（上接B54版）

得益于MMOGA坚持瘦身收缩策略，代理采购业务规模同比此前历年年度显著大幅削减，2019年形成的代理采购资金规模迅速削减至2018年度代理采购规模的约十分之一，因此在2019年报告期内，代理采购款类其他应收款1.15亿元，其中9,076.64万元为此前年度形成。原因在于，在大幅削减代理采购资金规模、大幅瘦身收缩的背景下，仍要保障与平台卖家合作商的正常业务合作，必然需要确保代理采购业务周转运行的稳定性，故无法实现在2019年期间完全回收此前部分代理采购款类资金。

最终，经过半年多持续性商业博弈和谈判，MMOGA与合作商就各自不同商业利益诉求及至2019年12月中下旬达成协定，续签了更新协议。此份续签更新协议平衡折更了双方的商业利益诉求，有效缩减了2019年及后续年度约定的代理采购业务资金规模；亦在具体回收此类其他应收款时，结合考虑到前述行业综合采购成本不断增加的事实态势，2019年内行业整体盈利能力和现金流周转水平下降的情况。

会计师意见：

关于公司业绩真实性实施的审计程序、获取的审计证据、所采取的审计方法和范围，请见“问题7、会计师意见”的回复。我们认为：核查手段、核查范围充分、能有效保障其核查结论发表明确意见。

（2）江苏证监局于2020年5月对你公司出具警示函，主要涉及：2018年2月，你公司以投资款名义向上海宗洋支付1,500万元，上述款项通过中间账户转入公司5%以上股东宁波梅山保税港区瑞桑股权投资合伙企业（有限合伙）实际控制人李化宪控制的上海米椒账户。请你公司结合与上海宗洋交易实质、款项流向、相关关联关系进一步说明该投资款是否属于占用上市公司资金或对外提供财务资助，是否履行相应的审议程序和信息披露义务，前期回复我部问询时是否存在信息披露不真实、不准确、不完整情形。请会计师和律师核查并发表明确意见。

回复：

1、公司与上海宗洋网络科技有限公司（以下简称“上海宗洋”）于2017年12月8日签订的《意向投资协议书》（以下简称“协议”）的约定，公司计划增资上海宗洋，增资额拟不超过10,000万元。公司于2017年12月8日、2018年2月12日向上海宗洋支付投资保证金8,500万元及1,500万元。

上海宗洋是一家注册在上海，致力于打造精品游戏的互动娱乐企业，主营业务包括精品网页游戏研发、精品手机游戏研发，正在研发打造的游戏主要有两款：1）The War:RTS（即时战略）战斗表现型的沙盘（具有高自由度的地图玩法）SLG（模拟游戏）游戏，即将进入试运营阶段；2）King's Landing:模拟建设类游戏（属模拟经营类游戏大类）。此两款游戏目标市场定位为欧美国家，属于市场热门的模拟战斗和模拟经营类别，此类游戏玩家基数庞大，另外游戏项目团队成员经验丰富，实力较强。上海宗洋此两款游戏具有良好的市场预期和成为爆款游戏的潜质，并且游戏已完成大部分的研发即将进入试运营阶段，可以很快推向市场。

为尽快锁定投资上海宗洋，公司与上海宗洋达成了投资意向，拟增资上海宗洋。尽调完成后如公司最终决定不进行投资则应收回保证金；如决定投资，保证金将转为投资款。如尽职调查及项目业务进展情况与公司预期不一致，公司有随时终止投资的权利。

综上，上述交易行为符合商业逻辑，具有交易实质。

2、公司于2020年5月22日收到中国证券监督管理委员会江苏监管局《关于对众应互联科技股份有限公司采取出具警示函措施的决定》（【2020】58号）。决定显示：公司于2018年2月向上海宗洋支付1,500万元的投资保证金，通过中间账户转入公司5%以上股东宁波梅山保税港区瑞桑股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“宁波瑞桑”）公司实际控制人李化宪控制的上海米椒投资管理有限公司（以下简称“上海米椒”）账户。

公司收到上述警示函后，马上组织核查，核查情况如下：上海宗洋在获得公司投资保证金后，于2017年12月18日向徐州奥智自动化科技有限公司（以下简称“徐州奥智”）支付外包服务款项3,890万元。徐州奥智于2018年2月13日将1,500万元转入上海米椒账户，用于归还上海米椒的借款。

公司已于2018年6月29日收到上海宗洋退还的1,500万元投资保证金。

3、公司通过网络核查的方式核查公司的关联法人及根据公司实际控制人、5%以上自然人股东、董监高提供的信息，均未显示公司与上海宗洋及徐州奥智之间存在《深圳证券交易所股票上市规则》规定应披露的关联关系。公司与上海米椒存在关联关系。

鉴于以上情况，上述1,500万元投资保证金由上海宗洋转入徐州奥智后流入上海米椒。上海米椒将收到徐州奥智归还的1,500万借款视为其与徐州奥智正常的商务往来，故未告知公司。因此，公司未履行审议程序和信息披露义务。

公司回复前期相关问询时，尚未知悉上述相关情况。公司不存在主观违背信息披露真实、准确、完整的情形。公司将认真吸取本事项之教训，加强公司内控制度建设，强化关联方相关法律法规的培训和教育工作，提高信息披露质量，杜绝类似事件再次发生。

律师意见：

综上，本所律师认为，该投资款不属于占用上市公司资金或对外提供财务资助，因上海米椒将收到徐州奥智归还的1,500万元借款视为其与徐州奥智正常的商务往来，未告知公司，因此公司未履行审议程序和信息披露义务。公司回复前期相关问询时，尚未知悉上述相关情况。公司不存在主观违背信息披露真实、准确、完整的情形。

会计师意见：

我们已复核众应互联上述关于上海宗洋交易实质、款项流向、相关关联关系的情况说明，并对银行流水、付款凭证、相关合同协议进行复核，我们认为：上述款项不属于将资金直接或间接地提供给控股股东及其他关联方使用的情形，不构成占用上市公司资金或对外提供财务资助的情形。

（3）请结合实际情况逐笔说明其他应收款坏账准备计提是否充分、合理、准确，是否存在规避净资产为负被实施退市风险警示而少计提减值的情形。请会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、有关应收款项坏账准备计提规则详见本问询函13（1）的回复。

二、公司期末余额前五名的其他应收款情况如下

单位：人民币元

单位名称	款项性质	期末余额	账龄	占其他应收款期末余额合计数的比例（%）	坏账准备期末余额
Xulin Intl Media Invst Ltd	代理采购款	114,746,830.94	1年以内、1-2年	37.66	46,582,200.00
上海宗洋网络科技有限公司	投资保证金	65,846,425.72	2-3年	21.61	52,677,140.58
浙江亿邦通信科技有限公司	往来款	52,400,000.00	1-2年	17.20	26,200,000.00
苏州太合汇投资管理有限公司	偿债保证金	21,526,634.59	1年以内	7.06	
云南亿邦信息技术有限公司	往来款	20,000,000.00	1-2年	6.56	10,000,000.00
合 计	——	274,519,891.25	——	90.09	135,459,340.58

1、Xulin Intl Media Invst Ltd：期末余额114,746,830.94元，其中1年以内23,980,478.87元、1-2年90,766,352.07元，按账龄1年以内5%、1-2年50%计提坏账准备46,582,200.00。

2、上海宗洋网络科技有限公司：期末余额65,846,425.72元，账龄2-3年，按80%计提坏账准备52,677,140.58元。

3、浙江亿邦通信科技有限公司：期末余额52,400,000.00元，账龄1-2年，按50%计提坏账准备26,200,000.00元。

4、苏州太合汇投资管理有限公司：偿债保证金期末余额21,526,634.59元，预期损失率0%，不计提坏账准备。

5、云南亿邦信息技术有限公司：期末余额20,000,000.00元，账龄1-2年，按50%计提坏账准备10,000,000.00元。

公司对报告期内其他应收款按照《企业会计准则》要求、公司内控合规要求和业务协议约定条款等，均给予了充分监督，并严格按照公司会计政策实施坏账准备计提。相关坏账准备计提充分、合理，且符合会计审慎性原则。不存在规避净资产为负被实施退市风险警示而少计提减值的情形。

会计师意见：

我们已复核众应互联上述关于其他应收款坏账计提的分析说明，我们认为：众应互联公司上述相关坏账准备计提充分、计提比例合理，均符合《企业会计准则》的相关规定，不存在规避净资产为负被实施退市风险警示而少计提减值的情形。

15、年报显示，长期股权投资期末账面余额3.29亿元，本期计提减值准备181.71万元。请结合被投资单位主营业务开展情况、主要业绩指标说明长期股权投资减值测试依据、测算过程，减值准备计提是否充分、合理。请会计师核查并发表明确意见。

回复：

公司长期股权投资期末余额3.29亿元，详见下表：

单位：人民币元

被投资单位	年初余额	本期增减变动			期末余额
		权益法下确认的投资损益	其他综合收益调整	计提减值准备	
联营企业					
Microbeam International Holdings Limited	305,752,596.79	20,029,244.16	5,809.47		325,787,650.42
上海寒跃影视文化有限公司	5,500,000.00	-305,333.83		1,817,074.58	3,377,591.59
小计	311,252,596.79	19,723,910.33	5,809.47	1,817,074.58	329,165,242.01

一、微屏开曼主营业务开展情况、主要业绩指标情况

联营企业Microbeam International Holdings Limited(以下简称“微屏开曼”)主要业务是互联网棋牌游戏，通过两个游戏平台（即掌心游平台和人民棋牌平台）向游戏玩家提供各种在线棋牌游戏，并实行全产业链在线游戏开发、发行及运营。掌心游平台全部面向手机游戏客户群体，人民棋牌平台以PC游戏为主，手机游戏为辅。

微屏开曼提供的在线游戏主要分为三类：麻将游戏、牌类游戏和棋牌类游戏，其中人民棋牌平台提供全部三类游戏，掌心游平台提供麻将和牌类游戏。目前经营状况稳定，2020年利润增长趋势不会发生改变。公司2020年1季度净利润相比较2019年1季度净利润同比增幅100%-120%，净利润增幅明显。

2019年，公司受整体互联网行业、游戏行业的周期性波动影响，同时游戏行业监管强度显著提升，公司经营业绩较2018年有所下滑。与此同时公司在2019年积极谋求业务转型，经营数据商DAU（日活跃用户数）同比2018年，上涨明显，付费用户数与2018年持平。

2019年，公司由传统房卡棋牌模式开始向打造智力电竞生态转变，智力电竞作为互联网棋牌产品的下一代业务模式，公司对此积极进行布局。竞技产品是人类竞技心理的发展必然，竞技项目的玩家的诉求最终都希望在认知度较高的体系内得到排名，智力电竞是棋牌游戏未来的发展趋势。传统电子竞技产品，往往会受到竞品生命周期的影响，导致受众单一，无法全民参与。智力电竞主要以棋牌为竞品，和棋牌一样，用户基础是全华人，产品有全地域性和全年龄层覆盖的特点。

2020年1季度受新型冠状病毒（2019-nCoV）蔓延全球的疫情影响，全国居民积极响应国家号召，主动减少户外活动，进而互联网游戏行业的玩家显著增多，玩家游戏时间显著增长，公司主营互联网游戏业务，因此同比出现较为大幅的增长。

同时公司正在更新香港联合交易所主板上市申请表A1表，处于静默期，主要财务及业务指标不便披露。

二、长期股权投资减值测试依据、测算过程，减值准备计提是否充分、合理

（一）减值测试依据

根据《企业会计准则第8号—一资产减值》规定，有迹象表明一项资产可能发生减值的，企业应当以单项资产为基础估计其可收回金额。企业难以对单项资产的可收回金额进行估计的，应当以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。故采用资产组公允价值减去处置费用后净额和预计未来现金流量现值对Microbeam International Holdings Limited全部可辨认的经营性资产、负债及分摊的商誉的可收回金额进行测算。

1、公允价值减去处置费用后的净额

2、预计未来现金流量的现值

采用资产预计未来现金流量的现值和公允价值减去处置费用的净额两种方法进行测算，可收回金额根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

（二）测算过程：公允价值减去处置费用后的净额

微屏开曼Microbeam International Holdings Limited目前处于上市筹备阶段。

1、资产组公允价值减去处置费用后净额

（1）公允价值的确定

本次采用市场法确定资产组的公允价值。市场法是指将资产组与资产组运营业务相同的上市公司或者可比交易案例进行比较，确定资产组价值的方法。

由于国内相关行业并购案例有限，与并购案例相关联的、影响交易价格的某些特定的条件无法通过公开渠道获知，无法对相关的折扣或溢价做出分析，故不采用交易案例比较法。

通过查询与资产组运营业务相同的上市公司，由于上市公司的经营和财务数据的公开性比较强且比较客观，结合取得的资产组资料，采用上市公司比较法对资产组的公允价值进行测算。具体步骤如下：

①选择可比公司和确定价值比率

根据微屏开曼的主营业务情况和行业特点，根据同花顺中中信行业分类，选择传媒-文化娱乐-游戏的可比上市公司作为可比公司，选择可比上市公司2019年PE作为价值比率，具体如下：

股票代码	股票简称	PE
002555.SZ	三七互娱	41.1310
002624.SZ	完美世界	44.2333
300043.SZ	星辉娱乐	19.7807
300315.SZ	掌趣科技	50.6601
300418.SZ	昆仑万维	19.5482
300533.SZ	冰川网络	34.1967
603258.SH	电魂网络	51.3572
600652.SH	ST游久	98.8822
603444.SH	吉比特	40.3111
002168.SZ	惠程科技	49.6016
002174.SZ	游族网络	78.3403
002425.SZ	凯撒文化	64.1088
002558.SZ	巨人网络	42.3865
002602.SZ	世纪华通	37.2724
300031.SZ	宝通科技	31.6720
300052.SZ	中青宝	58.8911
平均值		47.65
中位数		43.31

注：上述数据取自同花顺iFind客户端，并已经剔除st上市公司、2019年亏损上市公司和和异常PE上市公司的数据。剔除上市公司情况如下：

股票代码	股票简称	PE	剔除原因
002619.SZ	艾格拉斯	-1.6968	亏损
300518.SZ	盛讯达	-12.0350	亏损
600892.SH	*ST大晟	-2.7500	ST
002113.SZ	*ST天润	-0.9344	ST
002354.SZ	*ST天娱	-2.3427	ST
002445.SZ	*ST中南	-1.2979	ST
002447.SZ	*ST晨鑫	-2.5992	ST
002464.SZ	众应互联	-2.2406	亏损
002517.SZ	恺英网络	-4.2569	亏损
300051.SZ	三五互联	-11.0169	亏损
300299.SZ	富春股份	-10.4540	亏损
300459.SZ	金科文化	-3.6969	亏损
300467.SZ	迅游科技	-3.0366	亏损
300113.SZ	顺网科技	206.7008	PE过高异常，谨慎剔除
300494.SZ	盛天网络	105.0582	PE过高异常，谨慎剔除

根据上述情况，可比上市公司2019年PE的平均值为47.65，中位数为43.31，两种比较接近，由于本次为减值测试，根据谨慎原则取中位数43.31为测试数据。

②确定缺少流动性折扣

本次采用非上市公司并购市盈率与上市公司市盈率对比方式估算缺少流通折扣率。其基本思路是收集分析非上市公司并购案例的市盈率（P/E），然后与同期的上市公司的市盈率（P/E）进行对比分析，通过上述两类市盈率的差异来估算缺少流动性折扣。根据2018年的628个非上市公司的并购案例和截止2018年底的2299家上市公司，分析对比上述两类公司的市盈率数据，得到如下数据：

序号	行业名称	非上市公司并购		上市公司		缺少流通折扣率
		样本点数量	市盈率平均值	样本点数量	市盈率平均值	
1	采矿业	6	21.44	49	24.26	11.62%
2	电力、热力生产和供应业	33	16.94	51	26.92	37.05%
3	水的生产和供应业	10	18.28	14	23.03	20.61%
4	房地产业	25	13.66	94	19.27	29.10%
5	建筑业	16	17.34	76	21.90	20.81%
6	仓储业	3	18.99	5	39.68	52.13%
7	运输业	18	19.63	65	25.20	22.08%
8	装卸搬运和运输代理业	4	12.57	5	19.69	36.18%
9	教育	3	43.08	2	80.61	46.56%
10	货币金融服务	17	12.26	28	7.16	-71.30%
11	其他金融业	18	18.64	8	32.10	41.91%
12	资本市场服务	12	22.18	33	37.38	40.66%
13	科学研究和技术服务业	13	40.69	3	65.55	37.92%
14	专业技术服务业	18	31.33	37	40.78	23.19%
15	农、林、牧、渔业	8	29.04	20	40.49	28.29%
16	零售业	26	21.29	64	28.15	24.35%
17	批发业	48	22.23	59	27.31	18.62%
18	生态保护和环境治理业	5	18.91	29	26.56	28.79%
19	卫生和社会工作	10	16.90	8	52.33	67.71%
20	文化、体育和娱乐业	7	33.84	18	42.24	19.90%
21	互联网和相关服务	9	26.25	42	33.20	20.92%
22	软件和信息技术服务业	48	28.49	131	48.68	41.47%
23	电气机械和器材制造业	22	20.14	155	33.68	40.19%
24	纺织业	5	15.85	53	30.91	48.72%
25	非金属矿物制品业	7	18.90	59	22.91	17.50%
26	黑色金属冶炼和压延加工业	5	6.29	28	8.54	26.37%
27	化学原料和化学制品制造业	39	21.44	205	29.72	27.86%
28	计算机、通信和其他电子设备制造业	32	31.47	220	41.89	24.88%
29	金属制品业	11	20.02	42	32.51	38.44%
30	汽车制造业	11	16.74	88	27.00	37.99%
31	食品制造业	14	25.95	32	36.43	28.77%
32	通用设备制造业	9	18.02	89	36.21	50.24%
33	橡胶和塑料制品业	9	13.65	52	33.11	58.78%
34	医药制造业	17	27.17	187	33.56	19.06%
35	仪器仪表制造业	3	36.28	36	41.63	12.84%
36	有色金属冶炼和压延加工业	10	22.26	44	33.09	32.73%
37	专用设备制造业	24	24.98	131	35.77	30.19%
38	商务服务业	50	25.09	34	29.06	13.66%
39	租赁业	3	25.97	3	39.84	34.82%
	合计/平均值	628	22.42	2299	33.55	29.27%

注：根据Wind资讯和CVSource相关数据统计。

本次取缺少流动性折扣的平均值29.27%。

（3）测试结果

公允价值减去处置费用后净额为216,351.61万元，微屏资产组可收回金额为216,351.61万元 。公司持有微屏开曼28%股份，可回收金额约为60,578.45万元，大于长期股权投资-微屏开曼账面期末资产组余额32,578.77万元以及合并层面商誉22,684.13万元的合计金额，未计减值准备是充分和合理的。

三、上海寒跃影视文化有限公司计提减值准备是充分和合理的

上海寒跃影视文化有限公司（以下简称“上海寒跃”）主营网剧制作等项目，2018年度制作两部网剧，2019年度主要为该两部网剧相关平台播放及回款。2019年度寒跃全年确认收入55.69万元，结转成本97.44万元，实现净利润-62.31万元，2019年末净资产389.30万元。彩量科技根据上海寒跃2019年末净资产金额389.30万元，测算上海寒跃的评估价值为337.76万元[（389.30+300）*49%]，其中300万为上海寒跃另一股东寒决出资金额。根据彩量账面金额519.47万元扣减评估价值337.76万元，从而计提上海寒跃减值准备181.71万元，计提减值准备是充分和合理的。

会计师意见：

我们已复核众应互联上述关于长期股权投资的业务情况以及减值测试分析，并结合我们年报审计过程中对长期股权投资管理内部控制的测试、被投资单位股权价值评估情况、评价专家的工作成果、复核评估过程中所采用的关键假设、增长率、利润增长率、折现率指标的合理性等执行的审计程序，我们认为：众应互联公司上述相关股权投资减值准备计提充分合理。

四、关于供应商及其他

16、报告期内，你公司前五名供应商合计采购金额1.84亿元，占年度采购总额比例为90.09%。上一年度前五名供应商采购金额占比为64.76%，集中度进一步上升。

（1）请结合你公司销售政策、信用政策、经营特点等，说明你公司近三年前五大客户、前五大供应商变动情况、供应商集中度高的原因和合理性、相关业务的真实性、客户与供应商之间是否存在重合及原因。

回复：

一、公司前五大客户、供应商资料如下

1、2017年-2019年公司前五大客户

序号	客户名称	2017年销售额（元）	2018年销售额（元）	2019年销售额（元）
1	第一名	261,512,275.23	397,532,490.44	203,103,454.87
2	第二名	15,993,396.12	70,755,586.85	42,562,875.14
3	第三名	14,946,010.53	42,028,301.99	37,992,275.88
4	第四名	10,645,938.95	28,452,875.16	21,792,452.85
5	第五名	9,226,414.96	15,362,679.41	17,362,961.35
合计		312,324,035.79	554,131,933.85	322,814,020.09

2、2017年-2019年公司前5名供应商

序号	供应商名称	2017年采购额（元）	2018年采购额（元）	2019年采购额（元）
1	第一名	16,671,392.90	74,336,152.52	121,945,702.43
2	第二名	12,083,018.51	57,567,929.20	26,037,735.76
3	第三名	10,132,075.16	32,160,772.72	14,925,623.23
4	第四名	7,075,471.50	18,458,860.80	12,681,384.02
5	第五名	6,578,626.46	11,349,056.56	8,237,410.40
合计		52,540,584.53	193,872,771.80	183,827,855.84

二、客户、供应商集中度较高的原因及合理性、相关业务的真实性

MMOGA自2016年初起即已成功转型为纯中介平台模式，并不适用于供应商采购业务模式；且MMOGA作为纯中介平台，不存在供应商，不与供应商发生业务往来，故此亦不存在客户与供应商之间重合的情形。

报告期内，MMOGA的客户格局现象客观反映了MMOGA游戏虚拟物品纯平台中介的商业实质，反映在纯中介平台模式下，MMOGA与平台卖家之间的产业链分工，从2016年初开始至报告期末的四年期间，构建了稳固的平台中介与平台卖家的分工协作关系。此业务格局正是MMOGA从购销模式转型纯平台中介模式的必然成果。

MMOGA自2007年成立至2015年末期间，其授权码业务定位为直接购销模式，在这一期间，MMOGA的直接客户均为欧洲和全球各地的游戏玩家用户消费者，客户海量且高度分散，基于平台用户数统计，2013年、2014年和2015年单一最大游戏玩家用户年消费额分别在48,094.31欧元、17,762.60欧元和23,827.51欧元规模，2013年、2014年、2015年平均单个游戏玩家用户年消费规模在71.15欧元、68.47欧元和65.11欧元的范围；自2016年初转型为纯中介平台模式以后，2016年、2017年、2018年和2019年MMOGA平台单一最大游戏玩家用户年消费额分别在93,232.36欧元、36,170.15欧元、86,092.16欧元和124,184.83欧元规模；2016年、2017年、2018年、2019年MMOGA平台平均单个游戏玩家用户年消费规模在73.99欧元、71.17欧元、68.27欧元和66.21欧元的范围。

从2016年初开始，在授权码业务板块，MMOGA实施了从自购自销模式向纯中介平台化模式转型的战略，2016全年可视为业务结构转型期。从购销兼平台模式转型为纯中介平台模式，引入了平台卖家，MMOGA平台的直接客户从游戏玩家用户消费者转变为平台卖家，MMOGA向平台卖家收取中介服务佣金。至此转型之后，MMOGA将购销环节全部剥离给平台卖家，将全部供应商等货源渠道转予平台卖家。至此MMOGA仅作为中介服务提供商，专注于平台建设、发展和围绕中介平台的业务拓展，不再直接参与采购和销售环节，MMOGA不再将授权码或游戏虚拟物品直接销售卖给欧洲和全球各地的游戏玩家消费者。在纯中介平台模式下，由平台卖家实施销售，MMOGA由直接向终端游戏玩家销售赚取差价转为收取平台中介服务佣金。

转型之后，MMOGA作为平台渠道终端仍然掌握着产业链的核心价值部分。截至2019年12月31日，MMOGA平台总用户数约为1009万。实施转型之后，MMOGA平台仍然掌控着终端游戏玩家资源，并对包括交易资金流在内的交易流程拥有完善控制力。在MMOGA实施纯中介平台化转型之前和之后，事实上，MMOGA平台广大的游戏玩家用户群仍始终是MMOGA实质的消费群体、收入来源。

对比MMOGA2016年初转型至今的客户（平台卖家）相对集中的格局和2015年底转型之前客户（平台游戏玩家消费者）高度分散的格局，即可直观了解前后差异。

构建和巩固纯中介平台模式，结合了MMOGA自身平台的资源特点，也顺应了行业发展趋势潮流，重点在于最大化发挥和拓展了MMOGA的平台核心竞争力，实现了专业化、体系化的产业链分工格局，以及优势资源的高效分配利用。纯中介平台模式的商业逻辑和优势在于：

（1）货源渠道大幅增加

MMOGA在2015年底将原有的诸多供应商货源渠道转给平台卖家，平台卖家得以整合MMOGA转给的货源渠道，以及其自身过去积累和新拓展的货源渠道，从而累积到更加庞大货源渠道规模。大幅增加的供货渠道数量规模为平台卖家带来了更大的可选择性、可比对性，同时能为平台卖家带来面对供应商更强的压价、议价、谈判的能力。通过累积的货源渠道大幅提升带来在产品单价、采买条件、产品品类等方面的诸多优惠、便利和优势。这些优势在MMOGA自身购销的阶段是不曾拥有的，也是不在一个可比水平线上的；

（2）平台化分工模式为MMOGA带来的优势

随着2015年底MMOGA与平台卖家确立中介平台协作关系，MMOGA得以剥离相对“低附加值”的购销业务，将繁琐的与上百家国际批发商日常协调沟通谈判的工作转给专业平台卖家。简单说，在MMOGA单独购销模式下，MMOGA既要兼顾平台建设、平台运营维护、品牌建设等平台化业务，又要兼顾与上百家供应商的购销往来。

①首先，MMOGA长久以来都难以平衡分布精力做好平台和购销两条线的业务，尤其在采购端，不可能全力投入进一步强化MMOGA购销经销商的定位；

②其次，MMOGA难以从与上百家供应商的协商谈判和业务往来中，均取得对MMOGA最有利的合作条件，因为业内供应商之间都有沟通比对；而且，购销模式下的毛利率是对全年众多笔不同交易、不同订单的收益进行总合，每笔订单和交易之间均有变动，这就意味着，MMOGA要与各供应商逐笔确认单价和采买条件等。而在纯中介平台模式下，MMOGA只需专注和集中处理好与平台卖家的合作条件，无需同时与上百家供应商就不同的、变动的订单交易协商谈判。

从而，MMOGA能够将资金、团队、市场、技术和各类战略资源集中到品牌建设、平台推广、平台用户规模提升和维护、平台技术升级开发、行业资源整合、跨平台运营优化、流量导入和分享等真正有利于奠定MMOGA核心高附加值平台优势的领域。

（3）平台化分工模式为平台卖家带来的优势

如前面所述，纯中介平台模式解放了MMOGA，剥离了MMOGA视为相对低附加值但平台卖家相当看重的业务；同时，这是一次1+1>2的产业链分工，这种分工使得专业从事购销的平台卖家能够比MMOGA更加专注地投入资源和精力在采购环节，能够在放大的采购规模支持下获得增强的议价能力，能够在更加多样丰富的货源渠道中选择更有利的合作方、产品单价、产品品类和采买条件。平台化分工确保平台卖家能够获取到不只是经济收益，而且获得了宝贵的供应商货源渠道等行业资源，以及继承供应商渠道所附带给予的账期优惠条件等。因此，站在与纯中介平台化的MMOGA合作的基础上，平台卖家能够取得此前没有达到的业务规模，从而能够相对从容地保证与MMOGA比较顺畅的合作，并确保其与众多供应商渠道平稳的交易。

MMOGA自2016年初转型为纯平台中介至今，关于与平台卖家的合作关系、维护和拓展，公司和MMOGA进行了深思熟虑地综合考量，也深入扎实地推进了相关工作，工作总结和规划要点包括：

（1）策略思路更趋成熟

纯中介平台模式强调MMOGA的中介定位和平台的高附加值概念，MMOGA平台和平台卖家相辅相成，必须保证稳定顺畅的协作。从2016年中到2017年上半年期间，在MMOGA拓展新的平台卖家过程中，能够直观切实地感受和预见到业内不成熟和不符合协作标准的卖家团队的危害性，以及过多平台卖家可能导致恶性竞争和相互倾轧致使最终损害MMOGA平台利益的风险。所以，自2017年下半年至今，MMOGA调整升级了拓展平台卖家工作的策略思路，总体更趋稳定安全，逐步采取了相当严格、具有较高标准的平台卖家遴选机制，重点不在于多么迅速地落地多家平台卖家，而在于屏蔽引入任何可能危害平台正常运营和发展的团队或因素，务必保障引入高质量的平台卖家，与MMOGA平台契合共赢；

（2）既有合作关系日益稳固默契

随着MMOGA与既有平台卖家自2016年初以来有效协作的深化延续，MMOGA仍掌握着代表核心价值的可转化付费的注册及活跃用户规模，而且MMOGA平台仍掌控着包括交易资金流在内的交易流程，MMOGA近十年的行业运营经验和交易系统保持着对交易流程的有效控制力。总体上，MMOGA和平台卖家尊重彼此，看重现有的良好协作关系，在可预见的后续年度，仍能延续和深化为更趋稳固默契的协作关系。另一方面，现有的这种良好协作还可被用为拓展新平台卖家的积极示范；

（3）客观看待工作复杂性和难度

自转型为平台中介之时起，公司和MMOGA即意识到，平台卖家属于长期战略合作伙伴，也是有相当价值的合作资源，进一步拓展和开发新的、可靠的、数百家国际批发商/供应商货源渠道均能接受合作的平台卖家需要付出大量的时间、人力和资源成本。此外，不容忽视的客观因素在于，市场上能够匹配和接受较高内控合规要求的规范化卖家团队本身是相当稀缺的。

鉴于遴选、考察、考核和锁定平台卖家的工作包含一定的工作量，并会持续一定周期，因此MMOGA拥有专门职能部门专注于引入平台卖家的系统性工作。无论客观限制如何，MMOGA仍需保持耐心、坚持准入原则，立足严格审慎的考评流程的基础上，进一步拓展和引入新的平台卖家，丰富平台卖家队伍。

（4）现有工作成绩和规划

诚如公司于2019年12月23日公告披露的《关于公司业务经营行业环境趋势影响相关的提示性公告》以及公司于2020年1月11日公告披露的《关于对深圳证券交易所关注函的回复公告》详细论述说明，2019年以来全球游戏虚拟物品行业受到的各方面严峻挑战和制约，在此行业变动格局下，导致MMOGA与合作商的争议分歧和谈判困局。自2019年中起，MMOGA与合作商就其在行业变动格局之下提出的商业利益诉求，展开了持续的磋商谈判。最终，经过半年多时间内持续性商业博弈和谈判，MMOGA与平台卖家合作商就各自不同商业利益诉求及至2019年12月中下旬达成协定，续签了更新协议。此份续签更新协议平衡折更了双方的商业利益诉求。

另一方面，自2019年以来，MMOGA推动了向北欧、西班牙语区、北美、中东新市场的拓展策略。在此过程中，MMOGA针对新的区域市场正在构建新的交易平台和运营平台，相应地，也在拓展针对新市场的平台卖家。面对新的时点、新的行业背景、新的市场和新的平台卖家，MMOGA势必走出过往的定式，有计划定位新的平台卖家一起构建新的合作条件和平台协作关系。在日益变化的市场格局之中，MMOGA有信心，秉承创新开放的态度，形成新的平台协作关系，锁定新的业务增量点。

子公司彩量科技公司的销售政策；销售人员对潜在客户进行挖掘，沟通客户具体的需求，公司各部门确定双方合作的推广策划方案后在相应的媒介资源上面进行精准推广。彩量科技对应收账款的账期一般设定为三个月到六个月，个别企业由于工作流程或者审批环节较多会延长一个月，由于宏观经济环境下行压力的影响，产业链上下游各方的收付账期均大大延长，现金流周转水平显著下降，导致部分客户会有超过六个月的以上的应收款。彩量科技实际取积极的催收政策，定期对相关客户进行考核、协商，随时确定预计付款的时间，客户配合也比较积极，协商良好，截至目前公司应收账款回收不存在困难的情况 。同时公司对应收账款处于审慎考虑，制定了较为严格的应收账款坏账准备计提规则（一年以内均计提5%），应收账款坏账准备计提充分、合理。

2019年度，移动互联网行业竞争激烈，公司为保证能够及时回款和合理的毛利率的前提下开展业务，所以公司选取大型且运行比较良好的客户作为合作伙伴，这也客观上造成公司的客户相对比较集中。

彩量科技供应商集中度方面的原因包括，彩量科技公司的采购政策；采购人员按照保证业务质量的原则，对供应商进行仔细考察与筛选，最终选取业内规模比较大，信誉较好的公司作为合作伙伴，经过公司在移动互联领域多年的经验，形成了较为稳定的供应商合作伙伴，从而保证业务能够安全开展。无论是客户，或者是供应商，与彩量科技合作的公司都是经过多年验证的可以信赖的公司，目前行业竞争主要是依靠公司的口碑、规模、服务、价格等因素。由于彩量科技所处行业是竞争非常充分而且非常透明的行业，客户和供应商都易于被替代。

鉴于移动互联网行业的竞争激烈，为保证业务的正常运行，公司选取的供应商均为规模较大、实力较强、合作多年、信誉良好的合作伙伴，因此，也客观上形成供应商并非过于分散的客观事实情况。

从三年数据看出，彩量科技历年前五大供应商除冉十科技外，集中度不高。彩量科技选择冉十公司作为供应商是根据公司业务及推广需求，主要是针对市场与媒体进行研究，为客户制定传播策略、媒介计划，实行规模化、集中化的媒介采购而选择的，彩量科技对于冉十公司并无重大依赖。

目前与公司合作的供应商与公司全部为市场化运作多年的合作伙伴，已经建立了良好的长期稳定合作关系。

综上所述，根据公司销售政策、信用政策、经营特点等，近三年前五大供应商集中度较高是合理的、相关业务是真实的。客观事实上，公司的诸多客户、供应商不存在同时为客户和供应商重合的情形。

（2）请对照《股票上市规则（2018年11月修订）》第十章的规定，说明前五名供应商是否属于公司的关联人，其与公司及公司实际控制人在业务合作、债权债务、产权、人员等方面是否可能存在或已经造成上市公司对其利益倾斜的其他关系；说明公司是否存在对供应商的重大依赖，如是，公司为防范供应商过度依赖风险的措施。

请会计师核查并发表意见。

回复：

公司通过网络核查的方式核查公司的关联法人及根据公司实际控制人、5%以上自然人股东、董监高提供的信息，均未显示公司与前五名供应商之间存在《深圳证券交易所股票上市规则》规定的关联关系，也未显示二者之间存在按照实质重于形式的原则应当认定存在特殊利益关系的情形，公司及公司实际控制人在业务合作、债权债务、产权、人员等方面不存在可能