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交出工资增加。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

为持续拾占数智化、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、业财业管融合的运营与管理创新,为客户创造数智化时代的新价值。公司的行业客户业务体系保持按原区域开展,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与发展的新要求。

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入才加入公司,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"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,行业组织经理、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,同时导致应收回款约进度滞后。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、湖北楚冠集团、河南航发集团、安徽益业集团、宁夏农垦集团、成都交投集团、济南城市建设集团等央国企,以及中服集团、朗新集团、广汽研究院、金福集团、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
上海比逊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、全线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,公司与原来交付用友产商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、收入确认周期也更长,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,说明对收入影响的具体体现

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,提高入效,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、工资支出金额及其同比变化情况,结合经营模式、业务开展情况对于咨询支出金额增加并与实际效益是否匹配性的说明,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性影响,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%,资本化比例由上年的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。研发费用方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

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

单位:万元

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、和事项云计(财务会计、管理会计、事项云计中台)、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。

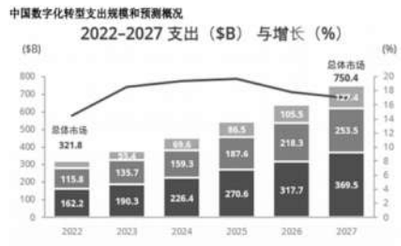
2.并结合无形资产的使用状态、预期收益和业绩实际贡献等,说明相关减值计提是否充分

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、咨询实施等开发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

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,客户群体以大型央国企为主。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,公司积极拾占数智化、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,最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、是否在年关联关系、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