网、广电、电信运营商等新媒体渠道进行数字化分销业务，目前已经覆盖互联网视频、数字电视、OTT、IPTV、移动终端等全媒体终端。

通过对上游出品方的前瞻性的信息收集筛选和对下游媒体多样需求的精准把握，华视网聚致力于打造基于“版权资源结构化控制”全产业链的宣发一体化数字分销模式。主要是根据不同领域客户的差异化需求，将采购的版权资源进行内容整合及运营推广后，分销给下游数字媒体。华视网聚按照首轮销售金额可覆盖采购成本的策略进行采购决策，即尽量确保首轮销售即可收回成本。而华视网聚采购的版权期限为5至50年，授权给下游新媒体企业一般为1至2年，华视网聚将采购版权以单片及片库形式进行多渠道、多频次、多轮数的数字化分发，最大化已采购版权的可实现收益，其盈利能力在行业内保持领先水平，依照以下层次开展发行与运营：

序号	销售模式	具体模式介绍
1	分销模式	<p>拆分独家权利为分平台播放权利，按年授权，分销发行提供给平台的是使用权，不含转售权利。主要分为三种类别：</p> <p>(1) 年度框架：针对重点合作伙伴，承诺年内供片数量及不同档位内容分布，获得媒体预算；</p>

序号	销售模式	具体模式介绍
		(2) 组包发行：对版权内容组包，按包售卖，内容不拆包，内容搭配提供。含新片组包与片库组包，针对不同内容级别的组包方法； (3) 单片发行：单片售卖，按片议价。
2	服务模式	面向运营商、广电新媒体、广电网络等移动平台、TV 平台等内容集成平台 CP、SP 模式，主要分为四种类别： (1) 基础包服务：按整体平台流量规模占比分账 (2) 增值包服务：按整体平台付费点播规模占比分账 (3) 轮播频道：付费轮播频道构建，收入分账 (4) SP 服务：申请专区产品计费点，自行构建产品服务与运营，根据实际用户付费收入反向为运营商分成。
3	联合运营模式	与媒体平台的全面内容合作，由华视网聚提供电影、电视剧、动画全量内容给对方，对方负责产品实现与用户运营，双方联合运营共享平台收益，收入包括全量会员收入按比例分账以及全量广告收入按比例分账。

(三) 华视网聚收购时的盈利预测以及收购以来历年商誉减值测试中的预测情况

1、华视网聚收购时的盈利预测

华视网聚业绩承诺及完成情况（表 3-3）

标的资产	年度	2015-2017 年度业绩实现情况（万元）				业绩承诺是否完成
		归属于母公司净利润	非经常性损益金额	扣非后归属于母公司净利润	业绩承诺金额	
华视网聚	2015 年	26,757.74	1,274.80	25,482.94	25,000.00	是
华视网聚	2016 年	46,033.50	3,986.06	42,047.44	32,500.00	是
华视网聚	2017 年	60,535.43	1,460.52	59,074.91	42,250.00	是

如上表所示，华视网聚在其业绩承诺期内（2015 年-2017 年）均已超额完成业绩承诺。

2、历年商誉减值测试中的预测情况

(1) 2018 年华视网聚商誉减值测试预测表（3-4）

单位：万元

项目名称	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	永续期
营业收入	329,506.38	345,981.70	356,361.15	367,051.99	378,063.55	378,063.55

减：营业成本	239,161.26	252,485.10	257,294.04	268,500.00	269,500.00	269,500.00
税金及附加	1,113.09	1,168.33	1,203.13	1,238.98	1,275.90	1,275.90
销售费用	9,706.78	10,191.62	10,497.07	10,811.68	11,135.73	11,135.73
管理费用	3,381.16	3,478.37	3,576.69	3,677.95	3,782.26	3,782.26
营业利润	76,144.10	78,658.29	83,790.23	82,823.38	92,369.66	92,369.66

2019年度华视网聚实际实现营业收入297,159.74万元，较预测减少32,346.64万元，主要原因系2019年院线电影市场价较2018年有一定回落，华视网聚同样发行规模的情况下未实现预期的营收增长；实现营业利润44,834.47万元，较预测减少31,309.63万元，主要原因系商誉减值测试预测表里的营业利润未考虑信用减值损失，而2019年华视网聚营业利润中已扣除1.1亿信用减值损失。另外华视网聚2019年采购规模并未有大幅下滑，营业收入的降幅较营业成本的大，综合营业收入和营业成本两项共导致营业利润较测试值减少1.85亿元。

(2) 2019年华视网聚商誉减值测试预测表(3-5)

单位：万元

项目名称	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	永续期
营业收入	230,000.00	311,570.00	320,148.50	329,155.93	334,830.60	334,830.60
减：营业成本	166,335.31	208,818.66	227,818.49	238,429.24	233,347.50	233,347.50
税金及附加	984.49	1,304.55	1,338.21	1,373.56	1,395.82	1,395.82
销售费用	6,374.76	7,805.57	8,026.38	8,256.65	8,433.99	8,433.99
管理费用	4,399.09	4,703.55	4,834.23	4,969.24	5,099.56	5,099.56
营业利润	51,906.35	88,937.66	78,131.20	76,127.23	86,553.72	86,553.72

2020年半年度华视网聚实现营业收入102,338.19万元，实现营业利润26,889.17万元，综合华视网聚2020年半年度业绩实现情况及业务发展情况，预计华视网聚2020年全年业绩情况可以覆盖表(3-5)的预测情况。

综上所述，华视网聚已成为国内新媒体版权运营行业的龙头企业，运营情况良好，已超额完成承诺期业绩，2019年业绩实现情况受行业影响与预测数据略有差异，但对其整体商誉减值测试无重大影响，华视网聚历年商誉减值测试均不存在商誉减值的迹象，各年度商誉确认具有合理性和充分性。公司已战略聚焦版权运营领域，将助力华视网聚继续巩固其行业地位。

4. 半年报显示，你公司货币资金余额 4.21 亿元，短期借款余额 13.96 亿元，截至 2020 年 6 月 30 日，你公司资产负债率为 39.14%、流动比率为 1.31、现金比率为 0.10。大公国际资信评估有限公司于 6 月 24 日对你公司及相关债项出具跟踪评级报告，将你公司的主体长期信用等级及“18 捷成 01”的信用等级由 AA 调整为 AA-。请结合你公司目前的资产负债及现金流状况、应收账款回收情况、盈利能力及未来融资能力等，说明公司对现存债务的还款计划、还款资金来源，是否存在偿债风险，生产经营是否面临重大不利影响。信用等级下调是否对你公司的融资成本及融资金额产生不利影响，你公司已采取及拟采取的降低财务风险的措施。

答复：

（一）公司的财务情况

公司近三年一期主要会计数据和财务指标（4-1）

单位：万元

项目	2020年6月30日 /2020年1-6月	2019年12月31日 /2019年度	2018年12月31日 /2018年度	2017年12月31日 /2017年度
货币资金	42,070.85	17,278.44	54,233.99	112,275.82
应收账款	218,523.83	253,548.11	350,480.88	220,687.35
存货	97,412.90	92,000.95	73,878.80	56,276.81
速动资产	488,017.00	503,501.35	715,730.93	611,874.94
流动资产	594,492.68	604,446.54	796,477.85	674,598.16

资产总额	1,242,332.67	1,273,327.64	1,597,664.53	1,515,127.08
短期借款	139,614.14	139,595.47	182,817.55	131,705.51
长期借款	26,100.00	8,600.00	45,100.00	38,900.00
流动负债	453,564.52	485,707.85	512,842.66	412,594.50
负债总额	486,273.71	530,056.13	616,508.69	532,520.61
经营活动现金流量净额	79,440.79	190,384.78	202,263.94	49,055.32
营业收入	132,310.16	360,509.02	502,822.95	436,586.40
营业成本	90,761.19	272,234.67	333,798.44	253,945.10
净利润	12,709.14	-238,196.59	9,104.24	108,269.83
流动比率	131.07%	124.45%	155.31%	163.50%
速动比率	107.60%	103.66%	139.56%	148.30%
资产负债率	39.14%	41.63%	38.59%	35.15%
应收账款周转率(次/年)	1.12	1.19	1.76	2.28
存货周转率(次/年)	1.92	3.28	5.13	4.71
经营现金流量与短期借款比率	113.80%	136.38%	110.64%	37.25%
经营现金流量与长期借款比率	608.74%	2213.78%	448.48%	126.11%

如表(4-1)所示,公司近三年一期货币资金余额分别为112,275.82万元、54,233.99万元、17,278.44万元和42,070.85万元,近三年一期经营活动现金流量净额分别为49,055.32万元、202,263.94万元、190,384.78万元和79,440.79万元,公司货币资金余额及经营活动现金流量净额均保持在相对较高的水平,保障公司具有相对较强的现金偿付能力。

从资产负债率来看,公司近三年一期的资产负债率分别为35.15%、38.59%、41.63%和39.14%,资产负债率常年保持在40%上下,资产负债率处于正常水平。

公司近三年一期流动比率分别为163.50%、155.31%、124.45%及131.07%,速动比率分别为148.30%、139.56%、103.66%及107.60%,除近一年一期公司流动比率和速动比率下降较为明显,其余年度公司流动比率及速动比率均保持在较高的水平。受新冠肺炎疫情影响和影视内容制作的客观因素及公司战略调整等因

素影响，公司收入下降导致应收账款原值有所下降，同时 2019 年度计提大额资产减值导致应收账款余额下降明显；此外，由于以前年度投资的部分影视剧制作项目终止，相应的预付账款转为其他应收款，同时其他应收款于 2019 年度计提了大额的坏账准备，因此公司近一年一期流动资产账面金额有所减少，流动比率和速动比率下降较大。截至目前，公司流动资产质量良好，应收账款余额较大的客户多为腾讯、优酷等信誉良好的国内传媒公司、电视台等，回款保障程度较高，未来发生坏账的可能性较小，公司具有较强的短期偿债能力。

公司近三年一期经营现金流量与短期借款比率分别为 37.25%、110.64%、136.38% 及 113.80%，近三年一期经营现金流量与长期借款比率分别为 126.11%、448.48%、2213.78% 及 608.74%，公司各期产生的经营活动现金流量净额均可完全覆盖公司的短期债务和长期债务，公司具备较强的经营业务还款能力。

（二）大公国际对公司信用评级调整的说明

公司近三年一期的净利润分别为 108,269.83 万元、9,104.24 万元、-238,196.59 万元及 12,709.14 万元，2019 年出现亏损的原因为公司综合战略调整、市场情况、客户经营状况等因素计提了大额商誉及往来款减值，除此以外，公司历年均为盈利。

大公国际资信评估有限公司于 6 月 24 日对公司及相关债项出具跟踪评级报告时，考虑到公司 2019 年减值及亏损情况，将公司的主体长期信用等级及“18 捷成 01”的信用等级由 AA 调整为 AA-。目前公司及下属公司合计获得各银行金融机构授信总额为 23.92 亿元，与 2019 年末的授信总额基本持平，信用等级的下调并未对公司融资能力产生重大不利影响。

（三）公司融资能力说明

2020 年 1 月 20 日，公司发布公告，公司与北京亦庄国际投资发展有限公司（以下简称“亦庄国投”）达成合作意向，拟共同在资金、资源及产业整合上开展相互合作。2020 年 9 月 8 日，公司发布公告，公司与天津金米投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“天津金米”）（隶属于小米集团）达成战略投资协议，天津金米拟通过增加公司子公司华视网聚注册资本的方式向华视网聚投资共人

民币 20,000 万元。截至目前，华视网聚已收到天津金米投入资本金 20,000 万元；同时，公司非公开发行股票项目将于近期申报。

为控制流动风险，公司已加大应收账款的催收力度，完善应收账款催收系统。截至 2020 年 6 月 30 日，公司货币资金余额 4.2 亿元，其中 2020 年上半年销售回款 7.9 亿元。预计 2020 年下半年公司销售回款将高于上半年，预计仅咪咕视讯科技有限公司下半年的经营回款约 2.5 亿元。

综上，公司目前的资产负债率合理、现金流状况良好、应收账款周转情况正常、银行授信规模稳定；公司战略聚焦版权运营业务，巩固龙头地位，进一步增加盈利能力。公司将根据经营业务回款及各项融资资金合理安排现存债务的还款，信用等级下调未对公司融资能力产生重大不利影响，公司不存在偿债风险。

5. 半年报显示，报告期末你公司应收账款账面价值 21.85 亿元，较期初账面价值 25.35 亿元减少 13.81%。请结合报告期内公司销售政策和信用政策的变化以及相关款项的回款情况，说明应收账款减少的原因，以及对尚未回收应收账款的收款安排。

答复：

（一）公司销售和信用政策及相关业务结算和收款周期

公司音视频板块业务，通常情况下客户分 3 至 4 次付款，付款周期通常在 6 至 12 个月。与客户签订合同后 5-15 日内支付合同总价款的 30%，项目相关硬件到货、项目完成初步验收，包括安装调试试运行一段时间（通常为 1-3 个月）支付总价款的 30%，项目终验后支付总价款的 30%，项目正常运行 12 个月或者顺利通过质保期（通常为 12-36 个月）支付剩余尾款，以上各个阶段，根据不同项目的不同情况，各阶段支付款项上下浮动 5% 至 15% 不等。

公司影视内容制作业务，针对上市公司主导发行的项目，电视剧在各电视台签订发行协议后，客户一般分 3-4 次付款，合同约定签约并收到影视剧播放介质后先支付一部分首付款，获得批准的播放许可证后再支付一部分货款，最后全剧

在电视台播放完毕后 30 个工作日内支付剩余全部尾款；针对电影投资协议，客户一般分为 4-5 次付款，一般在电影上映半年后，客户分批次给上市公司提供结算单，根据结算单批次付款；针对参投电视剧客户主导发行协议，客户一般分为若干次付款，客户在电视台发行电视剧并收到电视台的付款后，给上市公司提供结算单并根据结算单分批次付款。

公司新媒体影视版权业务，针对年度发行框架协议，客户一般分 3-4 次付款，我司在合同约定签约后先收取一部分首付款，后续根据公司的供片进度（包括提供介质、授权情况）再分阶段按比例分批收款；非框架发行协议，如果是固定金额合同，则一般分 1-2 次收款，一般为上市公司完成完整供片后客户开始付款。其他诸如分成协议，上市公司一般根据合同内约定的结算周期依照客户的结算单开票并收款。

（二）应收账款变动情况

公司 2020 年 6 月 30 日应收账款与 2019 年 12 月 31 日应收账款变动情况表
(5-1)

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日	本期增加	本期减少			2020 年 6 月 30 日
			销售回款	抵账	合计	
应收账款余额	336,596.72	135,183.11	79,298.83	85,907.53	165,206.36	306,573.47
坏账准备	83,048.60	5,001.03			0.00	88,049.64
应收账款净额	253,548.11	130,182.07	79,298.83	85,907.53	165,206.36	218,523.83

如表（5-1）所示，公司 2020 年 6 月 30 日应收账款净额较 2019 年 12 月 31 日减少 35,024.29 万元，其中：应收账款余额本期新增 135,183.11 万元，减少 165,206.36 万元，坏账准备本期新增 5,001.03 万元。

公司应收账款余额本期减少的 165,206.36 万元主要由销售回款及采销抵账结算方式造成，具体为：销售回款 79,298.83 万元，版权业务使用采销抵账结算方式即应收款项与应付款项的冲抵导致应收账款减少 85,907.53 万元。因华视网

聚版权购销业务量较大，全额货币资金付款对华视网聚及其供销商的资金压力均较大，通过与部分供销商约定抵账结算方式，该方式具备商业合理性。

（三）主要客户资信及公司催收机制

应收账款管理方面，常规项目周期在 6-12 个月左右，对于合同执行到期 120 天以上的欠款，业务部门会定期协同财务部门复核客户欠款情况，逐一发出第一次催款函、第二次催款函、律师函催款函。对于长期欠款，上市公司根据项目具体情况会由法务部循司法途径促成后续回款。

1、新媒体版权运营业务主要客户包括优酷、腾讯、爱奇艺、东方明珠、湖南快乐阳光等行业龙头企业，其历史回款情况良好，考虑到相关企业的行业地位及盈利能力，其未来发生坏账准备可能性较低。

2、对于影视内容制作，公司严格按照合同条款的约定，对制作款的未来回款加强催收和回款管理。同时，为了保障我司的权益和对风险的控制，对于逾期的回款项目，我司会采取以下步骤：（1）在合同中写明违约条款，逾期后，未回款部分的利率将大幅上涨；（2）双方协商，签订新的延续性合同；（3）对少量逾期的合同款项，诉诸法律，以最大程度地保障影视制作款的尽早回收。

3、自 2018 年以来，影视行业回款速度放缓、回款周期延长，部分款项出现逾期情况，为此，公司成立了专门的催款小组，采取以下具体催款措施：

①通过电话、网络等通讯方式与项目负责人、公司主要负责人联系，沟通还款计划，并密切追踪还款行动；

②向欠款公司发催款函，要求对方在确定日期前还款；

③专人上门拜访，必要情况下多次拜访；

④向欠款公司发律师函，提示对方如再不付款会采取法律手段；

⑤起诉，必要时，采取财产保全措施。

综上，报告期末公司应收账款账面价值较期初账面价值减少 13.81%，系报告期业务回款增加及采销抵账结算所致，公司根据信用政策对尚未回款的应收账款实施了严格的催收政策，以便尽早实现应收款项的回款。

6. 半年报显示，你公司其他应收款中外部往来款期末余额 6.31 亿元，期初余额为 6.32 亿元；其他应付款中，外部往来款期末余额 2.03 亿元，期初余额为 1.79 亿元。请结合你公司 2019 年末上述款项的余额及收付情况，对比你公司 5 月 13 日对我部问询函的回复，说明截止回函日外部往来款的最新回收或支付进展，相关款项回收或支付进度缓慢的原因及合理性。

答复：

(1) 主要应收外部往来款

5 月 13 日对贵部问询函的回复选取了 2019 年 12 月 31 日余额 500 万及以上的样本，样本余额为 62,465.07 万元，占期末总余额的 98.81%，截至目前已收回款项 2,192.00 万元，情况如下：

名称	金额	截止回函日往来款项的回收进展	是否存在关联关系	是否可能造成利益倾斜	是否存在关联方非经营性资金占用或对外提供财务资助	是否履行了相应审批程序
名称 1	11,619.50	700	否	否	否	是
名称 2	750.00	未回收	否	否	否	是
名称 3	500.00	未回收	否	否	否	是
名称 4	380.00	未回收	否	否	否	是
名称 5	250.00	未回收	否	否	否	是
名称 6	400.00	未回收	否	否	否	是
名称 7	200.00	未回收	否	否	否	是
名称 8	1,350.00	未回收	否	否	否	是
名称 9	1,500.00	未回收	否	否	否	是
名称 10	4,868.00	28	否	否	否	是
名称 11	3,886.79	未回收	否	否	否	是
名称 12	3,600.00	未回收	否	否	否	是
名称 13	2,800.00	未回收	否	否	否	是
名称 14	2,400.00	未回收	否	否	否	是
名称 15	2,000.00	未回收	否	否	否	是
名称 16	1,500.00	未回收	否	否	否	是
名称 17	1,150.00	未回收	否	否	否	是
名称 18	960.00	432	否	否	否	是
名称 19	600.00	未回收	否	否	否	是

名称 20	282.38	未回收	否	否	否	是
名称 21	2,500.00	未回收	否	否	否	是
名称 22	270.00	未回收	否	否	否	是
名称 23	234.00	未回收	否	否	否	是
名称 24	3,025.00	未回收	否	否	否	是
名称 25	590.00	未回收	否	否	否	是
名称 26	3,500.00	未回收	否	否	否	是
名称 27	1,500.00	未回收	否	否	否	是
名称 28	300.00	未回收	否	否	否	是
名称 29	2,010.00	未回收	否	否	否	是
名称 30	2,054.40	未回收	否	否	否	是
名称 31	595.00	32	否	否	否	是
名称 32	2,850.00	未回收	否	否	否	是
名称 33	1,000.00	1,000.00	否	否	否	是
名称 34	540.00	未回收	否	否	否	是
名称 35	500.00	未回收	否	否	否	是
合计	62,465.07	2,192.00				

(2) 主要应付外部往来款

5月13日对贵部问询函的回复选取了2019年12月31日余额200万及以上的样本，样本余额为15,848.65万元，占期末总余额的88.66%，截至目前已支付款项3,669.26万元，情况如下：

名称	金额	截止回函日往来款项的支付进展	是否存在关联关系	是否可能造成利益倾斜	是否存在关联方非经营性资金占用或对外提供财务资助	是否履行了相应审批程序
名称 1	3,000.00	无	否	否	否	是
名称 2	2,000.00	无	否	否	否	是
名称 3	500.00	无	否	否	否	是
名称 4	380.00	无	否	否	否	是
名称 5	972.00	800	否	否	否	是
名称 6	200.00	100	否	否	否	是
名称 7	2,000.00	2000	否	否	否	是
名称 8	700.00	200	否	否	否	是
名称 9	255.00	19.26	否	否	否	是
名称 10	200.00	200	否	否	否	是
名称 11	1,500.00	无	否	否	否	是
名称 12	1,293.22	无	否	否	否	是

名称 13	1,697.78	350	否	否	否	是
名称 14	628.65	无	否	否	否	是
名称 15	522.00	无	否	否	否	是
合计	15,848.65	3,669.26				

2020年6月30日公司应收外部往来款有新增有减少，较期初变动不大。应付外部往来款较期初增加13.50%，主要为公司2020年上半年与外部单位签署短期借款协议补充公司经营资金所致。

公司的其他应收款往来单位均为非关联单位，不存在关联方非经营性资金占用的情况，公司按照内部控制制度的规定进行合同审批，签订合同，并做相应的会计处理。

后续公司将加大款项催收力度，继续加大对影视投资款项的收款力度，对于与外部单位的经营资金借款，公司将按照约定的借款期限进行还款。

7. 2020年6月，你公司与北京屹唐同舟股权投资中心（有限合伙）就华视网聚增资扩股事项签署协议时约定，控股股东徐子泉在2020年9月30日前将其持有上市公司股份的质押率降至50%以下，你公司最近的公告显示，截至8月25日，徐子泉质押率仍为69.31%。请结合控股股东降低质押率的具体安排、目前的股份质押情况及股价走势，说明其是否能按约定及时降低质押率，是否影响华视网聚增资扩股事项说明截止回函日上述事项的最新进展。

答复：

一、控股股东是否能按约定及时降低质押率

1、控股股东股份质押情况

控股股东徐子泉共计持有公司股份591,562,300股，占公司总股本的比例为22.97%。截至目前共计质押的股份数量为410,003,355股，占其所持股份数量的69.31%，占公司总股本的15.92%。

2、控股股东降低质押率的措施

目前公司控股股东质押比例较高，主要是因为2018年以来股价波动，连续追加补充质押导致。目前公司经营正常，股价已由2019年最低3.08元/股升至最高6.88元/股。

针对股票质押比例较高，为降低质押比例，控股股东计划采取相应措施以减少质押风险，保障质押安全：（1）置换质押贷款。控股股东正积极与质权方沟通协商后续解除质押事项，通过置换质押，替换履约保障比例较高的质押部分，置换控股股东质押贷款以进一步降低质押比例；（2）通过多种渠道筹集资金偿还债务。通过以上比较明确的措施能有效的缓释控股股东股票质押率偏高及流动性问题。

二、华视网聚增资扩股事项说明及最新进展

1、2020年6月，华视网聚拟以增资扩股的方式引入投资方北京屹唐同舟股权投资中心（有限合伙）（以下简称“屹唐同舟”），具体内容详见公司于2020年6月10日在巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）披露的《关于全资子公司增资扩股并签署增资协议的公告》等相关公告。

截至本回复日，前述交易的交割前提条件尚未成就，增资价款尚未支付，华视网聚仍为本公司之全资子公司。

2、为增强公司在新媒体版权分发与运营、媒体文化传播方面的综合实力，进一步提升公司的资本实力、抗风险能力和持续融资能力，及时把握市场机遇，快速提升业务规模，增强整体竞争力，华视网聚引入战略投资者进行增资扩股，由天津金米投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“天津金米”或“投资人”），对华视网聚进行增资（以下简称“小米增资事项”）。

2020年9月4日，华视网聚与天津金米签署了《捷成华视网聚（常州）文化传媒有限公司投资协议》和《捷成华视网聚（常州）文化传媒有限公司股东协议》等文件，天津金米通过增加华视网聚注册资本的方式向华视网聚投资共人民币20,000万元，该等投资完成后，华视网聚注册资本将由1,250万元增加至1,302.0833万元，天津金米持有华视网聚4%股权（对应注册资本人民币52.0833万元）。截至目前，华视网聚已收到天津金米投资款20,000万元。

基于小米增资事项的快速推进，并鉴于公司与屹唐同舟的交割进展和市场环境变化，目前公司正与屹唐同舟就前述交易所涉的《增资协议》条款进行积极协商，以期在标的公司股权结构、交割前提条件、交割后承诺等方面能达成补充协议安排，以便于推动交易的履行。

有关与屹唐同舟事项的后续进展情况，公司将严格按照相关规定及时履行信息披露义务。敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。

特此公告。

北京捷成世纪科技股份有限公司

2020年9月16日