

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问询函》（上证公函【2024】0641号，以下简称“《问询函》”）。公司高度重视，积极组织相关部门和年审会计师就《工作函》所提问题进行逐项核查落实，现回复如下：

问题1、年报披露，公司2023年归母净利润-967亿元，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%，当期营业收入成本48.26亿元，同比增长19.45%，已连两年显著高于成本增速。年报称，收入及成本主要受年初业务结构调整影响，下半年已明显提升；营收变动主要系外包成本增加及产品售前咨询顾问数量增加导致支出增加。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）业务结构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）业务结构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.业务结构模式转换的具体情况
为持续优化组织模式，固本强基，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结构模式升级。公司此次业务结构模式升级为大型企业集团业务成为重点，由原来以区域为主的组织模式升级为以行业为主的组织模式，通过组织超23个行业客户与解决方案事业部（下称“行业事业部”），深入不同行业的终端业务场景，提供财务、供应链、人力资源、项目、资产等产业级应用系统与服务，赋能企业实现业务协同、业财管理融合的运营与管理，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合作。

2.业务结构模式转换的调整原因
（1）公司此次大型企业集团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、业财管理融合。对于组织规模大、市场场景复杂、行业壁垒大、大型企业集团客户，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，并持续率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。

针对跨地区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企业集团客户，行业经营实现了面向同一客户由同一组织提供服务，保障了各个行业经营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）行业经营更有利于公司业务履约能力的建设。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，更有利于将行业的专业成果在同行业里规模化复制和推广。

（3）行业经营更有利于国内、国际领先厂商成功的服务组织模式。国际软件企业在全球共置了38个行业组织，在中国有26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客户业务已经按照标准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，为客户提供更更为精准的产品和服务。

3.业务组织模式完善的前置进展
公司在2023年已完成了大型企业集团客户业务组织模式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年对行业组织持续进行了优化，截至目前已将原有的23个行业事业部整合为39个行业事业部，加强了行业组织覆盖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
在公司业务结构的升级过程中，行业事业部组建、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集团业务（不含子公司经营的大型企业集团业务）受阶段性影响最大，组织调整涉及超36,000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%。

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，公司深化行业客户合作，提炼行业特性，打造行业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个细分行业专业化创新领先实践，发布了180个行业解决方案方案。

2024年一季度，公司收入同比增长18.6%，其中，大型企业集团业务实现收入同比增长20.0%，行业化后的组织优势和ERP产品优势优势显现。新增一级企业签约中国中信集团，一级企业签约约38家，签约了中国农业银行、冀中能源集团、湖北楚能集团、河南航发集团、安徽盐业集团、宁夏爱康集团、成都交投集团、石家庄市建设集团等央企，以及中展集团、朗新集团、广汽集团、叁益集团、爱眼医院、石家城市四药集团、亚新软件、三宝集团、龙腾软件、山东亿科科技、北汽电动、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
公司运营成本中的外包主要包括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。公司与外包交易不存在关联关系。

2023年，公司运营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：

序号	客户名称	是否存有关联关系	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	中国联通股份有限公司	否	咨询实施服务	2,640	1年以内	71	2,515
3	联想云计算有限公司	否	云计算服务	2,564	1年以内	18	1,721
4	北汽新能源汽车股份有限公司	否	咨询实施服务	2,288	1年以内、1-2年、3-6年	139	6,258
5	中传互动信息技术有限公司	否	实施、开发、运维	2,236	1年以内、1-2年	360	1,742
合计	/	/	/	14,265	/	703	10,407

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，给公司带来了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，保证了项目实施进度。公司大型企业集团业务在行业化经营中，需要行业专业服务伙伴与公司形成合力，借助伙伴在行业的专业能力，形成高价值的一体化服务方案。在大型企业集团客户项目特别是国产化替代项目中，公司与原来自交付团队ERP产品的项目咨询、实施业务伙伴合作，帮助公司产品快速落地，有效支撑到客户的业务场景中，实现价值创造。

（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，公司人员薪酬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；营业收入成本为26.2亿元，同比增长14.9%。上述售前咨询顾问主要集中在售前方案介绍、交付周期确定以及交付资源落地的工作。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，需要较多客户业务场景形成落地方案，投入顾问数量及工作量增加，对项目顾问的需求增大。BIP 3客户版发布上市后，为了引导市场快速熟悉，缩短项目实施交付周期，公司增加了项目顾问部署。

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间点履约义务的项目以及在某一时间段履约义务的项目，云订阅服务以及运行及维护服务均属于在某一时间段内履行履约义务的项目。

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	属于在某一时间点履行的履约义务	按履约进度逐步确认收入	客户产出实施开发验收报告时
云订阅服务收入	属于在某一时间段履行的履约义务	采用直线法确认收入	客户收入确认时点确认，此外亦可通过客户产出实施开发验收报告时确认
运行及维护服务收入	属于在某一时间段履行的履约义务	根据相关合同约定的履约进度确认收入	按照合同约定履约进度确认收入

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63.5%，主要由于公司下半年逐渐进入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%，较去年同期提升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集团业务收入实现快速增长，同比增长20.0%，行业化后的组织优势和ERP产品优势优势显现。

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，亏损同比扩大6,623万元，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净亏损额为43,171万元，同比减少9,447万元，主要由于公司在实现营业收入快速增长的同时，人员规模、营业成本和薪酬费用得到有效控制，毛利率较去年有所提升。

公司业务基础坚实，核心竞争力更强，组织变革已完成，对业务和业绩的阶段性影响已趋缓。

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、产品优化升级、业务开展方面，大型企业集团客户业务坚定行业化方向，中型企业客户业务更大范围全面推广订阅式服务，小微企业业务瞄准标杆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，提高效率，全力实现业务高质量快速健康发展并极致效率。

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、评估并测试对收入流程中与技术服务培训业务相关以及外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、主要交易及供应商与公司之间是否存在关联关系，了解公司外包业务与自营业务的差异及报告期内成本增加的原因；
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内成本增加的原因；
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；

股票代码:600588 编号:临2024-047

股票简称:用友网络

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

9、使用抽样方法选取部分在某一时间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法的说明，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，以及结合公司经营规模、业务开展情况对于咨询支出金额增加与实际效益存在不匹配性的说明，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并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，报告期内公司营业收入为27.43亿元，同比增长22.70%，占营业收入的比重为28%，主要系销售收入数量增加较多导致人工工资及差旅费增加。其中，职工薪酬及福利20.16亿元，同比增长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、1,342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、国产化及全球化的市场机遇，公司于2021年开始加大市场开拓与布局，加强对客户的覆盖及营销推广，持续提升销售组织体系。在大型企业市场战略加强客户经营体系和销售能力，在中型市场增强区域覆盖，规模化发展成为大型企业客户群，提高市场占有率。公司销售模式发生重大变化。

公司2021年、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。公司与部分同行业公司销售人员占比的对比情况如下：

证券简称	2023年12月31日	2023年12月31日	2023年12月31日
科大讯飞	22.7%	27.1%	27.1%
广联达	43.7%	41.1%	41.1%
新理德	16.2%	15.8%	15.8%
信通信息	35%	31%	31%
特锐德	20.6%	17.0%	17.0%
中际装备	22.9%	22.4%	22.4%
用友网络	18.1%	15.8%	15.8%

注：上表数据系根据同行业公司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27.4, 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300,931万元，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销售人员增加导致（销售人员的变化详见本题第（三）问的回复），且2023年行业组织模式升级后，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年年初末销售人员数量为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人均销售费用增加，年报披露与实际经营情况相符。2023年公司根据绩效考核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，提升组织效能。

二、会计师事务所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. 获取销售费用明细账，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. 抽取大额销售费用明细，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1.61亿元，同比增长14.75%，资本化比例由2021年的35.9%提升至50.11%。本期资本化比例为YoYonBIP2023项目，投入金额为15.64亿元。研发投入为21.06亿元，同比增长20.07%，占营业收入的比重为175.150%，其中研发已摊销1.82亿元，同比增加72.5亿元。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%。累计计提减值准备的金额为0.12亿元，未减值计提。此外，公司2021年-2023年研发投入分别同比增加1466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）报告期内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，并结合无形资产的用途状态、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）YoYonBIP2023项目的研发周期、研发人员组成、资本化支出具体明细、投入使用时间、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）报告期内内部研发形成的无形资产金额超1亿元项目的研发周期及确认依据，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对报告期末资产及研发投入趋势变化的原因及合理性。请年审会计师就问题（1）（2）（3）4）发表意见。

一、公司回复
（一）报告期内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，并结合无形资产的用途状态、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. 报告期内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日账面价值	2023年12月31日账面价值
BIP 2023年版资本	48,229	48,211
BIP 2022年版资本	75,791	48,211
BIP 2021年版资本	131,771	103,221
BIP 2020年版资本	156,442	153,828
其他	29,298	16,404
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/Busness 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。为保持技术和服务的领先地位，公司从早期开始进行用友BIP的研发（研究阶段）。2020年，公司全力研发和打造数智化经济时代的用友商业创新平台BIP，预计具有出售可行性的时间点并且能够给客户带来经济利益流入，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uap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、智能中台和商旅管控、财务共享、银企平台、采购云招投标、资产维护维修等领域模块；BIP 2022年版本主要是uap平台v6、平台台体系、和事项会计（财务会计、管理会计、事项会计中台）、基于多维分析的预算合并、供应链、制造云、营销云CRM、人力云等模块；BIP 2023年版本主要是企业级服务大模型YonPT、集成平台化和全球库、项目云、合同云、供应链控制等领域模块。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，各自具有的特点和创新点，新版本不涉及老版本功能模块的简单迭代开发。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场景。对于资本化，公司严格遵循会计准则对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，涉及六平台、十大核心领域，以及众多服务产品，公司按照每个独立增长（版本）的进展，在重大版本发布上市后，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年版大模块已于2023年2月完成并达到预定可使用状态，转为无形资产。

2. 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为33.5亿元，其中用友BIP账面价值为32.0亿元，占比95.4%。

截至BIP产品已经取得V11软件著作版权，主要软件YonSuite 202005 著作权、YonBIP 201202 著作权、YonBIP（旗舰版）V3.0 著作权等。随着不断积累和优化，用友BIP已进化成一个包括数据平台、十大领域的场景服务、大规模生态产品与服务的全方位服务。用友BIP数据底座uap以三平台、三中台为核心为企业级提供数字化底座支撑能力，“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，形成了完整的企业级数字化服务体系。用友BIP数据底座，涵盖财务、人力、供应链、采购、制造、营销、研发、项目、资产、协同四大领域，提供了覆盖企业级业务和管理领域融合一体的应用，适应了企业数字化进入新阶段消除“孤岛”、融合应用的要求。此外，用友BIP具备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，带动生态内服务生态智能化，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座。

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4,563亿美元，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，其中软件市场将达1,274亿美元。

用友BIP在2020年至2023年分别实现收入8.22亿元、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-R6版本，BIP2023项目的前期开发成果包含在上述版本中，截至5月底用友BIP3客户版本为9.3亿元，产品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。

（二）YoYonBIP2023项目的研发周期、研发人员组成、资本化支出具体明细、投入使用时间、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2023年度研发投入的研发周期为1年，研发人员共7,445人，其中中负责构建设计的人员占比为79%，应用层的人员占比为10.6%，研发体系的人员占比为83.3%，质量管理人员占比为16.1%，其他人员占比为7.1%，资本化支出具体明细如下：

项目	金额	占比
职工薪酬及福利	102,401	97.4%
差旅费	2,227	1.4%
其他	1,094	1.2%
合计	105,722	100.0%

用友BIP在2020年至2023年分别实现收入8.22亿元、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-R6版本，BIP2023项目的前期开发成果包含在上述版本中，截至5月底用友BIP3客户版本为9.3亿元，产品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，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

结合研发投入行业研发流程以及公司自主研发的特点，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；该产品研发预期能够产生经济利益；具有足够技术、财务等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、设备已经到位后，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通过一致书面决议（《资本化项目决议》），公司研发项目开始资本化。

公司针对BIP 3-技术平台开发项目，完成研发项目目标、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BIP项目支出的可靠计量进行具体分析：

项目	账面原值	累计摊销金额	账面价值	摊销期间	确认依据
BIP 2020年版资本	48,229	29,919	18,310	2023年12月-2026年11月	预计使用寿命
BIP 2021年版资本	75,791	21,580	44,211	2023年12月-2026年11月	预计使用寿命
BIP 2022年版资本	131,771	28,560	103,211	2023年12月-2027年11月	预计使用寿命
BIP 2023年版资本	156,442	2,607	153,835	2023年12月-2027年11月	预计使用寿命
其他	442,231	10,656	334,981	/	/

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。企业摊销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智能应用的企业级服务大平台，为现代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有限，因此采用5年作为相关无形资产的摊销期。

综上所述，公司内部研发形成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内大幅增长与研发投入趋势变化的原因和合理性

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，被重要媒体誉为“企业级数智化的‘大国重器’”。用友BIP的收入主要为产品许可收入、订阅收入