

股票简称：用友网络

股票代码：600588

编号：临 2024-047

用友网络科技股份有限公司

关于 2023 年年度报告的信息披露监管工作函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

用友网络科技股份有限公司（以下简称“公司”）近日收到上海证券交易所发来的《关于用友网络科技股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2024】0641 号，以下简称《工作函》）。公司高度重视，积极组织相关部门和年审会计师就《工作函》所载问题进行了逐项核查落实，现回复如下：

问题 1、年报披露，公司 2023 年归母净利润-9.67 亿元，为自 2001 年上市以来首年亏损。本期公司实现营业收入 97.96 亿元，同比增长 5.77%，当期营业成本 48.26 亿元，同比增长 19.45%，已连续两年显著高于营收增速。年报称，收入增速主要受年初业务组织模式转换影响，下半年已明显提升；成本变动主要系外包成本增加以及产品售前咨询顾问数量增加导致支出工资增加。年报显示，公司超六成的收入来源于技术服务培训，主要根据履约进度确认收入。

请公司补充披露：（1）业务组织模式转换的具体情况、调整原因及目前进展，结合销售方式及客户变化情况说明对收入影响的具体体现；（2）外包涉及的具体业务、主要交易对象及对应交易金额、收入确认方法、是否存在关联关系，结合与自营的差异、报告期内成本增加的原因等说明以外包模式开展相关业务的原因及合理性；（3）产品售前咨询顾问数量、工资支出金额及其同比变化情况，结合经营模式、业务开展情况说明售前咨询支出增加的原因，与实现效益是否匹配；（4）技术服务培训业务履约进度的确认方法、依据和收入确认时点，结合 2023 年下半年收入增速提升的原因说明相关收入确认是否准确；（5）结

合 2024 年一季度经营情况,说明相关因素是否将持续对公司业绩产生不利影响,以及拟采取的应对措施。请年审会计师就问题(2)(3)(4)发表意见。

一、公司回复

(一)业务组织模式转换的具体情况、调整原因及目前进展,结合销售方式及客户变化情况说明对收入影响的具体体现

1、业务组织模式转换的具体情况

为持续抢占数智化、国产化、全球化的市场机遇,公司主动求变,于 2023 年启动了公司历史上最大的一次业务组织模式升级。公司此次业务组织模式升级以大型企业客户业务行业化为重点,由原来以地区为主的组织模式升级为以行业为主的组织模式,通过组建 23 个行业客户与解决方案事业部(下称“行业事业部”),深入不同行业的前端业务场景,提供财务、供应链、人力资源、项目、资产等行业深化应用系统与服务,使能企业实现业务协同、业财业管融合运营与管理创新,为客户创造数智化时代的新价值。公司的中型企业客户业务保持按照区域开展,从总部到地区全国统一、垂直组织开展,并在解决方案、生态和营销上加强行业化。

2、业务组织模式转换的调整原因

(1)公司此次大型企业行业化经营组织模式升级,因应了客户数智化建设发展的新要求。

随着企业数智化的不断深入,无论是企业客户前端的业务系统,还是中后台的运营和职能管理系统,都必须深入到客户的业务场景里,实现业务协同、业财业管融合。对于组织规模大、业务场景复杂、行业差异大的大型企业客户,更需要深入把握客户需求,结合行业运营模式,提供真正贴近客户、满足不同行业独特需求的数智化解决方案,让数智化变革赋能千行百业的客户,为客户创造更大的价值。

在实现企业客户价值的基础上,公司与行业领先企业深度合作创新,打造行业领先实践,并把领先实践推广到行业内众多企业,更有利于推动行业客户的进步发展。

对跨地域的集团大客户实行全国/全球统一经营合作方案与服务标准,提高与客户合作的质量与满意度。公司服务的大客户基本都是跨地区甚至跨国经

营的集团客户，行业化经营实现了面向同一个客户由同一个组织来服务，保障了客户经营方案和服务标准的统一和一致，同时也提升了公司自身的销售、运营效率。

(2) 行业化经营更有利于公司业务组织能力的建设。各个行业团队可以在聚焦基础上更加专业化发展，能够吸引更多行业专家人才加入公司，更有利于将各行业的专业成果在同行业里规模复制和推广。

(3) 行业化经营也是国内、国际领先厂商成功的业务组织模式。某国际软件企业在全球共设置了 38 个行业组织，在中国有 25 个，确保其产品和服务能够深入满足行业客户需求。部分国内科技巨头企业业务也已经按照细分行业设置了专门的行业组织，通过行业化战略强化了其行业专业性，为客户提供更为精准的产品和服务。

3、业务组织模式调整的目前进展

公司在 2023 年已完成了大型企业客户业务组织模式由按区域向按行业的转换调整。在此基础上，公司总结 2023 年的实践经验，2024 年对行业划分持续进行了优化，截至目前已将原先的 23 个行业事业部合并为 9 个行业事业部，加强了行业组织模式下的资源共享和区域覆盖能力。

4、结合销售方式及客户变化情况说明对收入影响的具体体现

在公司业务组织模式的升级过程中，行业组织组建、项目交接等因素对业务开展产生了阶段性影响。占公司收入比重最高的大型企业客户业务（不含子公司经营的大型企业客户业务）受阶段性影响最大，组织调整涉及超过 6,000 名员工，影响 1,690 个项目实施交付进度，同时导致合同签约进度滞后。受上述阶段性影响，公司 2023 年上半年收入同比下降 4.7%。

因随着业务组织模式升级工作的完成，公司逐渐度过上述阶段性影响，2023 年下半年收入同比增长 12.3%。公司 2023 年收入同比增长 5.8%，未达成公司的收入目标，对公司利润业绩造成较大影响。

业务组织模式升级后，公司深化行业化客户经营，提炼行业特性，打造行业化专业解决方案与行业资产包，得到了行业客户的认可。截至 2024 年一季度末，公司已积累了 96 个细分行业数智化创新领先实践，发布了 180 个行业解决方案。

2024 年一季度，公司收入同比增长 18.6%，其中，大型企业客户业务实现收入同比增长 20.0%，行业化后的组织优势和 BIP 产品优势逐渐显现。新增一级央企签约中国中信集团，一级央企累计签约 38 家；签约了中国雄安集团、冀中能源集团、湖北楚垣集团、河南航发集团、安徽盐业集团、宁夏农垦集团、成都交投集团、济南城市建设集团等央国企，以及中展集团、朗新集团、广汽研究院、瓮福集团、爱眼医院、石家庄四药集团、亚新钢铁、三宝集团、龙腾特钢、山东亿科化工、北油电控、清电光伏科技等行业领先企业。

(二)外包涉及的具体业务、主要交易对象及对应交易金额、收入确认方法、是否存在关联关系，结合与自营的差异、报告期内成本增加的原因等说明以外包模式开展相关业务的原因及合理性

1、外包涉及的具体业务、主要交易对象及对应交易金额、收入确认方法、是否存在关联关系

公司营业成本中的外包主要涉及公司的专业服务伙伴为公司项目提供实施、客户化开发、咨询、功能性测试等服务。公司与外包交易对象不存在关联关系。

2023 年，公司营业成本中的外包成本为 93,507 万元，同比增长 30.8%。公司外包成本中的前五大交易对象的交易金额占公司总外包成本金额的 18.7%，具体情况如下：

单位：万元

专业服务伙伴	外包业务内容	交易金额	公司收入确认方法	是否存在关联关系
华科天健（北京）科技有限公司	实施、客户化开发	4,417	按履约进度确认/于控制权转移时点确认	否
软通动力信息技术（集团）股份有限公司	实施、客户化开发	4,210	按履约进度确认/于控制权转移时点确认	否
中电金信软件（上海）有限公司	实施、客户化开发	4,052	按履约进度确认/于控制权转移时点确认	否
上海比滋特信息技术有限公司	实施、客户化开发	3,392	按履约进度确认/于控制权转移时点确认	否
北京亚联拓博科技有限公司	实施、客户化开发	1,459	按履约进度确认/于控制权转移时点确认	否
合计	/	17,530	/	/

2、结合与自营的差异、报告期内成本增加的原因等说明以外包模式开展相关业务的原因及合理性

生态共赢是公司的长期战略。公司与专业服务伙伴之间通过优势互补，构建高价值、全栈式解决方案与服务能力，支撑企业数智化转型。

2023年，公司对自有交付资源进行结构性优化及调整，在此过程中，专业服务伙伴作为重要的资源与能力补充参与项目交付，给公司带来一定的外包成本增加，但同时也弥补了公司部分项目交付资源与专业能力不均衡的问题，保证了项目顺利交付。公司大型企业客户业务在行业化经营中，需要行业专业服务伙伴和公司形成合力，借助伙伴在行业的专业能力，形成更高价值的一体化服务方案。在大型企业客户项目特别是在国产化替代项目中，公司与原来交付国外厂商ERP产品的咨询、实施业务伙伴合作，帮助公司产品更快速、高效地部署到客户的业务系统中，实现价值替代。

（三）产品售前咨询顾问数量、工资支出金额及其同比变化情况，结合经营模式、业务开展情况说明售前咨询支出增加的原因，与实现效益是否匹配

2023年，公司计入营业成本中的年均售前咨询顾问数量为6,906人，较2022年增加739人；营业成本中的人员薪酬支出为26.2亿元，同比增加14.9%。上述售前咨询顾问主要包括参与售前方案介绍、项目方案设计、项目交付方案落地的顾问，负责主导产品方案演示、设计、落地效果呈现、交付周期核定以及交付资源安排等工作。2023年公司签约千万级以上的大项目明显增多，合同签约金额15.4亿元，同比增长71.1%，这些项目复杂度高，需要结合客户业务场景形成落地方案，投入顾问数量及工作量增加，对产品顾问的需求增大。BIP 3产品发版上市后，为了引导市场快速熟悉、缩短项目实施交付过程，公司增加了顾问资源部署。

公司大型项目签约金额增长较快，顾问数量增加，成本增加，但与中小项目相比，大项目实施周期更长，收入确认周期也 longer，效益实现需要时间。

（四）技术服务培训业务履约进度的确认方法、依据和收入确认时点，结合2023年下半年收入增速提升的原因说明相关收入确认是否准确

1、技术服务培训业务履约进度的确认方法、依据和收入确认时点

2023年，公司技术服务培训业务收入金额为595,886万元，主要包括软件及云产品实施开发服务收入、云订阅服务收入以及运行及维护服务收入。软件及云产品实施开发服务包括在某一时点履行履约义务的项目以及在某一时段履行履

约义务的项目，云订阅服务以及运行及维护服务均为属于在某一时段内履行履约义务的业务。

公司技术服务培训业务具体履约进度的确认方法、依据和收入确认时点如下：

收入分类	履行履约义务类型	收入确认方法	收入确认依据及时点
软件及云产品 实施开发服务 收入	属于在某一时点履行的履约义务	控制权转移至客户时确认收入	于客户出具实施开发验收报告时
	属于在某一时段履行的履约义务	采用投入法确认履约进度并据此确认收入	主要依据项目实际发生的人工投入和项目预算人工投入确认项目履约进度。此外亦通过客户出具的里程碑确认文档作为履约进度的辅助核算依据
云订阅服务收入		根据相关合同约定的服务期间按期间确认收入	按照合同金额在订阅期间平均确认收入
运行及维护服务收入			按照合同金额在合同履约期间平均确认收入

2、结合 2023 年下半年收入增速提升的原因说明相关收入确认是否准确

公司 2023 年下半年收入同比增长 12.3%，环比上半年收入增速提升 17 个百分点，其中下半年技术服务培训业务收入为 384,628 万元，同比增长 5.5%，主要因为公司下半年逐渐度过业务组织模式升级带来的阶段性影响，业务步入较快发展轨道，且四季度加快了大部分项目的履约进度，完成交付验收的项目增多。相关收入均按照会计准则确认。

（五）结合 2024 年一季度经营情况，说明相关因素是否将持续对公司业绩产生不利影响，以及拟采取的应对措施

2024 年一季度，公司实现营业收入 174,928 万元，同比增长 18.6%，实现快速增长，其中，公司云服务业务实现收入 125,864 万元，同比增长 32.5%，占营业收入的 72.0%，较去年同期增加 7.6 个百分点，收入占比持续提升。公司收入快速增长主要由于大型企业客户业务收入实现较高增长，同比增长 20.0%，行业化后的组织优势和 BIP 产品优势逐渐显现。

2024 年一季度，公司归属于上市公司股东的净亏损额为 45,303 万元，亏损同比增加 5,623 万元，主要由于公允价值变动收益较去年同期减少 10,614 万元的影响。公司归属于上市公司股东的扣非后净亏损额为 45,131 万元，同比减亏 4,447 万元，主要由于公司在实现营业收入快速增长的同时，人员规模、营业成

本和销售费用得到有效控制，毛利率较去年同期提升了 6.3 个百分点，效益化经营初见成效。

公司业务基础坚实，产品竞争力更强，组织变革已完成，对业务和业绩的阶段性影响已经度过。

公司将在产品发展方面，坚持“高客户价值、高开放性、易交付”，并行推进产品的领先性创新发展、产品优化打磨；在业务开展方面，大型企业客户业务坚定行业化方向，中型企业客户业务更大力度全面推进订阅式业务，小微企业业务瞄准财税云服务龙头开展经营；在经营管理方面，加强项目管理、预算管控，优化人员结构，控制人员规模，提高人效，全力实现主营业务的快速增长并恢复盈利。

二、会计师回复

我们按照中国注册会计师审计准则的相关规定对用友网络科技股份有限公司 2023 年度的财务报表进行了审计，旨在对用友网络科技股份有限公司 2023 年度的财务报表整体发表审计意见。

在对用友网络科技股份有限公司 2023 年度的财务报表审计中，我们针对相关问题主要执行了以下审计程序：

1、访谈公司管理层，了解、评估并测试在收入流程中与技术服务培训业务相关以及与外包业务相关的内部控制的设计及运行有效性；

2、获取公司关联方清单及主要外包供应商台账，核查主要外包供应商与公司之间是否存在关联关系，复核主要外包供应商交易金额；

3、访谈公司管理层，了解公司外包业务与自营业务的差异及报告期成本增加的原因；

4、获取公司及重要子公司的工资明细；抽样检查工资计提与发放记账凭证及原始单据；

5、访谈公司管理层，了解产品咨询人员工资支出变动的原因及与公司报告期内经营业务的开展情况的匹配性；

6、抽样复核重大销售合同主要条款，分析重要合同条款对收入确认的影响；

7、访谈公司管理层，了解公司 2023 年下半年收入增速提升的原因；

8、使用抽样方法选取部分一段时间确认收入的技术服务业务合同，检查预

算编制及是否恰当审批，并复核履约进度合理性；

9、使用抽样方法选取部分在某一时点确认收入的技术服务业务合同，获取并检查项目验收报告。

基于我们为用友网络科技股份有限公司 2023 年度的财务报表整体发表审计意见执行的审计工作，我们认为用友网络科技股份有限公司：

1、公司针对外包涉及的具体业务、主要交易对象、交易金额、相关外包供应商与公司不存在关联关系及公司收入确认方式的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致；

2、公司针对外包与自营的差异、报告期内成本增加的原因以及以外包模式开展业务的原因及合理性的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致；

3、公司针对产品售前顾问数量、工资支出同期可比情况的说明，以及结合公司经营模式、业务开展情况对于咨询支出金额增加并与实际效益存在匹配性的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致；

4、公司技术服务培训业务收入确认方法说明与公司的会计政策相符且在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

5、公司针对 2023 年下半年收入增速提升的原因的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致。

问题 2、年报披露，报告期公司销售费用为 27.43 亿元，同比增长 22.70%，占营业收入的比重为 28%，主要系销售人员数量增加较多导致人员工资及差旅费增加。其中，职工薪酬及福利 20.16 亿元，同比增加 3.09 亿元；差旅费 2.05 亿元，同比增加 1.10 亿元；业务宣传费 3.38 亿元，同比增加 1.09 亿元。2021 年至 2022 年，公司期末销售人员分别同比增加 611 人、1342 人，2023 年期末则同比减少 375 人。

请公司补充披露：（1）结合业务发展规划和经营模式，说明 2021 年、2022 年销售人员大幅增加的原因，公司销售模式是否发生重大变化，与同行业公司是否存在显著差异及其合理性；（2）结合销售费用的主要构成及其变化、人均支出和效益实现情况，说明相关费用支出与业务开展情况的匹配性；（3）结合业务开

展实际，说明年报披露报告期内销售人员数量增加但实际期末人数下降的原因及合理性。请年审会计师就问题（2）发表意见。

一、公司回复

（一）结合业务发展规划和经营模式，说明 2021 年、2022 年销售人员大幅增加的原因，公司销售模式是否发生重大变化，与同行业公司是否存在显著差异及其合理性

为抢占数智化、国产化和全球化的市场机遇，公司 2021 年开始加大市场开拓与布局，加强对客户的覆盖及业务推广，持续升级销售组织体系。在大型企业市场战略加强客户经营体系和服务能力，在中型市场增强区域覆盖，规模化发展成长型企业客群，提高市场占有率。公司销售模式未发生重大变化。

公司 2021、2022 年销售人员数量分别增加 611 人、1,342 人，但占公司员工总数比例略低于行业平均水平，与同行业公司相比不存在显著差异。公司与部分同行业可比公司销售人员占比的对比情况如下：

证券简称	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
科大讯飞	22.7%	27.1%
广联达	43.7%	41.1%
易华录	18.2%	15.4%
石基信息	9.5%	11.3%
中科星图	20.6%	17.0%
平均	22.9%	22.4%
用友网络	18.4%	15.8%

注：上表数据系根据同行业可比公司公开披露定期报告数据计算得出。

（二）结合销售费用的主要构成及其变化、人均支出和效益实现情况，说明相关费用支出与业务开展情况的匹配性

2023 年公司销售费用为 274,289 万元，主要由职工薪酬及福利、差旅费、业务宣传费等构成。其中，职工薪酬及福利 201,644 万元，占比 73.5%；差旅费 20,515 万元，占比 7.5%；业务宣传费 33,816 万元，占比 12.3%；其他费用 18,314 万元，占比 6.7%。

2023 年公司销售费用同比增加 50,746 万元，其中职工薪酬及福利增加

30,931 万元，差旅费增加 10,969 万元，业务宣传费增加 10,929 万元。公司销售费用的增加主要由于销售人员增加导致（销售人员的变动详见本题第（三）问的回复），且 2023 年行业化组织模式升级后，各行业事业部业务经营覆盖全国市场，出差频次大幅增加，市场活动增加，差旅费和业务宣传费增加较多。

2023 年销售人员的人均销售费用 60 万元，同比增加 6 万元，增长 12.0%；销售人员人均实现的营业收入为 214 万元，同比下降 3.4%。2023 年，公司受上半年业务组织模式升级的影响，大项目签约多集中在下半年，与中小项目相比，大项目实施周期更长，收入确认周期更长。2024 年一季度，公司的收入同比增长 18.6%，实现较快增长；销售费用同比增长 11.1%，慢于收入增速。随着公司逐渐度过业务组织模式升级的阶段影响，公司业务开始步入良好增长轨道，销售费用的增加与业务开展情况是基本匹配的。

（三）结合业务开展实际，说明年报披露报告期内销售人员数量增加但实际期末人数下降的原因及合理性

2023 年年末公司销售人员数量为 4,292 人，较 2022 年末减少了 375 人；2023 年年均销售人员数量为 4,582 人，较 2022 年增加 399 人。虽然 2023 年末销售人员数量较 2022 年末有所下降，但是报告期内销售人员平均数量增加，年报披露与实际情况相符。2023 年公司根据绩效考核结果对部分人员进行了优化，因此年底销售人员数量同比减少，同时公司持续引进高质量人才，优化人才结构，提升组织能力。

二、会计师回复

我们按照中国注册会计师审计准则的相关规定对用友网络科技股份有限公司 2023 年度的财务报表进行了审计，旨在对用友网络科技股份有限公司 2023 年度的财务报表整体发表审计意见。

在对用友网络科技股份有限公司 2023 年度的财务报表审计中，我们针对销售费用主要执行了以下审计程序：

- 1、获取销售费用明细表，了解销售费用的构成；
- 2、获取并抽样检查大额销售费用合同；
- 3、抽取部分销售费用明细，核对至记账凭证及相关原始单据；
- 4、访谈公司管理层，了解整体销售费用变动的原因及公司报告期内整体业

务开展情况和效益实现情况；

5、复核公司人均销售费用的计算。

基于我们为用友网络科技股份有限公司 2023 年度的财务报表整体发表审计意见执行的审计工作，我们认为用友网络科技股份有限公司针对销售费用的构成及其变化的说明，针对人均支出及实现效益的说明，以及针对相关费用支出与业务开展情况匹配性的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致。

问题 3、年报披露，公司报告期研发投入 32.15 亿元，同比增长 9.73%。其中，资本化研发投入 16.1 亿元，同比增长 14.75%，资本化比例由 2021 年的 35.9% 提升至 50.1%，本期资本化项目主要为 YonBIP2023 项目，投入金额 15.64 亿元。研发费用为 21.06 亿元，同比增长 20.07%，占营业收入的比重为 21.50%，其中折旧及摊销 5.18 亿元，同比增加 2.75 亿元。报告期末，公司无形资产账面价值为 38.72 亿元，同比增长 36.42%，累计计提减值金额为 0.12 亿元，本期未计提。此外，公司 2021 年-2023 年技术人员分别同比增加 1446 人、增加 1367 人、减少 109 人，波动较大，且 2023 年研发投入变动与研发人员变动趋势不一致。

请公司补充披露：（1）报告期末内部研发形成的无形资产的具体构成，说明报告期内其金额大幅增长的原因及合理性，并结合无形资产的使用状态、预期收益和业绩实际贡献等，说明相关减值计提是否充分；（2）YonBIP2023 项目的研发周期、研发人员组成、资本化支出具体明细、投入使用时点、截止目前贡献收入情况，分析说明研发投入与产出的匹配性；（3）研发投入资本化时点的确认依据及条件，资本化水平是否符合行业惯例，近年来资本化率持续提升的原因及合理性；（4）报告期末内部研发形成的无形资产金额超 1 亿元项目的摊销期间及确认依据、已摊销金额，并说明摊销金额和时点是否符合《企业会计准则》的规定；（5）结合业务开展实际，说明公司研发人员数量近三年大幅波动且报告期变动趋势与研发投入趋势背离的原因和合理性。请年审会计师就问题（1）（2）（3）（4）发表意见。

一、公司回复

（一）报告期末内部研发形成的无形资产的具体构成，说明报告期内其金额

大幅增长的原因及合理性，并结合无形资产的使用状态、预期收益和业绩实际贡献等，说明相关减值计提是否充分

1、报告期末内部研发形成的无形资产的具体构成，说明报告期内其金额大幅增长的原因及合理性

单位：万元

项目	2023年12月31日原值	2023年12月31日账面价值
BIP 2020年版本	48,229	18,310
BIP 2021年版本	75,791	44,211
BIP 2022年版本	131,771	103,221
BIP 2023年版本	156,442	153,835
其他	29,998	15,404
合计	442,231	334,981

公司在经历了财务电算化阶段、企业信息化阶段（ERP）后，从ERP到BIP（Business Innovation Platform，商业创新平台）成为行业发展的必然趋势，以应对数智化和国产化需求增长。为保持技术和业务的领先性，公司从早期开始进行用友BIP的研究（研究阶段）。2020年，公司全力研发和打造数字经济时代的用友商业创新平台用友BIP，预计具有出售可行性的时间点并且能够给公司带来经济利益流入，开始进入资本化阶段。2020年以来，公司发布用友BIP多个版本，支撑公司业务快速发展。

BIP 2020年版本主要是iuap平台，包括技术平台、应用平台、低代码开发平台等，支持私有云；BIP 2021年版本主要是数据中台、智能中台和商旅费控、财务共享、银企联云、采购云招投标、资产云维修维护等领域模块；BIP 2022年版本主要是iuap云平台v6、平台特征体系，和事项会计（财务会计、管理会计、事项会计中台）、基于多维平台的预算合并、供应链、制造云、营销云CRM、人力云等领域模块；BIP 2023年版本主要是企业服务大模型YonGPT、集成平台和全球司库、项目云、合同云、供应链计划等领域模块。上述BIP版本分别研发了用友BIP不同的功能模块，这些功能模块内容互不重叠，具有各自的特点和创新点，新版本不涉及老版本功能模块的简单迭代升级。截至目前，用友BIP产品中已包含超过500个应用服务，覆盖了企业客户的各种需求。对于资本化，公司严格遵循只针对新增功能模块进行资本化的原则，以确保资金的有效利用和公司业务的

持续发展，有助于提高公司的创新能力，加快产品更新速度，持续增强市场竞争力。

报告期末，内部研发形成的无形资产原值增加 169,565 万元，主要包括内部研发 BIP 2023 年版本形成的无形资产 156,442 万元。由于用友 BIP 产品体系庞大，涉及六大平台，十大核心领域，以及众多服务产品，公司按照每个独立板块（版本）的进展，在重大版本发版上市后，将其对应的开发支出转为无形资产并按照会计政策开始摊销，BIP 2023 年版本模块均已于 2023 年度完成并达到预定可使用状态，转为无形资产。

2、并结合无形资产的使用状态、预期收益和业绩实际贡献等，说明相关减值计提是否充分

截至 2023 年 12 月 31 日，公司内部研发形成的无形资产账面价值金额为 33.5 亿元，其中用友 BIP 账面价值金额为 32.0 亿元，占比 95.4%。

用友 BIP 目前已经取得 21 项软件著作权，主要包括 YonSuite 202005 著作权、YonBIP 202102 著作权、YonBIP（旗舰版）V3.0 著作权等。随着不断积累和升级，用友 BIP 已进化成一个包括数智平台、十大领域的场景服务、大规模生态产品与服务的融合服务群。用友 BIP 数智底座 iuap 以三平台+三中台为核心为企业提供数智化底座支撑能力，“三平台”包括技术平台、低代码开发平台和连接集成平台，“三中台”包括业务中台、数据中台和智能中台，形成了完整的企业数智化底座平台体系。用友 BIP 领域云服务，涵盖财务、人力、供应链、采购、制造、营销、研发、项目、资产、协同十大领域，提供了覆盖企业业务和管理主要领域融合一体的应用，适应了企业数智化进入新阶段后消除“孤岛”、融合应用的要求。此外，用友 BIP 基于强大的生态开放和运营能力，以满足客户需求为核心，融合伙伴的产品及服务，带动生态共同服务企业数智化，是构建 ISV 生态、专业服务生态、战略资源生态、开发者生态等大规模生态的强大底盘。

根据 IDC《中国数字化转型市场预测，2023-2027》，预计 2024 年中国数字化转型市场支出规模将达 4,553 亿美元，同比增长 19.4%；2027 年中国数字化转型市场支出规模将达 7,504 亿美元，其中软件市场规模为 1,274 亿美元。

中国数字化转型支出规模和预测概况



面向企业数智化市场，公司战略投资、规模研发打造了全球领先的数智商业创新平台——用友 BIP，在平台技术、应用架构到场景服务、生态体系，实现全面突破创新，达到全球领先水平，被重要央媒誉为企业数智化的“大国重器”。用友 BIP 的收入主要为产品许可收入、订阅收入、产品支持服务收入、业务运营收入、数据服务收入、咨询实施客开及其它专业服务收入等。在研发投入高峰期，用友 BIP 2020 年至 2023 年产生的收入分别为 8.2 亿元、10.3 亿元、28.2 亿元、31.2 亿元，2020 年至 2023 年收入复合年均增长率达到 55.9%。用友 BIP 2023 年签约合同金额为 38.9 亿元，同比增长 44.2%；2024 年一季度签约合同金额为 5.3 亿元，同比增长 60.4%。截至 2024 年一季度末，公司已与 38 家一级央企达成合作。随着用友 BIP 平台及应用在更多客户落地，依托用友 BIP，公司已成为国内升级替换国际厂商企业应用系统最多的软件提供商，预计未来在中国数字化转型市场份额中保持较快增速，收入实现可持续较快增长，预期收益率较好。

如上述说明，根据 IDC 未来中国数字化转型市场份额预测，以及公司已经成为国内升级替换国际厂商企业应用系统最多的软件提供商，公司预测用友 BIP 相关收入未来将保持稳定持续增长。于 2023 年 12 月 31 日，用友 BIP 无形资产无减值迹象，无需计提减值。

(二) YonBIP2023 项目的研发周期、研发人员组成、资本化支出具体明细、投入使用时点、截止目前贡献收入情况，分析说明研发投入与产出的匹配性

公司 BIP 2023 项目的研发周期为 1 年，研发人员共有 3,445 人，其中负责架构设计的人员占比为 7.9%、应用需求的人员占比为 10.6%、程序开发的人员占

比为 58.3%、质量管理的人员占比为 16.1%、其他人员占比为 7.1%。资本化支出具体明细如下：

单位：万元

项目	金额	占比
职工薪酬及福利	152,401	97.4%
差旅费	2,237	1.4%
其他	1,804	1.2%
合计	156,442	100.0%

用友 BIP 在 2020 年至 2023 年分别实现收入 8.2 亿元、10.3 亿元、28.2 亿元、31.2 亿元。2024 年 2 月，公司发布了用友 BIP 3-R5 版本，BIP 2023 项目的研发成果包含在上述版本中，截至 5 月底用友 BIP 签约金额为 9.3 亿元，产品的技术优势和性能优势已经被客户广泛认可，是当前大型企业客户的首选产品。BIP 产品在上市后已开始产生收入并预计未来可实现长期稳定收入。

（三）研发投入资本化时点的确认依据及条件，资本化水平是否符合行业惯例，近年来资本化率持续提升的原因及合理性

1、研发投入资本化时点的确认依据及条件

公司研发投入资本化时点确认依据如下：将内部研究开发项目的支出，区分为研究阶段支出和开发阶段支出。研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。开发阶段的支出，只有在同时满足下列条件时，才能予以资本化，即：完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；具有完成该无形资产并使用或出售的意图；无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。不满足上述条件的开发支出，于发生时计入当期损益。

结合软件行业研发流程以及公司自身研发的特点，公司的研发项目在同时满足下述条件时，方可作为资本化的开发支出。条件包括：具备相应的技术储备，为研发项目提供了充足的关键技术保证；该无形资产研发完成后具备可使用性或可销售性；该产品预期能够产生经济利益；具有足够技术、财务等方面资源支持该研发项目完成；相应的支出能够可靠计量。公司经过前期研究阶段的研究论证

后出具《可行性研究报告》，在相应研发人员、设备已经到位，公司资金预算支持充足，足以支撑整个产品研发完成，并经公司管理层审议表决一致通过后形成《资本化项目决议》，公司研发项目开始资本化。

公司对用友 BIP 技术可行性、完成研发项目意图、研发项目未来产生的经济利益、研发项目的技术和财务资源充分性以及研发项目支出的可靠计量进行具体分析：

BIP 2020 年版本	
完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性分析	BIP 2020 年版本主要为 iuap 平台研发。用友 iuap 云平台是 YonBIP 的 PaaS 平台和数智化创新底座。基于云原生、容器化、微服务、区块链、IoT 等新技术进行研发，包括技术平台、开发平台、集成平台、应用平台等。公司前期在研究阶段已有丰富的技术积累，对 BIP 2020 年版本涉及的核心技术已经完全具备可行性。
具有完成该无形资产并使用或出售的意图分析	于资本化时点，BIP 2020 年版本项目已完成内部评审并形成准予立项的决议，前期研究工作已经完成，进入开发阶段。iuap 平台为成长型/大型企业数字化转型提供技术平台。
无形资产产生经济利益的方式分析	公司对 BIP 2020 年版本项目未来产生经济利益进行分析，研发相关产品为从中型、成长型企业到大型企业、特大型企业，包含数字原生企业和数字重生企业需要，研发相关产品具有技术领先性，能持续产生经济利益流入。
有足够的技术、财务资源和其他资源支持分析	公司为 BIP 2020 年版本项目配置专业的技术团队，公司自有资金能有提供足够的研发投入财务资源。
归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠计量	公司建立了专项研发团队，以及研发核算财务制度，以可靠归集 BIP 2020 年版本项目开发阶段支出。
资本化时点	公司管理层审议表决一致通过后形成相关研发项目《资本化项目决议》。

BIP 2021 年版本	
完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术	BIP 2021 年版本主要是数据中台、智能中台和商旅费控、财务共享、银企联云、采购云招投标、资产云维修维护等领域模块。数据中台、智能中

上具有可行性分析	台等技术主要基于数据移动、数据仓库、大数据和人工智能等数据加工处理技术，以及支持智能应用的模型、算法等技术。公司前期在研究阶段已有丰富的技术积累，对 BIP 2021 年版本涉及的核心技术已经完全具备可行性。
具有完成该无形资产并使用或出售的意图分析	于资本化时点，BIP 2021 年版本项目已完成内部评审并形成准予立项的决议，前期研究工作已经完成，进入开发阶段。通过数据中台、智能中台等领域模块，可以为客户构建随处可见的可量化、可视化的决策分析体系。
无形资产产生经济利益的方式分析	公司对 BIP 2021 年版本项目未来产生经济利益进行分析，研发相关产品为从中型、成长型企业到大型企业、特大型企业，包含数字原生企业和数字重生企业需要，研发相关产品具有技术领先性，能持续产生经济利益流入。
有足够的技术、财务资源和其他资源支持分析	公司为 BIP 2021 年版本项目配置专业的技术团队，公司自有资金能有提供足够的研发投入财务资源。
归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠计量	公司建立了专项研发团队，以及研发核算财务制度，以可靠归集 BIP 2021 年版本项目开发阶段支出。
资本化时点	公司管理层审议表决一致通过后形成相关研发项目《资本化项目决议》。

BIP 2022 年版本	
完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性分析	BIP 2022 年版本主要是 iuap 云平台 v6、平台特征体系，和事项会计（财务会计、管理会计、事项会计中台）、基于多维平台的预算合并、供应链、制造云、营销云 CRM、人力云等领域模块。公司多年以来云平台、财务云、人力云、协同云、营销云、采购云、制造云等云产品得到逐步发展，为成功研发 BIP 2022 年版本奠定了良好的技术基础，对 BIP 2022 年版本涉及的核心技术已经完全具备可行性。
具有完成该无形资产并使用或出售的意图分析	于资本化时点，BIP 2022 年版本项目已完成内部评审并形成准予立项的决议，前期研究工作已经完成，进入开发阶段。研发相关产品实现了标准化、具有跨行业通用性的业务领域云服务，构建了社会化商业应用基础设

	施和企业服务产业共享平台。
无形资产产生经济利益的方式分析	公司对 BIP 2022 年版本项目未来产生经济利益进行分析，研发相关产品为从中型、成长型企业到大型企业、特大型企业，包含数字原生企业和数字重生企业需要，研发相关产品具有技术领先性，能持续产生经济利益流入。
有足够的技术、财务资源和其他资源支持分析	公司为 BIP 2022 年版本项目配置专业的技术团队，公司自有资金以及募集资金能有提供足够的研发投入财务资源。
归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠计量	公司建立了专项研发团队，以及研发核算财务制度，以可靠归集 BIP 2022 年版本项目开发阶段支出。
资本化时点	公司管理层审议表决一致通过后形成相关研发项目《资本化项目决议》。

BIP 2023 年版本	
完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性分析	BIP 2023 年版本主要是企业服务大模型 YonGPT、集成平台和全球司库、项目云、合同云、供应链计划等领域模块。公司多年以来云平台、财务云、人力云、协同云、营销云、采购云、制造云等云产品得到逐步发展，为成功研发 BIP 2023 年版本奠定了良好的技术基础，对 BIP 2023 年版本涉及的核心技术已经完全具备可行性。
具有完成该无形资产并使用或出售的意图分析	于资本化时点，BIP 2023 年版本项目已完成内部评审并形成准予立项的决议，前期研究工作已经完成，进入开发阶段。研发相关产品实现了标准化、具有跨行业通用性的业务领域云服务，构建了社会化商业应用基础设施和企业服务产业共享平台。
无形资产产生经济利益的方式分析	公司对 BIP 2023 年版本项目未来产生经济利益进行分析，研发相关产品为从中型、成长型企业到大型企业、特大型企业，包含数字原生企业和数字重生企业需要，研发相关产品具有技术领先性，能持续产生经济利益流入。
有足够的技术、财务资源和其他资源支持分析	公司为 BIP 2023 年版本项目配置专业的技术团队，公司自有资金以及募集资金能有提供足够的研发投入财务资源。
归属于该无形资产开发	公司建立了专项研发团队，以及研发核算财务制度，以可靠归集 BIP 2023

阶段的支出能够可靠计量	年版本项目开发阶段支出。
资本化时点	公司管理层审议表决一致通过后形成相关研发项目《资本化项目决议》。

2、资本化水平是否符合行业惯例，近年来资本化率持续提升的原因及合理性

公司研发投入资本化占比自 2022 年以来略高于同行业公司平均值，主要系公司为抢占数智化、国产化、全球化的战略机遇，加大研发投入，加速新一代产品用友 BIP 的研发。公司资本化支出主要为研发人员薪酬支出，2021 年至 2023 年 BIP 资本化项目的研发人员增加 2,256 人，人员薪酬支出等计入资本化支出，研发投入资本化率相应提升。公司与部分同行业可比公司研发投入资本化率的对比情况如下：

证券简称	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
科大讯飞	41.8%	42.1%	38.5%
广联达	14.9%	23.4%	21.8%
易华录	81.7%	75.9%	74.8%
石基信息	58.6%	40.1%	43.8%
中科星图	35.5%	34.9%	10.5%
金蝶国际	31.7%	33.0%	33.6%
平均	44.0%	41.6%	37.2%
用友网络	50.1%	47.9%	35.9%

注：1、上表数据来自于同行业可比公司公开披露的定期报告；2、金蝶国际为港股上市公司，定期报告披露了研发投入资本化率，但未披露销售人员占比。

（四）报告期末内部研发形成的无形资产金额超 1 亿元项目的摊销期间及确认依据、已摊销金额，并说明摊销金额和时点是否符合《企业会计准则》的规定

2023 年 12 月 31 日公司内部研发形成的无形资产账面价值超 1 亿元项目的情况如下：

单位：万元

项目	账面原值	累计摊销金额	账面净值	摊销期限	确认依据
BIP 2020 年版本	48,229	29,919	18,310	2021 年 2 月-2026 年 1 月	预计使用年限
BIP 2021 年版本	75,791	31,580	44,211	2021 年 12 月-2026 年 11 月	预计使用年限
BIP 2022 年版本	131,771	28,550	103,221	2022 年 12 月-2027 年 11 月	预计使用年限
BIP 2023 年版本	156,442	2,607	153,835	2023 年 12 月-2028 年 11 月	预计使用年限
合计	412,233	92,656	319,577	/	/

根据《企业会计准则第 6 号——无形资产》第十七条规定，使用寿命有限的无形资产，其应摊销金额应当在使用寿命内系统合理摊销。企业摊销无形资产，应当自无形资产可供使用时起，至不再作为无形资产确认时止。企业选择的无形资产摊销方法，应当反映与该项无形资产有关的经济利益的预期实现方式。无法可靠确定预期实现方式的，应当采用直线法摊销。

用友 BIP 基于新一代数字化、信息化和智能化技术，构建了基于技术平台和商业应用的企业云服务平台，为企业客户提供基于公有云、私有云和混合云的平台服务（PaaS）和应用服务（SaaS）。公司考虑相关平台和应用技术创新、变革速度加快，判断研发资本化相关无形资产预期经济利益为 5 年，因此采用 5 年作为相关无形资产的摊销期。

综上所述，公司内部研发的无形资产摊销金额和时点符合《企业会计准则第 6 号——无形资产》的规定。

（五）结合业务开展实际，说明公司研发人员数量近三年大幅波动且报告期变动趋势与研发投入趋势背离的原因和合理性

公司为研发新产品用友 BIP 持续加大研发投入，2021 年至 2023 年上半年研发人员数量持续增加，后对研发人员进行结构优化，2023 年下半年研发人员数量趋于平稳并小幅减少。因此，2023 年末公司研发人员规模相较 2022 年末减少 109 人，但年平均人数较 2022 年增加了 602 人。当前公司研发人员规模保持基本稳定。

公司持续加大研发投入助力公司研发实现关键突破。2022 年 8 月，公司发布了具有里程碑意义的“用友 BIP 3”，从平台技术、应用架构到应用与业务服务、规模生态体系，用户体验全面突破创新，已被众多领先企业选择应用，被誉

为“大国重器”。2024年2月，公司发布了BIP 3-R5版本，从底座平台到领域应用持续创新发展，在产品数据服务、智能化应用、全球化应用、用户体验、稳定性和安全性等方面取得重点突破，并推出成本管理、供应链计划、供应链协同等一系列创新应用。2020年至2023年，用友BIP分别实现收入8.2亿元、10.3亿元、28.2亿元、31.2亿元，2024年截至5月底用友BIP已实现签约金额9.3亿元。公司战略投入的用友BIP已成为公司增长的核心产品。

二、会计师回复

我们按照中国注册会计师审计准则的相关规定对用友网络科技股份有限公司2023年度的财务报表进行了审计，旨在对用友网络科技股份有限公司2023年度的财务报表整体发表审计意见。

在对用友网络科技股份有限公司2023年度的财务报表审计中，我们针对研发支出主要执行了以下审计程序：

1、访谈公司管理层，了解、评估并测试研发流程及相关内部控制的设计及运行有效性；

2、访谈公司管理层，了解公司研发支出的归集、核算方法及研发资本化相关的会计政策及依据；查看研发项目可行性分析报告及立项报告等文件，评估公司确认研发资本化时点的合理性；

3、获取无形资产台账，访谈公司管理层，了解无形资产目前使用状态，预期收益以及实际业务贡献，并评估管理层无减值迹象结论的合理性；

4、获取用友BIP 2023年版本项目的立项报告等相关资料，查看项目研发周期、研发人员组成、资本化支出具体明细以及投入使用时点等情况；

5、询问公司管理层，了解用友BIP 2023年版本项目的先进性、未来业务前景及市场情况，了解该研发项目收入与产出的匹配性；

6、查询同行业公司研发资本化相关数据，计算公司资本化率；访谈公司管理层，了解公司近年来资本化率持续提升的原因；

7、访谈公司管理层，了解无形资产的摊销方法、摊销期限的确认依据；获取公司无形资产明细表，对于无形资产摊销执行重新计算程序。

基于我们为用友网络科技股份有限公司2023年度的财务报表整体发表审计意见执行的审计工作，我们认为用友网络科技股份有限公司：

1、公司针对报告期末内部研发形成的无形资产的具体构成的说明，以及针对报告期内其金额大幅增长的原因及合理性的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致；

2、公司针对无形资产使用状态，预期收益及实际业绩贡献的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致；公司基于前述说明认为用友 BIP 产品无减值迹象，无需计提减值准备与公司的会计政策相符且在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定；

3、公司针对用友 BIP 2023 年版本项目的研发周期、研发人员组成、资本化支出具体明细、投入使用时点、截止目前贡献收入情况的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致；公司针对研发投入与产出的匹配情况的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致；

4、公司针对研发投入资本化时点的确认依据及条件的说明与公司的会计政策相符且在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定；公司针对其近年来资本化率持续提升的原因及合理性，以及其资本化水平略高于同行业平均值的情况的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致；

5、公司对报告期末内部研发形成的无形资产金额超 1 亿元项目的摊销期间及确认依据、已摊销金额及摊销时点的确定与公司的会计政策相符且在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 4、年报披露，公司 2021 年至 2023 年应收账款及合同资产账面价值为 17.26 亿元、28.18 亿元、33.97 亿元，分别同比增长 37.97%、63.27%和 20.55%，远高于同期营业收入增速 4.73%、3.69%和 5.77%。应收账款周转率分别为 7.70、5.44 和 4.22，回款周期持续拉长。报告期内，公司计提应收账款坏账准备 3.18 亿元，计提合同资产减值准备 1.41 亿元，合计同比增长 36.61%。

请公司补充披露：(1)结合客户结构、销售政策、结算安排及其变化情况等，说明近三年应收账款及合同资产增速显著高于营收增速且回款周期持续拉长的原因；(2)分别列示应收账款及合同资产期末余额、账龄一年以上以及减值计提

金额各前五名的客户名称、是否存在关联关系、交易内容、对应金额、账龄、减值计提金额，并说明相关收入确认情况；（3）结合款项逾期情况、催收过程及交易对方资信情况，说明坏账及减值计提金额及比例的确定依据，本期计提大幅增长的原因。请年审会计师发表意见。

一、公司回复

（一）结合客户结构、销售政策、结算安排及其变化情况等，说明近三年应收账款及合同资产增速显著高于营收增速且回款周期持续拉长的原因

2021年至2023年，公司应收账款、合同资产、营业收入变动及应收账款周转率如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
应收账款及合同资产净值	339,671	281,788	172,557
应收账款及合同资产增长率	20.6%	63.3%	38.0%
应收账款周转率	4.22	5.44	7.70
	2023年度	2022年度	2021年度
营业收入	979,607	926,174	893,180
营业收入增长率	5.8%	3.7%	4.7%

注：1、上表计算应收账款及合同资产增长率及周转率数据均采用的是应收账款及合同资产净值数据；2、计算2021年应收账款及合同资产增长率及应收账款周转率采用的2020年数据系经过新收入准则调整后的数据。

公司的客户结构包括企业客户市场的大型企业客户、中型企业客户与小微企业客户，以及政府及其它公共组织客户。公司的大型企业客户业务占公司收入比重最大，客户群体以大型央企为主。2021年至2023年，公司大型企业客户业务收入占公司营业收入的比重分别为65.7%、67.5%、66.5%。2021年至2023年，公司积极抢占数智化、国产化、全球化市场，大型项目显著增多，千万级以上项目签约金额累计34.7亿元，其中，2023年千万级以上签约15.4亿元，同比增长71.1%。与中小型项目相比，大型项目复杂，实施交付周期长，采用履约进度确认收入的项目未达到收款里程碑节点导致合同资产增加，此外大型项目涉及金额较大，付款审批流程长，公司回款周期被拉长，导致应收账款增加。此外，2021

年和 2022 年，因客观环境扰动叠加部分客户行业景气度下行，公司回款受到较大影响，应收账款与合同资产的增幅较大。

公司在项目签约过程中，与客户约定，采用分阶段付款的结算方式。通常情况下在合同签约后客户支付首付款，随着项目的推进在达到各里程碑阶段时会支付相应进度款项，尾款在质保期结束后支付。2021 年至 2023 年，公司整体销售政策及结算安排保持稳定，未发生重大变化。但由于大型项目的收款周期延长，应收款项有所增加且增长幅度超过营业收入的增长幅度，周转率下降。随着公司不断加强应收款项的催收力度，应收款项增速超出营业收入增速的幅度在逐渐缩小。

(二) 分别列示应收账款及合同资产期末余额、账龄一年以上以及减值计提金额各前五名的客户名称、是否存在关联关系、交易内容、对应金额、账龄、减值计提金额，并说明相关收入确认情况

1、应收账款前五名情况：

单位：万元

序号	客户名称	是否存在关联关系	交易内容	期末余额	账龄	减值计提金额	2023 年收入确认情况
1	中国银行股份有限公司	否	咨询实施服务	4,537	1 年以内	123	6,161
2	中国人寿保险股份有限公司	否	咨询实施服务	2,640	1 年以内	71	2,515
3	联通云数据有限公司	否	云订阅服务	2,554	1 年以内	18	1,731
4	沃尔沃汽车销售（上海）有限公司	否	云咨询实施服务等	2,288	1 年以内、1-2 年、2-3 年	139	6,258
5	中移动信息技术有限公司	否	云服务、开发、运维服务	2,236	1 年以内、1-2 年	350	1,742
	合计	/	/	14,255	/	701	18,407

2、合同资产前五名情况：

单位：万元

序号	客户名称	是否存在关联关系	交易内容	期末余额	账龄	减值计提金额	2023年 收入确认 情况
1	山西大数据 产业发展有 限公司	否	私有云许 可、实施交 付、SPS	3,532	1年以内、 1-2年	1,185	309
2	某工程公司	否	私有云许 可、实施交 付	1,892	1年以内	200	3,167
3	某研究所	否	云咨询实施 服务等	1,545	1年以内	102	1,666
4	广东省广物 控股集团有 限公司	否	私有云许 可、实施交 付、SPS	1,188	1年以内	125	2,385
5	中国盐业集 团有限公司	否	私有云许 可、实施交 付、SPS	1,020	1年以内、 1-2年	149	831
	合计	/	/	9,177	/	1,761	8,358

3、应收账款一年以上余额前五名情况：

单位：万元

序号	客户名称	是否存在关联关系	交易内容	一年以上部分对应金额	账龄	一年以上部分减值计提金额	2023年 收入确认 情况
1	文山市苗乡 三七实业有 限公司	否	软件、私 有云许 可、云订 阅	1,214	1-2年、2- 3年	614	192
2	北京泽康智 训科技有限 公司	否	软件许可	979	1-2年	345	-
3	中国邮政储 蓄银行股份 有限公司	否	咨询实施 服务	941	1-2年	115	97
4	国家移民管 理局	否	云咨询实 施服务等	808	1-2年	142	-
5	内蒙古自治 区卫生厅	否	软件许可	772	5年以上	772	-
	合计	/	/	4,714	/	1,988	289

4、合同资产一年以上余额前五名情况：

单位：万元

序号	客户名称	是否存在关联关系	交易内容	一年以上部分对应金额	账龄	一年以上部分减值计提金额	2023年收入确认情况
1	山西大数据产业发展有限公司	否	私有云许可、实施交付、SPS	3,286	1-2年	1,159	309
2	山东华鲁恒升化工股份有限公司	否	软件实施、开发、SPS	430	1-2年	152	266
3	中国长江三峡集团有限公司	否	私有云许可	411	1-2年	145	144
4	重庆中烟工业有限责任公司	否	软件实施、SPS	408	1-2年	144	559
5	数字广东网络建设有限公司	否	云咨询实施服务等	380	1-2年	67	143
	合计	/	/	4,915	/	1,667	1,421

5、应收账款减值准备余额前五名情况：

单位：万元

序号	客户名称	是否存在关联关系	交易内容	期末余额	账龄	减值计提金额	2023年收入确认情况
1	内蒙古自治区卫生厅	否	软件许可	772	5年以上	772	-
2	广汽菲亚特克莱斯勒汽车销售有限公司	否	云咨询实施服务等	678	1-2年、2-3年、4-5年、5年以上	678	-
3	文山市苗乡三七实业有限公司	否	软件、私有云许可、云订阅	1,407	1年以内、1-2年、2-3年	635	192
4	钦州市钦北区云兴信息服务有限公司	否	许可、支持与运维	620	4-5年、5年以上	607	-
5	江苏中南建设集团股份有限公司	否	软件实施交付	614	2-3年、4-5年、5年以上	605	-
	合计	/	/	4,091	/	3,297	192

6、合同资产减值准备余额前五名情况：

单位：万元

序号	客户名称	是否存在关联关系	交易内容	期末余额	账龄	减值计提金额	2023年 收入确认 情况
1	山西大数据产业发展有限公司	否	私有云许可、实施交付、SPS	3,532	1年以内、1-2年	1,185	309
2	某工程公司	否	私有云许可、实施交付	1,892	1年以内	200	3,167
3	重庆中烟工业有限责任公司	否	软件实施、SPS	678	1年以内、1-2年	172	559
4	青岛海信网络科技股份有限公司	否	软件实施、开发	849	1年以内、1-2年	155	566
5	山东华鲁恒升化工股份有限公司	否	软件实施、开发、SPS	457	1年以内、1-2年	154	266
	合计	/	/	7,408	/	1,866	4,867

(三) 结合款项逾期情况、催收过程及交易对方资信情况，说明坏账及减值计提金额及比例的确定依据，本期计提大幅增长的原因

1、结合款项逾期情况、催收过程及交易对方资信情况，说明坏账及减值计提金额及比例的确定依据

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量（2017）》，公司采用预期信用损失模型对应收账款减值进行评估，包括基于单项为基础评估预期信用损失和以信用风险特征组合为基础评估应收账款的预期信用损失，公司考虑了以账龄组合为基础评估应收账款组合信用风险。

由于多重因素影响，导致部分客户无法严格按合同约定的支付条款付款，公司通过积极与其进行沟通，了解其款项支付安排情况。同时公司根据通过国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查、裁判文书网、信用中国等方式查询企业信用情况。

对于以账龄组合为基础评估信用风险的应收账款，公司充分考虑客户的类型、所处行业、信用风险评级、历史回款情况等信息，对不同信用风险特征的客户进

行分组，以过去5年应收账款账龄为基础，通过迁徙率模型计算历史损失率，在此基础上考虑前瞻性因素，得出预期信用损失率，以此计算应收账款坏账准备。

合同资产减值准备的确认方法与应收账款坏账准备确认方法相同。

2、本期计提大幅增长的原因

2023年12月31日及2022年12月31日，公司应收账款及合同资产账面余额及坏账、减值计提情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日	变动额	变动率
应收账款减值准备计提金额	31,812	25,296	6,516	25.8%
合同资产减值准备计提金额	14,061	8,259	5,802	70.3%
应收账款及合同资产减值准备计提金额	45,873	33,555	12,318	36.7%
减：应收账款及合同资产减值转回金额	24,829	14,747	10,082	68.4%
应收账款及合同资产净损失	21,044	18,808	2,236	11.9%
应收账款及合同资产账面余额	463,813	385,048	78,765	20.5%
应收账款及合同资产减值准备期末余额	124,142	103,260	20,882	20.2%
计提比例	26.77%	26.82%	减少0.05个百分点	/

应收账款及合同资产减值准备计提金额增长36.7%，应收账款及合同资产减值转回金额增长68.4%，应收账款及合同资产净损失金额增长11.9%。应收账款及合同资产减值准备期末计提金额均依据企业会计准则相关规定确认。

应收账款及合同资产账面余额增长20.5%，应收账款及合同资产减值准备期末余额增长20.2%，两者增长率基本一致。2023年减值准备期末余额占账面余额的比例为26.77%，较上年期末减少0.05个百分点，占比变化较小。应收账款及合同资产坏账准备计提金额增加主要是一年以内的应收账款账面原值增加所致。

二、会计师回复

我们按照中国注册会计师审计准则的相关规定对用友网络科技股份有限公司 2023 年度的财务报表进行了审计，旨在对用友网络科技股份有限公司 2023 年度的财务报表整体发表审计意见。

在对用友网络科技股份有限公司 2023 年度的财务报表审计中，我们针对应收账款预期信用损失主要执行了以下审计程序：

1、抽样获取报告期内主要客户的销售合同并访谈公司管理层，了解有关客户结构、销售政策、结算安排等情况，以及近三年应收账款及合同资产增速显著高于营收增速且回款周期持续拉长的原因；

2、抽样检查公司及重大子公司应收账款里程碑结算单；

3、获取公司及重大子公司报告期各期应收账款及合同资产账龄明细表；测算相关应收账款的历史迁移率，同时结合前瞻性因素，判断公司及重大子公司预期信用损失计提合理性；

4、获取公司关联方清单，复核公司应收账款及合同资产主要客户与公司是否存在关联关系，核查前述主要客户在报告期内的收入确认情况；

5、访谈公司管理层，了解公司及重大子公司单项计提坏账准备的原因。

基于我们为用友网络科技股份有限公司 2023 年度的财务报表整体发表审计意见执行的审计工作，我们认为用友网络科技股份有限公司：

1、公司针对客户结构、销售政策、结算安排无重大变化的说明，近三年应收账款及合同资产增速显著高于营收增速且回款周期持续拉长的原因的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致；

2、公司针对应收账款及合同资产期末余额、账龄一年以上以及减值计提金额各前五名的客户名称、与公司不存在关联关系、交易内容、对应金额、账龄、减值计提金额以及相关收入确认的情况的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致；

3、公司针对结合款项逾期情况、催收过程及交易对方资信情况，对于坏账及减值计提金额及比例的确定依据的说明，以及针对本期坏账计提大幅增长的原因的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致。

问题 5、年报及相关公告披露，报告期公司与关联方中关村银行存在存款业务，授权额度不超过 19 亿元，期末存款余额 10.7 亿元，无贷款。报告期末，公司货币资金余额为 80.45 亿元，本期利息收入为 1.05 亿元；短期借款余额为 38.03 亿元，长期借款余额为 19.10 亿元，合计同比增加 15.32 亿元，本期利息费用为 1.71 亿元。

请公司补充披露：（1）分季度列示报告期内，公司、控股股东及其关联方（除公司外）分别在中关村银行的存款和贷款情况，包括发生额、季末余额、日均余额、利率、利息收入/费用等；（2）分别对比公司在中关村银行和其他金融机构的存款、贷款金额及期限、利率等情况，说明公司仅向中关村银行存款而不向其贷款的原因及合理性；（3）结合日常资金需求和使用计划，说明在持有较大规模货币资金的同时新增大额有息借款、承担超过利息收入的利息费用 的原因及合理性；（4）结合控股股东及其他关联方在公司存款银行取得融资情况，说明是否存在以货币资金为关联方融资提供担保的情形，是否存在其他受限或潜在限制性安排，是否存在与关联方联合或共管账户的情况。请年审会计师发表意见。

一、公司回复

（一）分季度列示报告期内，公司、控股股东及其关联方（除公司外）分别在中关村银行的存款和贷款情况，包括发生额、季末余额、日均余额、利率、利息收入/费用等

1、2023 年公司在中关村银行的存贷款情况

单位：万元

类型	2023 年一季度				
	发生额	季末余额	日均余额	利率	利息收入/费用
存款	-2,071	157,453	156,950	0.35%-4.88%	1,229
贷款	-	-	-	-	-

类型	2023 年二季度				
	发生额	季末余额	日均余额	利率	利息收入/费用
存款	-11,662	145,791	145,013	0.35%-4.88%	288
贷款	-	-	-	-	-

类型	2023 年三季度				
----	-----------	--	--	--	--

	发生额	季末余额	日均余额	利率	利息收入/费用
存款	-21,914	123,877	134,427	0.35%-4.88%	243
贷款	-	-	-	-	-

类型	2023年四季度				
	发生额	季末余额	日均余额	利率	利息收入/费用
存款	-14,791	109,086	117,325	0.35%-4.88%	5,871
贷款	-	-	-	-	-

注：1、上表列示的发生额、利息收入及费用均为现金流量口径，其中发生额中的负数表示流出；2、公司存款产品主要为七天通知存款、两年期到五年期定期存款、活期存款；3、一季度和四季度利息收入相对较大的主要原因为存款产品结息。

2、2023年控股股东及其关联方在中关村银行的存贷款情况

(1) 存款业务

单位：万元

企业名称	2023年一季度				
	发生额	季末余额	日均余额	利率	利息收入
深圳前海用友力合科技服务有限公司	-	1	1	0.35%	-
北京用友企业管理研究所有限公司	-146	373	1,224	1.9%-3.3%	9
深圳用友力合普惠信息服务有限公司	-44	42	1	0.35%	-
合计	-190	416	1,226	/	9

企业名称	2023年二季度				
	发生额	季末余额	日均余额	利率	利息收入
深圳前海用友力合科技服务有限公司	-	1	1	0.35%	-
北京用友企业管理研究所有限公司	308	681	831	1.9%-3.3%	6
深圳用友力合普惠信息服务有限公司	-8	34	1	0.35%	-
合计	300	716	833	/	6

企业名称	2023 年三季度				
	发生额	季末余额	日均余额	利率	利息收入
深圳前海用友力合科技服务有限公司	-	1	1	0.35%	-
北京用友企业管理研究所有限公司	294	976	1,098	1.9%-3.3%	7
深圳用友力合普惠信息服务有限公司	-34	1	1	0.35%	-
合计	260	978	1,100	/	7

企业名称	2023 年四季度				
	发生额	季末余额	日均余额	利率	利息收入
深圳前海用友力合科技服务有限公司	-	1	1	0.35%	-
北京用友企业管理研究所有限公司	-839	136	635	1.35%-3.3%	4
深圳用友力合普惠信息服务有限公司	0	1	1	0.35%	-
合计	-839	138	637	/	4

注：上表列示的发生额、利息收入及费用均为现金流量口径，其中发生额中的负数表示流出。

(2) 贷款业务

公司控股股东及其关联方未在中关村银行进行贷款业务。

(二) 分别对比公司在中关村银行和其他金融机构的存款、贷款金额及期限、利率等情况，说明公司仅向中关村银行存款而不向其贷款的原因及合理性

公司的资金管理策略主要基于市场利率定价机制，并会根据各银行提供的存款和贷款利率来选择合作伙伴。公司的资金分布在多家银行，包括工商银行、北京银行、中关村银行、招商银行、民生银行、光大银行、建设银行、中信银行、平安银行和广发银行等。

在存款方面，同类型存款产品，中关村银行收益区间为 0.35%-4.88%，公司其他合作银行收益区间为 0.25%-3.3%。因为中关村银行提供的存款利率相对较高，对公司而言更具吸引力，因此公司选择中关村银行作为存款银行之一。

在贷款方面，公司平均银行贷款成本约为 3.0%，主要合作银行为政策性银

行、国有银行、股份制银行及城商行。公司没有选择中关村银行作为合作银行，主要因为中关村银行的贷款利率相对较高，公司根据市场化的原则选择了对公司利益更大化的其他银行合作。根据中关村银行 2023 年公开发布的审计报告显示，中关村银行净息差为 4.33%，保守估算实际贷款成本在 5%-7%之间。

此外，公司的资金分布还受到其他因素的影响，比如结算业务、银企生态协同等银企合作等多方面因素。

综上所述，公司的资金管理策略是综合考虑存款利率、贷款利率以及与银行的多方面合作来决定资金的分布。这种策略有助于公司在保证资金安全的同时，优化资金的使用效率和成本。

(三) 结合日常资金需求和使用计划，说明在持有较大规模货币资金的同时新增大额有息借款、承担超过利息收入的利息费用的原因及合理性

报告期内，公司在货币资金余额较大的情况下，仍增加大额有息借款，存在大量有息负债的原因如下：

1、报告期末公司货币资金合计 80.45 亿元，其中 28.9%为用友网络及控股子公司的募集资金，由于募集资金专款专用，导致公司可动用资金的减少。

2、公司控股子公司畅捷通信息技术股份有限公司（1588.HK）、用友汽车信息科技(上海)股份有限公司(688479.SH)、新道科技股份有限公司(833694.OC)、用友金融信息技术股份有限公司（839483.OC）为上市/挂牌公司，货币资金金额合计占公司货币资金总额的 39.3%，这些子公司因监管规定，其资金不能提供给集团内其他公司使用，导致公司可动用资金的减少。其他的分子公司根据财务管理制度，需要保留一定的营运资金，因此公司需借入适量资金，以保障各分子公司正常经营。

3、公司前三季度合计经营性现金流为负，同时公司还存在对外投资等行为，公司为保障正常运营需求，短期通过银行融资补足。

4、公司的客户结款周期也对资金状况产生了显著影响，客户回款较多集中在第四季度，使得期末现金余额较多。

公司的财务状况符合经营实际和策略规划，同时确保了公司在未来的市场竞争中占据有利地位。未来公司将继续努力优化资金管理，提升资金使用效益，确保公司资金的安全、稳健。

(四) 结合控股股东及其他关联方在公司存款银行取得融资情况, 说明是否存在以货币资金为关联方融资提供担保的情形, 是否存在其他受限或潜在限制性安排, 是否存在与关联方联合或共管账户的情况

经核查, 公司控股股东及其他关联方在公司部分存款银行进行融资, 均为其日常经营所需。公司不存在以货币资金为关联方融资提供担保的情形, 也不存在其他受限或潜在限制性安排, 亦不存在与关联方联合或共管账户的情况。

二、会计师回复

我们按照中国注册会计师审计准则的相关规定对用友网络科技股份有限公司 2023 年度的财务报表进行了审计, 旨在对用友网络科技股份有限公司 2023 年度的财务报表整体发表审计意见。

在对用友网络科技股份有限公司 2023 年度的财务报表审计中, 我们针对中关村银行存款主要执行了以下审计程序:

1、获取报告期内公司、控股股东及其关联方(除公司外)按季度分别在中关村银行的存款和贷款明细表;

2、获取公司报告期内的银行借款明细表及重大借款合同, 检查借款合同中的银行名称, 借款金额, 还款期限, 借款利率等信息;

3、获取公司及重要子公司报告期内在中关村银行存放的定期存款协议, 检查定期存款协议中的存款金额, 存款期限以及利率;

4、访谈管理层, 了解公司仅向中关村银行存款而不向其贷款的原因;

5、对公司在中关村银行的银行存款执行银行函证程序及银行对账单核查程序;

6、获取公司及重要子公司的企业信用报告, 检查是否存在以货币资金为关联方融资提供担保、是否存在其他受限或潜在限制性安排以及是否存在与关联方联合或共管账户的情形;

7、询问公司管理层, 了解公司的日常资金需求和使用计划, 了解公司在持有较大规模货币资金的同时新增大额有息借款、承担超过利息收入的利息费用的原因;

8、获取公司控股股东及其他关联方在公司存款银行取得融资的明细表。

基于我们为用友网络科技股份有限公司 2023 年度的财务报表整体发表审计

意见执行的审计工作，我们认为用友网络科技股份有限公司：

1、公司针对分季度列示的报告期内，公司、控股股东及其关联方（除公司外）分别在中关村银行的存款和贷款情况，包括发生额、季末余额、日均余额、利率、利息收入/费用等情况的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作及回复核查中获取的资料以及了解的信息一致；

2、公司针对其在中关村银行和其他金融机构的利率等对比情况的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致；公司针对仅向中关村银行存款而不向其贷款的原因及合理性的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致；

3、公司结合日常资金需求和使用计划，针对在持有较大规模货币资金的同时新增大额有息借款、承担超过利息收入的利息费用的原因及合理性的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致；

4、公司针对控股股东及其他关联方在公司存款银行取得融资情况的说明，在所有重大方面与我们回复核查获取的资料以及了解的信息一致；公司针对不存在以货币资金为关联方融资提供担保的情形，也不存在其他受限或潜在限制性安排，亦不存在与关联方联合或共管账户的情况的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致。

问题 6、年报披露，报告期末，公司商誉账面价值为 16.75 亿元，涉及多个资产组，本期均未计提商誉减值准备。其中，北京用友政务软件股份有限公司（以下简称用友政务）期末商誉账面价值为 3.08 亿元，其自 2021 年以来业绩逐年下滑且经营活动现金流量持续为负，本期实现营业收入 5.5 亿元，同比下滑 32.76%，净利润-1.5 亿元，由盈转亏。

请公司补充披露：（1）近三年商誉减值测试的具体过程、关键假设、主要参数，并结合各资产组的业绩情况说明相关参数的确定依据；（2）结合经营模式和业务开展情况，说明用友政务业绩持续下滑、经营活动现金流量持续为负的原因，与可比公司是否存在明显差异；（3）结合上述情况，说明相关资产组特别是用友政务等业绩发生不利变化的资产组是否存在商誉减值迹象，公司本期未对相关商誉计提减值准备的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

一、公司回复

(一) 近三年商誉减值测试的具体过程、关键假设、主要参数，并结合各资产组的业绩情况说明相关参数的确定依据

公司近三年商誉主要信息如下：

单位：万元

2023年12月31日			
资产组名称	商誉原值	商誉减值准备余额	商誉账面价值
用友汽车信息科技(上海)股份有限公司 (以下简称“友车科技”)	37,840	-	37,840
北京用友政务软件有限公司(以下简称“用友政务”)	30,840	-	30,840
上海大易云计算股份有限公司 (以下简称“大易云”)	29,028	-	29,028
柚子(北京)移动技术有限公司 (以下简称“柚子移动”)	20,326	-	20,326
北京点聚信息技术有限公司(以下简称“北京点聚”)	17,313	-	17,313
上海秉钧网络科技股份有限公司 (以下简称“秉钧网络”)	11,345	11,345	-
司库数字科技(青岛)有限公司 (以下简称“司库数科”)	7,397	-	7,397
北京数钥分析云科技有限公司 (以下简称“北京数钥”)	6,657	-	6,657
其他	32,763	14,698	18,065
合计	193,509	26,043	167,466
2022年12月31日			
资产组名称	商誉原值	商誉减值准备余额	商誉账面价值
友车科技	37,840	-	37,840
用友政务	30,840	-	30,840
大易云	29,028	-	29,028
柚子移动	20,326	-	20,326
北京点聚	17,313	-	17,313
秉钧网络	11,345	11,345	-
北京数钥	6,657	-	6,657
其他	27,837	14,698	13,139
合计	181,186	26,043	155,143
2021年12月31日			

资产组名称	商誉原值	商誉减值准备余额	商誉账面价值
友车科技	37,840	-	37,840
用友政务	30,840	-	30,840
大易云	29,028	-	29,028
柚子移动	20,326	-	20,326
秉钧网络	11,345	11,345	-
其他	27,768	14,698	13,070
合计	157,147	26,043	131,104

公司按照《会计监管风险提示第8号——商誉减值》的规定至少在每年年度终了时对收购资产组形成的商誉进行减值测试。

公司近三年主要商誉相关信息如下：

1、友车科技

公司及控股子公司江西用友软件有限责任公司于2010年收购用友汽车（原上海英孚思为信息科技股份有限公司）100%股权，形成商誉37,840万元。公司至少每年末对收购用友汽车商誉进行减值测试。

公司将该商誉分配至用友汽车资产组，2021年末、2022年末和2023年末，公司分别对该资产组进行了减值测试。减值测试的方法是根据资产组的预计未来现金流量现值确定该资产组可收回金额，预计未来现金流量来自管理层批准的5年期财务预算中的现金流量预测数据，计算现值所用的折现率分别为14.90%、14.87%及16.23%，用于推断5年以后的现金流量的增长率分别为3%、3%及3%。

2021年末至2023年末，公司执行商誉减值测试涉及的相关关键参数说明如下：

	2021年	2022年	2023年
营业收入预测期增长率	3%-12%	3%-12%	3%-13%
稳定期增长率预测	3%	3%	3%
毛利率预测	44.28%-44.78%	39.89%-40.03%	36.65%-36.79%
折现率	14.90%	14.87%	16.23%

(1) 营业收入预测

友车科技主要系国内汽车行业领先的提供数智化解决方案、软件与云服务的提供商。友车科技业务发展良好，与国内知名车企保持长久良好的合作。在历史上，友车科技已经连续多年实现收入10%以上的增长率，因此公司预计友车科技营业收入未来也能够保持3%-13%的稳定增长。

（2）稳定期增长率

公司在预测过程中使用的永续增长率为 3%，该增长率接近国内历史通货膨胀率。

（3）毛利率预测

友车科技的营业成本主要系实施交付人员的人工成本。随着公司营业规模的持续扩大，公司加强了客户服务能力。2022 年度，为了提升定制化开发交付能力和客户维护能力以应对加速的市场竞争，公司对相关实施交付人员团队进行了扩充，由此导致公司 2022 年在预计未来毛利率水平时会略有降低。公司预测友车科技毛利率与过去历史期间没有重大差异。

（4）折现率

公司采用资本资产定价模型（CAPM）确定折现率。近三年，公司在考虑无风险报酬率因素、市场期望报酬率、资产组的特性风险调整系数和可比公司的预期无杠杆市场风险系数等因素，将折现率分别确定为 14.90%、14.87%及 16.23%。

2021 年末至 2023 年末，公司执行商誉减值测试具体过程如下：

项目	2021 年	2022 年	2023 年
商誉账面余额	37,840	37,840	37,840
未确认归属于少数股东权益的商誉金额	-	-	-
包含未确认归属于少数股东权益的商誉余额	37,840	37,840	37,840
包含整体商誉的资产组账面价值	39,049	39,001	38,603
资产组预计未来现金流量的现值（可收回金额）	138,584	119,117	82,788
商誉减值损失（大于 0 时）	-	-	-
本期应计提商誉减值损失	-	-	-

2、用友政务

公司于 2003 年收购用友政务及 2008 年度收购北京方正春元科技发展有限公司 100%股权。2010 年，公司对这两家子公司进行合并，实现统一的业务管理、部门设置、人员调配及财务管理，合计形成的商誉 30,840 万元。

公司将商誉分配至用友政务主体资产组，2021 年末、2022 年末和 2023 年末，公司分别对该资产组进行了减值测试。减值测试的方法是根据资产组的预计

未来现金流量现值确定该资产组可收回金额，预计未来现金流量来自管理层批准的5年期财务预算中的现金流量预测数据，计算现值所用的折现率分别为14.90%、15.80%及16.01%，用于推断5年以后的现金流量的增长率分别为3%、3%及3%。

2021年末至2023年末，公司执行商誉减值测试涉及的相关关键参数说明如下：

	2021年	2022年	2023年
营业收入预测期增长率	5%	5%-10%	10%-20%
稳定期增长率预测	3%	3%	3%
毛利率预测	54.43%	59.82%-64.00%	60.92%-62.33%
折现率	14.90%	15.80%	16.01%

(1) 营业收入预测

2024年，用友政务在原有产品升级的基础上，快速推出电子凭证综合服务平台、财会监督、会计行业监管、高校成本核算、预算绩效等新产品，积极开拓政法行业、教育行业、军队等行业，通过提升标准化产品交付大幅提升交付效率，并且加强智能化产品解决方案升级和拓展数据分析类市场热点需求项目，充分保持商誉对应的资产组的价值。截至2024年4月末，用友政务合同签约金额同比增长10.6%；营业收入同比增长37.3%。

2021年、2022年及2023年用友政务收入等主要财务数据较预测数实现情况如下：

	2020年 预测的 2021年 情况	2021年 实际情 况	差异数（实 际数-预测 数）	2021年 预测的 2022年 情况	2022年 实际情 况	差异数（实 际数-预测 数）	2022年 预测的 2023年 情况	2023年 实际情 况	差异数（实 际数- 预测数）
营业收入	101,210	92,833	-8,377	97,475	77,090	-20,385	82,267	52,470	-29,797
营业成本	35,089	42,303	7,214	44,418	40,246	-4,172	33,053	27,342	-5,711
毛利率	65.33%	54.43%	-10.90%	54.43%	47.79%	-6.64%	59.82%	47.89%	-11.93%
研发费用	29,301	25,589	-3,712	26,869	15,789	-11,080	25,852	20,273	-5,579
资产组业务 利润	14,475	5,543	-8,932	7,022	1,692	-5,330	3,849	-15,396	-19,245

用友政务商誉为公司早期收购形成。收购后，用友政务持续在政府部门、事业单位提供业务管理信息化解决方案，拥有较高的市场份额和领先地位。下表列示了用友政务2016年至2020年5年期间的主要财务数据：

	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
--	-------	-------	-------	-------	-------

营业收入	52,667	61,390	82,884	98,931	92,009
------	--------	--------	--------	--------	--------

从 2016 年到 2020 年 5 年历史趋势数据分析，用友政务营业收入年平均增长率为 19%。此外，自 2010 年收购至 2020 年，用友政务经营情况良好，累计实现营业收入 688,283 万元，累计实现净利润 89,304 万元，实现综合毛利率为 68.26%。

2021 年由于客观环境扰动，用友政务当年营业收入及利润情况没有达到 2020 年商誉减值时预测。

公司 2021 年进行商誉减值测试预测用友政务 2022 年经营情况时，基于用友政务是领先的行业企业和具有较高市场份额，以及政务市场信息化数字化趋势，预计用友政务营业收入未来能够按照 5% 的增长率稳定增长，但由于 2022 年客观环境有一定期间的聚焦影响，部分政府项目无法按预期进度履约，且项目交付员工成本较为固定，进而导致用友政务 2022 年实际营业收入以及业务利润未达预期。

公司 2022 年进行商誉减值测试预测用友政务 2023 年经营情况时，预计 2023 年客观环境有所好转，且用友政务也在积极开拓市场，未来用友政务营业收入增长率会有一定上升。但由于 2023 年用友政务业务领域涉及的政府财政预算收紧，政府项目签约、履约时间增加，项目验收过程长，因此导致 2023 年用友政务收入和业务利润也未达预期。用友政务虽然加大成本费用管控，但成本费用的调整有一定滞后性，同时用友政务保持较高的研发投入，造成 2023 年亏损。

（2）稳定期增长率

公司在预测过程中使用的永续增长率为 3%，该增长率接近国内历史通货膨胀率。

（3）毛利率预测

用友政务历史上综合毛利率水平较高，2022 年及 2023 年，因特定政府项目金额大、场景需求复杂、用友政务的成本较高，用友政务未来将持续加大成本费用管控，预测毛利率为 60.92%-62.33%。

（4）折现率

公司采用资本资产定价模型（CAPM）确定折现率。近三年，公司在考虑无风险报酬率因素、市场期望报酬率、资产组的特性风险调整系数和可比公司的预期无杠杆市场风险系数等因素，将折现率分别确定为 14.90%、15.80%及 16.01%。

2021 年末至 2023 年末，公司执行商誉减值测试具体过程如下：

项目	2021年	2022年	2023年
商誉账面余额	30,840	30,840	30,840
未确认归属于少数股东权益的商誉金额	-	-	-
包含未确认归属于少数股东权益的商誉余额	30,840	30,840	30,840
包含整体商誉的资产组账面价值	33,026	38,269	37,972
资产组预计未来现金流量的现值（可收回金额）	73,187	57,737	51,594
商誉减值损失（大于0时）	-	-	-
本期应计提商誉减值损失	-	-	-

3、大易云

公司于2021年收购大易云84.70%股权，形成商誉29,028万元。

公司将商誉分配至大易云主体资产组，2021年末、2022年末和2023年末，公司分别对该资产组进行了减值测试。减值测试的方法是根据资产组的预计未来现金流量现值确定该资产组可收回金额，预计未来现金流量来自管理层批准的5年期财务预算中的现金流量预测数据，计算现值所用的折现率分别为16.00%、16.00%及15.92%，用于推断5年以后的现金流量的增长率分别为3%、3%及3%。

2021年末至2023年末，公司执行商誉减值测试涉及的相关关键参数说明如下：

	2021年	2022年	2023年
营业收入预测期增长率	30%-40%	30%-35%	20%-25%
稳定期增长率预测	3%	3%	3%
毛利率预测	69.19%-80.59%	69.12%-79.98%	60.80%-77.25%
折现率	16.00%	16.00%	15.92%

（1）营业收入预测

大易云资产组为企业招聘业务提供多场景支持，包括社招管理，校招管理，内推管理，招聘流程管理，人才库解决方案，招聘数据分析等服务，作为行业领先的招聘解决方案提供商，大易云基于用友企业服务大模型YonGPT的技术“底座”率先向市场发布了TRM.AI 2.0，推出了包括AI智能问答、AI简历评估、AI视频面试、AI面试题库、AI智能推荐等多款智能化产品，获得行业头部客户认可，智能招聘相关行业市场份额占有率逐年提高。

2022 年、2023 年大易云收入等主要财务数据较预测数实现情况如下：

	2021 年预测的 2022 年情况	2022 年实际情况	差异数 (实际数-预测数)	2022 年预测的 2023 年情况	2023 年实际情况	差异数 (实际数-预测数)
营业收入	10,568	8,107	-2,461	10,539	10,135	-404
营业成本	3,256	2,712	-544	3,255	4,408	1,153
毛利率	69.19%	66.55%	-2.64%	69.11%	56.51%	-12.61%
研发费用	3,416	3,034	-382	3,489	2,279	-1,210
资产组业务利润	-1,274	-1,588	-314	-1,080	-80	1,000

注：资产组业务利润未包括收购时资产评估增值后续摊销金额。

2022 年，由于客观环境的扰动，企业对于人力资源相关产品的和服务的需求有所减少，由此导致大易云 2022 年收入未达预期。2023 年，大易云陆续发布新产品并积极拓展业务，2023 年实际收入基本达到预期，但由于 2023 年项目交付时间较为紧张，较之前更多使用了外包服务，导致毛利率有所下降，但整体 2023 年大易云的实际业务亏损较预测有所减少。大易云 2023 年收入较 2022 年增加 25%，从国内人力资源解决方案相关市场规模增速来看，公司预计大易云未来收入能够保持 20%-25%的稳定增长。

(2) 稳定期增长率

公司在预测过程中使用的永续增长率为 3%，该增长率接近国内历史通货膨胀率。

(3) 毛利率预测

大易云业务为 SaaS 业务为主，因此毛利率较高，60.80%-77.25%的毛利率与 SaaS 行业毛利率相比具有合理性。

(4) 折现率

公司采用资本资产定价模型（CAPM）确定折现率。近三年，公司在考虑无风险报酬率因素、市场期望报酬率、资产组的特性风险调整系数和可比公司的预期无杠杆市场风险系数等因素，将折现率分别确定为 16.00%、16.00%及 15.92%。

2021 年末至 2023 年末，公司执行商誉减值测试具体过程如下：

项目	2021 年	2022 年	2023 年
商誉账面余额	29,028	29,028	29,028
未确认归属于少数股东权益的商誉金额	5,228	5,228	5,228

包含未确认归属于少数股东权益的商誉余额	34,256	34,256	34,256
包含整体商誉的资产组账面价值	52,133	47,866	43,420
资产组预计未来现金流量的现值（可收回金额）	62,686	59,760	63,835
商誉减值损失（大于 0 时）	-	-	-
本期应计提商誉减值损失	-	-	-

4、柚子移动

公司于 2021 年收购柚子移动 100% 股权，形成商誉 20,326 万元。

公司将商誉分配至 APICloud 业务线相关资产组，2021 年末、2022 年末和 2023 年末，公司分别对该资产组进行了减值测试。减值测试的方法是根据资产组的预计未来现金流量现值确定该资产组可收回金额，预计未来现金流量来自管理层批准的 5 年期财务预算中的现金流量预测数据，计算现值所用的折现率分别为 16.00%、17.10% 及 16.15%，用于推断 5 年以后的现金流量的增长率分别为 3%、3% 及 3%。

2021 年末至 2023 年末，公司执行商誉减值测试涉及的相关关键参数说明如下：

	2021 年	2022 年	2023 年
营业收入预测期增长率	30%-60%	30%	20%-30%
稳定期增长率预测	3%	3%	3%
毛利率预测	43.50%-64.89%	47.41%-68.08%	49.08%-67.72%
折现率	16.00%	17.10%	16.15%

（1）营业收入预测

柚子移动是一家拥有成熟开发者生态的低代码平台公司，迄今已经聚合了众多国内外第三方主流 PaaS 和 SaaS 云服务商的 API，可供开发者一键调用，进行各种类型的应用开发。低代码行业是目前新兴行业，柚子移动在其行业市场份额逐年增长，因此营业收入增长预测具有合理性。

2022 年、2023 年柚子移动收入等主要财务数据较预测数实现情况如下：

	2021 年预测的 2022 年情况	2022 年实际情况	差异数（实际数-预测数）	2022 年预测的 2023 年情况	2023 年实际情况	差异数（实际数-预测数）

营业收入	5,285	4,594	-691	5,972	5,771	-201
营业成本	2,986	2,685	-301	3,141	3,093	-48
毛利率	43.50%	41.55%	-1.95%	47.40%	46.40%	-1.00%
研发费用	1,145	1,135	-10	1,249	1,294	45
资产组业务利润	-730	-873	-143	-156	-328	-172

注：资产组业务利润未包括收购时资产评估增值后续摊销金额。

2022 年，由于客观环境的扰动，柚子移动实现收入与预期相比有较小差异。2023 年，柚子移动实现的营业收入、业务利润基本达到预期水平。但由于柚子移动目前持续有较大金额的研发投入，因此 2023 年仍为亏损。

(2) 稳定期增长率

公司在预测过程中使用的永续增长率为 3%，该增长率接近国内历史通货膨胀率。

(3) 毛利率预测

柚子移动产品未来伴随用户数量持续增加，毛利率有较大幅度增加，因此预测期间毛利率具有合理性。

(4) 折现率

公司采用资本资产定价模型（CAPM）确定折现率。近三年，公司在考虑无风险报酬率因素、市场期望报酬率、资产组的特性风险调整系数和可比公司的预期无杠杆市场风险系数等因素，将折现率分别确定为 16.00%、17.10%及 16.15%。

2021 年末至 2023 年末，公司执行商誉减值测试具体过程如下：

项目	2021 年	2022 年	2023 年
商誉账面余额	20,326	20,326	20,326
未确认归属于少数股东权益的商誉金额	-	-	-
包含未确认归属于少数股东权益的商誉余额	20,326	20,326	20,326
包含整体商誉的资产组账面价值	23,729	23,015	22,301
资产组预计未来现金流量的现值（可收回金额）	33,537	28,064	28,174
商誉减值损失（大于 0 时）	-	-	-
本期应计提商誉减值损失	-	-	-

5、北京点聚

公司于 2022 年收购北京点聚 67% 股权，形成商誉 17,313 万元。

公司将商誉分配至北京点聚资产组。2022 年末和 2023 年末，公司分别对该资产组进行了减值测试。减值测试的方法是根据资产组的预计未来现金流量现值确定该资产组可收回金额，预计未来现金流量来自管理层批准的 5 年期财务预算中的现金流量预测数据，计算现值所用的折现率分别为 16.00% 及 16.23%，用于推断 5 年以后的现金流量的增长率分别为 3% 及 3%。

2022 年末至 2023 年末，公司执行商誉减值测试涉及的相关关键参数说明如下：

	2022 年	2023 年
营业收入预测期增长率	25%-30%	25%-39%
稳定期增长率预测	3%	3%
毛利率预测	70.79%-77.45%	57.97%-66.43%
折现率	16.00%	16.23%

(1) 营业收入预测

《中华人民共和国电子签名法》于 2005 年 4 月 1 日施行，《中华人民共和国密码法》于 2020 年 1 月 1 日施行，可信数据业务迎来了前所未有的发展机遇。作为拥有数字证书 CA 资质（通过控股南京数字认证有限公司）、电子签章和 OFD 版式资质的领先企业，北京点聚在数字认证、电子签名和安全电子文档处理领域提供完整的可信整体解决方案。收入来源主要得益于在数字认证、电子签名和安全电子文档处理等领域的核心竞争力。随着企业和政府对数据安全可信与合规需求的增加，北京点聚将在多个行业中扩展其客户基础，进一步推动收入增长。基于过往年度收入增加以及相关行业市场扩展，预计北京点聚未来收入增长率为 25%-39%。

2023 年北京点聚收入等主要财务数据较预测数实现情况如下：

	2022 年预测的 2023 年情况	2023 年实际情况	差异数（实际数-预测数）
营业收入	10,088	8,729	-1,359
营业成本	2,946	3,820	874
毛利率	70.80%	56.24%	-14.56%
研发费用	1,299	2,082	783
资产组业务利润	2,489	-64	-2,553

注：资产组业务利润未包括收购时资产评估增值后续摊销金额。

2023 年，北京点聚受到整体宏观经济的影响，原预期启动的信创项目延期启动；同时受到企业客户和政府客户预算紧张的因素，部分项目验收延期，验收过程延长；为保持产品核心竞争力，2023 年实际研发投入较 2022 年预测增加 60%；实施交付、销售、研发人员均比上年有所增加，成本费用上涨，综上导致 2023 年度实际收入未达预期，成本费用增加，2023 年经营亏损。

(2) 稳定期增长率

公司在预测过程中使用的永续增长率为 3%，该增长率接近国内历史通货膨胀率。

(3) 毛利率预测

点聚产品未来伴随用户数量持续增加，毛利率有较大幅度增加，因此预测期间毛利率具有合理性。

(4) 折现率

公司采用资本资产定价模型（CAPM）确定折现率。2022 年及 2023 年，公司在考虑无风险报酬率因素、市场期望报酬率、资产组的特性风险调整系数和可比公司的预期无杠杆市场风险系数等因素，将折现率分别确定为 16.00%及 16.23%。

2022 年末至 2023 年末，公司执行商誉减值测试具体过程如下：

项目	2022 年	2023 年
商誉账面余额	17,313	17,313
未确认归属于少数股东权益的商誉金额	8,527	8,527
包含未确认归属于少数股东权益的商誉余额	25,840	25,840
包含整体商誉的资产组账面价值	33,437	31,761
资产组预计未来现金流量的现值（可收回金额）	41,438	43,350
商誉减值损失（大于 0 时）	-	-
本期应计提商誉减值损失	-	-

6、秉钧网络

公司于 2015 年收购秉钧网络 62.5%的股权，产生商誉 11,345 万元。

公司将该商誉分配至秉钧网络主体资产组。该资产组营业收入主要为互联网平台广告业务收入以及商品收入。受到客观环境的扰动以及秉钧网络自身发展，广告主削减了广告投放的年度预算致使秉钧网络业务量不达预期，未能实现盈利。截至 2021 年年末，公司已全额对秉钧网络计提商誉减值准备。

7、司库数科

公司于 2023 年收购司库数科 100%的股权，产生商誉 7,397 万元。

公司将商誉分配至全球司库金融工具与风险研发业务线相关资产组。2023 年末，公司分别对该资产组进行了减值测试。减值测试的方法是根据资产组的预计未来现金流量现值确定该资产组可收回金额，预计未来现金流量来自管理层批准的 5 年期财务预算中的现金流量预测数据，计算现值所用的折现率为 16.01%，用于推断 5 年以后的现金流量的增长率为 3%。

2023 年末，公司执行商誉减值测试涉及的相关关键参数说明如下：

	2023 年
营业收入预测期增长率	10%-30%
稳定期增长率预测	3%
毛利率预测	85.89%-88.36%
折现率	16.01%

（1）营业收入预测

司库数科是具备全球化产品与服务能力的司库管理专业厂商，特别是流动性管理、金融工具管理、外汇交易风险管理等方面具备核心优势。公司 2023 年度将其收购后将其产品与用友 BIP 平台进行产品融合，进一步强化了 BIP 平台在资金管理、高效配置和风险管控方面的能力。2023 年司库数科实现营业收入 5,610 万元，毛利率为 88.09%。但由于司库数科研发投入较高，导致其业务亏损 1,144 万元。

国家宏观政策大力鼓励司库业务发展。自 2022 年国务院国资委发布《关于推动中央企业加快司库体系建设进一步加强资金管理的意见》开始，各地方国资委逐步跟进。2023 年 10 月 19 日，国务院国资委再次发文《关于规范中央企业贸易管理严禁各类虚假贸易的通知》，对企业司库建设提出了更高的要求。

从全球市场上来看，全球司库市场趋势上升显著，根据 Insight Partners 投资公司的洞察，全球司库和风险管理市场份额在 2028 年将上升到 71 亿美元，企业现金流动性管理以及金融资源配置的诉求将尤为突出。根据 IDC 国际数据公司最新数据显示，预计 2027 年中国大数据 IT 投资规模有望达到 430 亿美元，增速位居全球第一。

因此，基于国家宏观政策的支持以及全球市场司库业务的发展，公司预计司

库数科未来发展前景良好，预计其能够达到 30%左右的高速增长后，进入 10%的收入稳定增长。

(2) 稳定期增长率

公司在预测过程中使用的永续增长率为 3%，该增长率接近国内历史通货膨胀率。

(3) 毛利率预测

司库数科的成本主要涉及人工运营维护成本，该类成本金额一般较小，因此公司预计未来司库数科能够保持 85%及以上的高毛利率水平。

(4) 折现率

公司采用资本资产定价模型（CAPM）确定折现率。2023 年，公司在考虑无风险报酬率因素、市场期望报酬率、资产组的特性风险调整系数和可比公司的预期无杠杆市场风险系数等因素，将折现率分别确定为 16.01%。

2023 年末，公司执行商誉减值测试具体过程如下：

项目	2023 年
商誉账面余额	7,397
未确认归属于少数股东权益的商誉金额	-
包含未确认归属于少数股东权益的商誉余额	7,397
包含整体商誉的资产组账面价值	8,108
资产组预计未来现金流量的现值（可收回金额）	9,415
商誉减值损失(大于 0 时)	-
本期应计提商誉减值损失	-

8、北京数钥

公司于 2022 年收购北京数钥 100%股权，形成商誉 6,657 万元。

公司将商誉分配至数据应用服务业务线相关资产组。2022 年末和 2023 年末，公司分别对该资产组进行了减值测试。减值测试的方法是根据资产组的预计未来现金流量现值确定该资产组可收回金额，预计未来现金流量来自管理层批准的 5 年期财务预算中的现金流量预测数据，计算现值所用的折现率分别为 17.03%及 16.01%，用于推断 5 年以后的现金流量的增长率分别为 3%及 3%。

2022 年末至 2023 年末，公司执行商誉减值测试涉及的相关关键参数说明如下：

	2022 年	2023 年
营业收入预测期增长率	20%-110%	24%-27%
稳定期增长率预测	3%	3%
毛利率预测	84.83%-91.22%	88%
折现率	17.03%	16.01%

（1）营业收入预测

北京数钥致力于通过大数据建模技术帮助企业梳理数据资产，释放数据价值；主要产品为数据应用服务，通过直销、分销、集成来进行业务推广。数据应用服务是一款直接面向企业决策层的标准化 BI 类产品，通过一键链接可以帮助企业将长年来累积的数据进行结构梳理，形成数据中台，并结合行业最佳模型实践应用，从数据中洞察企业当前管理问题；并判断哪些管理问题可以通过提升管理改善，哪些管理问题需要更好的信息化支撑；并对管理改善通过数据进行效果跟踪。通过数据应用服务链接老客户，可以发挥老客户数据价值，并吸引老客户对现有产品进行迭代升级；而对于新客户，数据应用服务主打管理价值，直击信息化给企业管理者带来的管理提升价值，该服务在当前市场上深受客户欢迎，同时也能在市场上拉开与竞争对手的差距。

北京数钥处于初创时期，且目前数据应用服务在市场上具有良好的前景，2023 年度北京数钥的收入大幅增长，金额为 2,110 万元，毛利率为 85.50%，资产组业务利润为 34 万元。在之后年度随着公司业务发展趋于成熟，相应营业收入会以 24%-27% 的增长率稳定增长。

（2）稳定期增长率

公司在预测过程中使用的永续增长率为 3%，该增长率接近国内历史通货膨胀率。

（3）毛利率预测

北京数钥的收入主要为直销和分销的标准化数据应用服务产品，其相应的成本较低，因此公司预计会保持较高的毛利率水平。

（4）折现率

公司采用资本资产定价模型（CAPM）确定折现率。2022 年及 2023 年，公司在考虑无风险报酬率因素、市场期望报酬率、资产组的特性风险调整系数和可比公司的预期无杠杆市场风险系数等因素，将折现率分别确定为 17.03%及 16.01%。

2022 年末至 2023 年末，公司执行商誉减值测试具体过程如下：

项目	2022 年	2023 年
商誉账面余额	6,657	6,657
未确认归属于少数股东权益的商誉金额	-	-
包含未确认归属于少数股东权益的商誉余额	6,657	6,657
包含整体商誉的资产组账面价值	7,317	7,173
资产组预计未来现金流量的现值（可收回金额）	8,584	15,382
商誉减值损失(大于 0 时)	-	-
本期应计提商誉减值损失	-	-

（二）结合经营模式和业务开展情况，说明用友政务业绩持续下滑、经营活动现金流量持续为负的原因，与可比公司是否存在明显差异

1、用友政务业绩持续下滑、经营活动现金流量持续为负的原因

用友政务主要面向政府部门、事业单位、非营利组织提供业务管理信息化解决方案，聚焦财政、政府财务、人大、社保等业务。2022 年、2023 年受到政府项目签约时间长，项目验收过程长的影响，用友政务的财政业务和政府财务业务签约减少，收入下降，没有达成全年目标。用友政务虽然加大成本费用管控，但成本费用的调整有一定滞后性，同时用友政务保持较高的研发投入，造成 2022 年利润下滑、2023 年亏损。因政府项目金额大、场景需求复杂、项目验收时间长，用友政务的成本费用支出高于收款，经营活动现金流为负。

2、与可比公司是否存在明显差异

2021 年至 2023 年，用友政务与可比公司的经营业绩情况如下：

单位：万元

公司	项目	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	2021 年度 /2021 年 12 月 31 日
		金额	金额	金额
中科江南	营业收入	120,781.73	91,285.19	73,819.86
	经营活动净现金流量	12,892.56	22,540.84	21,433.52
久其软件	营业收入	341,172.36	289,783.32	270,901.91

	经营活动净现金流量	21,893.32	15,039.13	20,211.47
用友政务	营业收入	55,016.79	81,772.05	98,489.11
	经营活动净现金流量	-10,782.24	-6,545.94	-6,025.02

注：1、同行业公司信息摘录自其公开披露的定期报告；2、久其软件由于存在会计政策变更，上表中的 2021 年及 2022 年数据系调整后数据。

中科江南以及久其软件虽均系为政府行业客户提供软件及信息服务的公司，但前述公司所主要经营的细分产品与用友政务亦存在不同。根据前述公司公开披露的定期报告来看，中科江南主要产品为支付电子化等，久其软件主要产品线为政府报表与统计产品线、资产管理产品线等，该些主要产品或产品线并非用友政务核心经营领域。用友政务已在人大预算联网监督业务管理系统、社会保障资金信息管理系统以及医保基金财务管理平台行业细分领域深耕多年，相应产品及服务已经较为成熟，而这三部分业务在前述同行业公司亦属于空白。

2022 年、2023 年受到政府项目签约时间长，项目验收过程长的影响，用友政务的财政业务和政府财务业务签约减少，收入下降，没有达成全年目标。

相较于用友政务提供的业务管理系统及服务，前述同行业公司所主营的产品属于政府政务行业客户的刚性需求，因此经营业绩虽然与用友政务存在差异，但差异产生原因主要为细分行业领域市场变动情况不同导致。

（三）结合上述情况，说明相关资产组特别是用友政务等业绩发生不利变化的资产组是否存在商誉减值迹象，公司本期未对相关商誉计提减值准备的原因及合理性

公司于 2003 年收购用友政务及 2008 年收购北京方正春元科技发展有限公司 100% 股权，2010 年公司对这两家子公司进行合并，合计形成商誉 308,399,874 元，公司将该商誉分配至用友政务主体资产组。

如本问询函问题 6 之“（一）近三年商誉减值测试的具体过程、关键假设、主要参数，并结合各资产组的业绩情况说明相关参数的确定依据”的回复所述，用友政务自收购以来一直保持中央部委和省级政府政务系统较高的市场份额，自 2010 年至 2020 年用友政务累计实现的营业收入以及净利润处于较高水平，但由于 2021 年开始客观因素的扰动，用友政务 2021 年至 2023 年营业收入以及业务利润没有达到 2020 年至 2022 年商誉减值测试时预测。用友政务在持续投入研发

以保持产品核心竞争力、并加大经营支出的管控效力。

2024 年用友政务在原有产品升级的基础上，快速推出电子凭证综合服务平台、财会监督、会计行业监管、高校成本核算、预算绩效等新产品，积极开拓政法行业、教育行业、军队等行业，通过提升标准化产品交付大幅提升交付效率，并且加强智能化产品解决方案升级和拓展数据分析类市场热点需求项目，充分保持商誉对应的资产组的价值。

截至 2024 年 4 月末，用友政务合同签约金额同比增长 10.6%；营业收入同比增长 37.3%；加大应收账款盘点和催收力度，积极推进项目回款，销售商品提供劳务收到的现金同比增长 29.7%。用友政务经营情况已经得到改善，并预计未来持续实现稳定增长。基于未来现金流量现值测算，用友政务的商誉不存在减值迹象。

除用友政务外，公司其他资产组的经营情况均较为稳定并能够持续稳定发展。

公司各资产组商誉减值测试详细分析及说明见本题第（一）问题回复，公司本期未对相关商誉计提减值准备具备合理性。

二、会计师回复

我们按照中国注册会计师审计准则的相关规定对用友网络科技股份有限公司 2023 年度的财务报表进行了审计，旨在对用友网络科技股份有限公司 2023 年度的财务报表整体发表审计意见。

在对用友网络科技股份有限公司 2023 年度的财务报表审计中，我们针对商誉主要执行了以下审计程序：

1、取得报告期末公司及子公司重大商誉减值测试表，了解公司商誉减值测试的具体过程及关键参数及相关依据；通过检查现金流预测的基期数据，以及结合历史数据进行回溯性分析，评估其合理性；

2、访谈用友政务财务经理及业务部门经理，了解用友政务 2023 年内业务开展情况以及收入、利润下降原因；

3、访谈用友政务管理层，了解用友政务未来发展计划、增加细分业务合同签约的措施、成本费用管控措施，以及用友政务 2024 年业务开展情况；

4、取得并复核用友政务及其他资产组预测期相关收入及利润明细预测的合理性；

5、访谈用友政务管理层，了解用友政务与同行业可比公司经营业务的对比分析。

基于我们为用友网络科技股份有限公司 2023 年度的财务报表整体发表审计意见执行的审计工作，我们认为用友网络科技股份有限公司：

1、公司近三年商誉价值测试的具体过程、关键假设主要参数以及确定依据的说明与公司的会计政策相符且在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定；

2、公司针对用友政务业绩持续下滑、经营活动现金流量为负的原因的说明，以及针对用友政务和可比公司主要经营的细分产品存在一定差异的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致；

3、公司对于本报告期末对用友政务等相关资产组商誉计提减值准备具备合理原因的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致。

特此公告。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二四年七月十一日