

# 《关于对广州粤嵌通信科技股份有限公司 的年报问询函》之回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

广州粤嵌通信科技股份有限公司(以下简称“粤嵌科技”或“公司”)已收到贵司2022年6月22日下发的《关于对广州粤嵌通信科技股份有限公司的年报问询函》(公司二部年报问询函【2022】第089号)，公司立即就贵司问询事项进行了逐项落实，现将问询事项回复如下：

## 1、关于业务发展

粤嵌众创科技(深圳)有限公司(以下简称：深圳粤嵌)为你公司全资子公司，2021年年报显示，该公司报告期末总资产80,362,410.69元，净资产5,133,982.24元，报告期内实现营业收入5,322,294.94元，净利润1,670,413.57元，资产规模在子公司中最大。你公司于2022年5月13日披露出售资产公告，拟以人民币435万元的价格转让深圳粤嵌给广州壹毛信息科技股份有限公司。你公司在历年经营情况回顾中披露，“在校企合作方面，公司继续推进‘校企合作众创空间’计划，与领域内的优秀高等院校深度合作，共建‘众创空间’，为大学生提供项目研发的实训环境和创业支持服务，为公司在高校树立良好的品牌形象”。

你公司2021年在广州、南昌、南宁、成都、长沙等多地新设13家子公司并于当年开始运营，你公司在临时公告中披露新设子公司是为了“优化公司战略布局，拓展职业培训市场，增强公司盈利能力”。年报披露，你公司培训模式主要采用现场培训的形式，并对学员实施集中管理，报告期内主要客户及供应商均为广东省内主体，你公司员工人数、使用权资产及固定资产均无明显增长。

请你公司：

(1) 说明出售深圳粤嵌的主要原因及商业背景，你公司是否继续从事“众创空间”业务，如是，请说明负责开展该项业务的具体单位名称；

(2) 结合行业发展、战略布局、培训及服务业务具体构成等情况，说明你公司业务发展规划是否发生重大变化，是否存在由“众创空间”业务向“职业培训”转型的情况；结合资金储备、人员储备、技术水平、竞争对手等情况说明在多地建立子公

司开展职业培训业务有哪些竞争优势，若部分地区业务开展困难是否对你公司经营发展产生重大不利影响；

(3) 说明报告期内及期后是否已在业务开展的各地区租赁或购买教学楼、宿舍等培训配套场地及设施并投入使用，并结合各地疫情防控政策说明报告期后相关业务是否正常开展，是否存在已受疫情影响相关业务开展晚于规划情况，如何应对疫情等可能影响集中培训正常开展的风险。

### 【公司回复】

(1) 说明出售深圳粤嵌的主要原因及商业背景，你公司是否继续从事“众创空间”业务，如是，请说明负责开展该项业务的具体单位名称；

2022年1-4月，深圳疫情比较严重，深圳粤嵌业务开展受到一定的影响。因疫情反复，广州总部与深圳粤嵌距离较近，深圳粤嵌大部分业务可转移至母公司粤嵌科技，出于降本增效，2022年5月11日公司召开第四届董事会第十一次会议决定出售深圳粤嵌。深圳粤嵌的出售不存在损害公司及其他股东利益的情形，对公司财务状况和经营成果无重大不利影响。

粤嵌众创空间是经科技部备案的国家级众创空间，公司已与众多院校签署了共建众创空间协议，以作为公司与院校合作的平台，开展该项工作的主体为母公司粤嵌科技。出售深圳粤嵌对公司众创空间未产生不利影响。

(2) 结合行业发展、战略布局、培训及服务业务具体构成等情况，说明你公司业务发展规划是否发生重大变化，是否存在由“众创空间”业务向“职业培训”转型的情况；结合资金储备、人员储备、技术水平、竞争对手等情况说明在多地建立子公司开展职业培训业务有哪些竞争优势，若部分地区业务开展困难是否对你公司经营发展产生重大不利影响；

1) 结合行业发展、战略布局、培训及服务业务具体构成等情况，说明你公司业务发展规划是否发生重大变化，是否存在由“众创空间”业务向“职业培训”转型的情况；

公司是一家以物联网、人工智能、大数据、5G 通信等领域的新一代计算机信息技术（IT）人才培养、IT 产品研发和销售及 IT 技术服务为主营业务的产教融合型高新技术型企业，公司主要服务和产品为非学历应用型 IT 人才培养、IT 产品研发与销售及技术服务。

## A、行业发展情况

### a、软件和信息技术服务业市场规模大

#### ①软件和信息技术服务业市场规模持续扩大

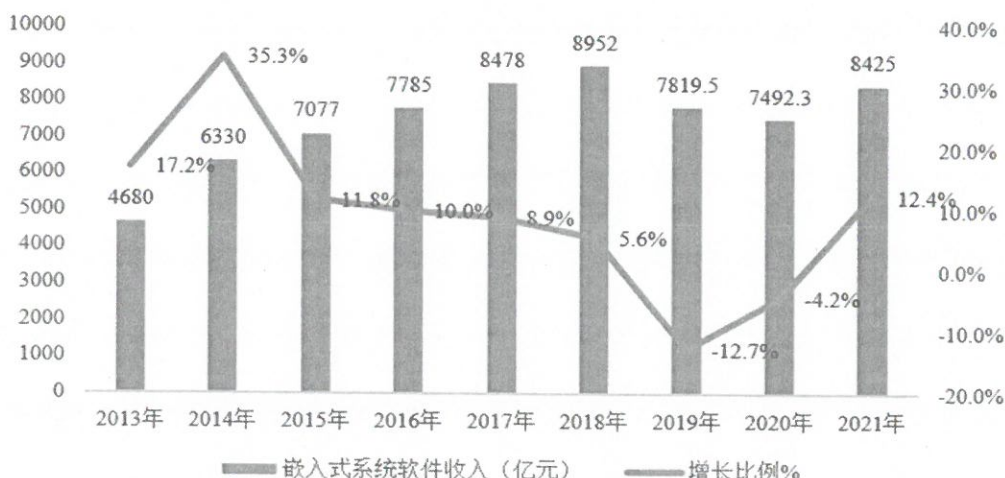
软件和信息技术服务业是我国战略性新兴产业。软件作为信息技术关键载体和产  
业融合重要纽带，是数字经济发展的基础。发展软件和信息技术服务业，有利于加快  
经济发展方式转变和产业结构调整，对提高国家信息安全保障能力和国际竞争力具有  
重要意义。随着物联网、5G通信、云计算、大数据、人工智能、智能家居、智慧城市、  
智能制造、可穿戴设备等新技术和新产业的发展，我国软件和信息技术服务行业市场  
规模持续增长。

据工信部统计，2013年-2021年我国软件和信息服务收入由30,587.00亿元增长  
至94,994.00亿元，其中2013年-2021年我国嵌入式软件系统收入由4,680.00亿元增长  
至8,425.00亿元，具体如下图：



数据来源：工信部、公司整理

2013年-2021年我国嵌入式系统软件市场规模



数据来源：工信部、公司整理

《“十四五”软件和信息技术服务业发展规划》提出，围绕软件产业链，加速“补短板、锻长板、优服务”，夯实开发环境、工具等产业链上游基础软件实力，提升工业软件、应用软件、平台软件、嵌入式软件等产业链中游的软件水平，增加产业链下游信息技术服务产品供给，提升软件产业链现代化水平。到2025年，规模以上企业软件业务收入将突破14万亿元，年均增长12%以上。

软件和信息技术服务业发展为公司IT产品尤其是嵌入式产品的发展提供了广阔的市场空间。

## ②IT 就业人员人均创造收入和人均工资持续增长

随着我国信息传输、软件和信息技术服务产业规模不断扩大，IT 就业人员人均创造收入和平均工资不断增长，将会吸引更多有志从事 IT 工作的人才就业，从而促进 IT 培训、IT 产品及 IT 技术服务等产业发展。2013 年至 2021 年我国 IT 从业人员人均创造收入由 65.08 万元增长至 117.42 万元，IT 从业人员平均工资由 4.41 万元增长至 11.65 万元，具体如下图：



数据来源：工信部、公司整理

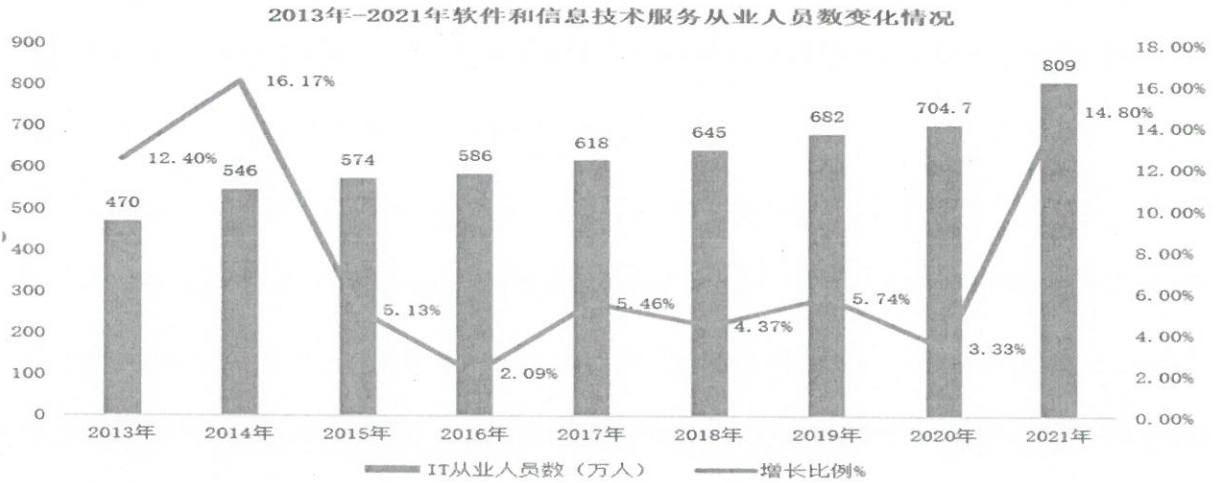


数据来源：统计局、智研咨询及公司整理

## b、IT 培训发展前景广阔

### ①IT 人才需求量大

随着我国软件和信息技术服务业的快速发展，IT 就业人员数量不断增加。据工信部统计，2013 年至 2021 年全国软件和信息技术服务业从业人数由 470 万人增长至 809 万人，具体如下图：



数据来源：工信部、公司整理

随着我国 5G 通信、人工智能、物联网、大数据等新技术的兴起，以及数字经济的快速发展，对技术型和创新型复合 IT 人才的需求增大，我国 IT 人才的需求缺口不断加大。根据教育部、工信部联合发布的《制造业人才发展规划指南》数据显示，2020 年新一代信息技术产业人才需求缺口为 750 万人，到 2025 年 IT 人才需求缺口将继续扩大为 950 万人。目前解决我国 IT 人才供需缺口，主要通过学校教育和 IT 培训等方式。IT 培训机构贴近就业市场，能够针对市场需求培养创新型和应用型 IT 人才，面临较大的发展机遇。

## ②IT 培训市场规模大

IT 培训业务与 IT 行业发展密切相关。近年来，随着 IT 行业新技术兴起和新产业发展，对复合型 IT 人才需求增加，IT 从业人员平均薪资报酬相对其他行业较高，吸引了更多待就业或已就业人员通过参加培训提升 IT 技能，从而带动了 IT 培训业务的发展。

根据中商情报网的数据并经公司整理，2014 年至 2021 年，我国 IT 教育培训市场规模从 213.00 亿元增长至 539.00 亿元，预计 2023 年市场规模达 680 亿元，具体市场规模和增长比例如下图：



数据来源：中商情报网、公司整理

### B、公司战略布局

公司坚持以市场需求为导向，以技术研发为核心，以学员服务为根本，以成果转化为目标，实现教育和产业融合发展。公司积极与华为、阿里巴巴、商汤科技、大疆百旺等国内知名企业保持合作，了解和关注新一代IT技术的发展趋势和人才需求状况，持续提升自身IT技术研发能力和核心竞争力。公司不断优化和完善IT培训课程和教学模式，持续为学员提供新颖的教学内容和优质的教学服务，为客户提供高质量的IT产品和服务。公司通过为国内众多院校提供人才培养、专业建设、科研合作、联合办学、实习实训、创新创业及就业帮扶等服务，在IT行业产教融合方面树立了良好品牌，为公司获得生源提供了有力保障。

### C、培训及服务业务具体构成

2019年至2021年，公司主营业务收入按业务类型分类情况如下表：

项目	2021年度		2020年度		2019年度	
	金额（元）	占比	金额（元）	占比	金额（元）	占比
IT培训	142,340,293.95	78.68%	111,084,404.43	82.84%	119,778,795.11	79.58%
IT产品销售	21,169,156.94	11.70%	11,870,189.93	8.85%	12,478,173.16	8.29%
技术服务	17,391,613.09	9.61%	11,143,087.79	8.31%	18,264,357.62	12.13%
合计	180,901,063.98	100.00%	134,097,682.15	100.00%	150,521,325.89	100.00%

公司IT培训业务客户群体包括个人客户和机构客户。个人客户主要为院校应届毕业生、在校生等；机构客户为院校和企业等。公司IT产品及技术服务的客户群体主要为国内院校、IT企业及其他主体。

综上所述，公司持续深耕新一代IT的基础技术和前沿技术，将技术成果转化为教学课程、IT产品和技术服务，向社会培养创新型和应用型人才，向客户提供优质的IT产品和技术服务。“众创空间”是一种拓客的渠道和方式，是与客户沟通的桥梁。公司通过粤嵌众创空间积极推进资本、技术、人才、市场等要素不断融合，与国内众多学校和知名企业建立了合作关系，通过“众创空间”为IT培训业务发展提供支撑，保持业务持续发展。公司业务发展规划未发生重大变化。

2) 结合资金储备、人员储备、技术水平、竞争对手等情况说明在多地建立子公司开展职业培训业务有哪些竞争优势，若部分地区业务开展困难是否对你公司经营发展产生重大不利影响；

#### A、资金储备情况

2021年末，资金余额如下表：

项目	期末余额	期初余额
库存现金	-	12,682.00
银行存款	47,785,550.22	37,071,831.02
其他货币资金	90,015.00	111,073.49
合计	47,875,565.22	37,195,586.51
其中：存放在境外的款项总额	-	-
因抵押、质押或冻结等对使用有限制的款项总额	90,015.00	15,696,677.03

公司资金比较充裕，能够有效支撑公司业务发展。

#### B、人员储备

报告期各期末，公司员工职能结构情况如下：

职能类别	2021年12月31日		2020年12月31日		2019年12月31日	
	人数(人)	占职工总数比例	人数(人)	占职工总数比例	人数(人)	占职工总数比例
行政管理人员	41	7.71%	35	6.67%	62	12.09%
销售人员	201	37.78%	200	38.10%	202	39.38%
授课人员	183	34.40%	165	31.43%	131	25.54%
教辅人员	37	6.95%	36	6.86%	31	6.04%
研发人员	52	9.77%	75	14.29%	72	14.04%
财务人员	18	3.38%	14	2.67%	15	2.92%



合计	532	100.00%	525	100.00%	513	100.00%
----	-----	---------	-----	---------	-----	---------

报告期内，公司人员稳步增长，能够保障公司业务持续稳定发展。

### C、技术水平

公司技术以自主研发为主。公司重视研发投入，拥有一批优秀的研发人才，并获得4项专利权，63项软件著作权。

在IT培训业务领域，公司拥有物联网、移动互联网等多个研发团队。公司课程研发团队具有丰富的从业经验，能够根据IT技术的发展动向和人才需求编制培训课程。培训课程以图文、项目案例、视频等多种方式呈现，具备实用性和先进性。在IT产品领域，公司研发团队深耕嵌入式系统设备多年，积累了丰富的研发经验，能够及时跟踪市场动态，为客户提供优质的产品和服务解决方案。

### D、竞争对手

公司根据自身经营业务类型、IT培训服务课程等，并结合市场公开信息，选取主营业务为IT培训相关的达内教育、东方教育、传智教育、光环国际作为同行业可比公司。

根据可比公众公司2021年年度报告的营业收入金额，粤嵌科技市场占有率如下：

名次	证券代码	企业简称	2021年营业收入（亿元）	2021年IT培训市场规模（亿元）	2021年市场占有率（%）
1	HK0667	东方教育	41.40	539.00	7.68
2	TEDU	达内教育	23.87	539.00	4.43
3	003032	传智教育	6.64	539.00	1.23
4	838504	光环国际	1.85	539.00	0.34
5	839909	粤嵌科技	1.81	539.00	0.34

注：营业收入信息来源各公司年报，上表仅汇总了IT培训相关行业主要公众公司市场占有率情况；2021年IT培训市场规模数据来源于中商情报网。

目前IT培训产业市场集中度不高。根据中商情报网相关数据，2021年我国IT培训市场规模539亿元，2021年公司市场占有率约为0.34%（1.81/539.00）。

公司与可比公司品牌实力、核心竞争力等指标对比

公司简称	业务范围	核心竞争力
达内教育	经营近20年，下设IT学院、设计学院和运营学院。IT学院从事JAVA、C/C++开发、Python、人工智能、大数据、软件测试、嵌入式、鸿蒙OS开发、Linux云计算等IT相关技能提升培训。	截至2021年12月31日，成人IT教育服务的学习中心有100个，儿童和青少年素质教育项目学习中心的数量238个，拥有员工10,009人。

公司简称	业务范围	核心竞争力
东方教育	经营30多年，职业教育涵盖新东方烹饪技术、信息技术和互联网技术、汽车维修和时尚美业四大板块，拥有东方烹饪教育、欧米奇西点西餐教育、美味学院、新华电脑教育、华信智源DT人才培训基地、万通汽车教育和欧曼谛时尚教育品牌。	截至2021年12月31日，运营231所学校及中心，其中运营信息技术和互联网技术的学校及中心55个，拥有员工12,322人。
传智教育	经营近10年，公司拥有以“黑马程序员”为品牌的现场培训、以“博学谷”为品牌的线上培训，设立以“传智专修学院”，从事高精尖数字化人才培养。	截至2021年12月31日，全国设立32个子公司，拥有教研人员1,599人，其中研发人员176人。
光环国际	经营超20年，从事科技创新管理和前沿技术两大板块的培训及咨询服务，公司持有国家外国专家局培训中心开具的《美国PMI项目管理培训机构资格证书》《美国PMI项目管理认证考试报名机构资格证书》《项目管理系列职业资格认证考试培训合作机构证书》。	截至2021年12月31日，在全国设立6个子公司；拥有员工总数434人，其中研发人员83人。
粤嵌科技	经营超10年，公司是一家致力于物联网、人工智能、大数据、5G通信和智能制造等领域的新一代信息技术（IT）研发与应用的产教融合型高新技术企业，公司主营业务为非学历应用型IT人才培养、IT产品研发与销售及技术服务。公司“粤嵌”品牌在业内具有知名度。	截至本回复出具日，公司设立13家子公司、4家控股子公司和2个分公司。截至2021年12月31日，拥有员工人数532人，其中研发人员52人。

经过多年运营管理和品牌沉淀，公司IT产品和技术已获得多项专利权和软件著作权，并应用于教育、交通、汽车、物流等领域。公司已与国内众多院校和知名IT企业建立了广泛的合作关系，积累了丰富的资源，拥有一批优秀的研发人员和授课讲师，在业内具有较强的竞争优势。

#### E、业务分布情况

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
华南地区	149,352,838.55	82.56%	115,176,024.22	85.89%	135,521,849.61	90.03%
华中地区	25,916,846.23	14.33%	15,581,995.97	11.62%	13,949,545.59	9.27%
西南及其他地区	5,631,379.20	3.11%	3,339,661.96	2.49%	1,049,930.69	0.70%
合计	180,901,063.98	100.00%	134,097,682.15	100.00%	150,521,325.89	100.00%

公司总部位于广州，由于华南地区IT行业发展迅速，吸引了大量人才前往就业，公司总部区位优势明显，经过深耕细作，华南地区成为公司收入贡献最大的区域。随着公司在华中地区、西南及其他地区招生推广点的开设，公司来源于华中地区和西南及其他地区学员的年度销售收入规模逐年呈增长态势。

综上所述，公司资金比较充足，人员稳步增长，技术水平不断提高，在业内具有较强的竞争优势，能够有效支持公司在多地设立子公司开展职业培训业务。公司业务收入主要来自华南地区，稳步向其他地区发展，不存在经营发展产生重大不利影响的情形。

(3) 说明报告期内及期后是否已在业务开展的各地区租赁或购买教学楼、宿舍等培训配套场地及设施并投入使用，并结合各地疫情防控政策说明报告期后相关业务是否正常开展，是否存在已受疫情影响相关业务开展晚于规划情况，如何应对疫情等可能影响集中培训正常开展的风险。

公司根据业务发展规划和经营计划，分别在广州、武汉、长沙、西安、长沙等地租赁房产用于办公、教学或住宿。

疫情发生以来，公司积极配合各地的防疫政策。为应对疫情影响，公司采用线上培训模式。公司根据线上培训特点，调整授课计划，使课程知识强度和进度适应线上教学模式。公司对每个教学班级配备一名主讲老师和助理老师，由其共同完成授课内容、问题答疑、作业讲解和日常教学质量跟进等。为实现线上授课尽可能达到线下授课的效果，公司在实验和实践环节采用了虚拟平台模拟仿真的方式，使学员在脱离嵌入式硬件设备的情况下完成动手实操。

目前，为应对疫情影响，公司不断健全自主研发的I-Teaching教学平台功能，完善线上培训模式。通过I-Teaching教学平台的完善，可以应对疫情等可能影响集中培训正常开展的风险。不存在已受疫情影响相关业务开展晚于规划情况。

## 2、关于经营业绩

你公司报告期实现营业收入180,901,063.98元，同比增长34.90%；实现净利润32,758,570.28元，同比增长70.12%。其中，IT培训业务营业收入同比增长28.55%，毛利率59.76%，同比增长0.72个百分点；IT产品销售收入同比增长78.34%，毛利率68.22%，同比增长12.61个百分点。

请你公司：

(1) 结合培训业务收费变化、收入确认方法、成本核算方法等说明新设多家子公司并在开拓省外培训业务初期的情况下培训收入毛利率仍维持高位且公司净利润大幅提升的合理性;

(2) 结合IT产品类型、产销模式、材料采购价格、产品销售价格、收入确认方法、成本核算方法等说明IT产品销售毛利率大幅增长的原因及合理性。

### 【公司回复】

(1) 结合培训业务收费变化、收入确认方法、成本核算方法等说明新设多家子公司并在开拓省外培训业务初期的情况下培训收入毛利率仍维持高位且公司净利润大幅提升的合理性;

#### 1) 培训业务收费变化

公司培训业务包括就业培训、师资培训、企业培训、实习实训、专业共建等。就业培训主要针对个人客户，师资培训、企业培训、实习实训、专业共建主要针对机构客户；2019年至2021年，个人客户合同定价参照市场导向定价方式，就业课程人均单价在15000元至22000元之间，逐年提升。机构客户属于定制业务，合同定价各不相同，参考行业市场价格定价。

#### 2) 培训业务收入确认方法

在收入确认过程中是采用时点法还是时段法确认的具体规定，主要的依据为《企业会计准则第14号——收入》第十一条规定：

“满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

(一) 客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。

(二) 客户能够控制企业履约过程中在建的商品。

(三) 企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。”

对于在某一时段内履行的履约义务收入确认方法，主要依据为《企业会计准则第14号——收入》第十二条规定：“对于在某一时段内履行的履约义务，企业应当在该段时间内按照履约进度确认收入，但是，履约进度不能合理确定的除外。”

对于在某一时点履行的履约义务收入确认方法，主要依据为《企业会计准则第14号——收入》第四规定条规定：“企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。”

公司依据《企业会计准则第14号——收入》相关规定，梳理了公司IT培训业务（包含就业培训、师资培训、企业培训、实习实训和专业共建）业务模式、合同约定的主要权利和义务和纠纷处理机制，对各业务收入确认方法及合理性分析如下：

### **①就业培训业务**

公司开展的就业培训业务模式为公司设置各个课程后，招收学员参加培训，学员在培训的整个过程中持续学习相关知识。

合同约定的主要权利和义务为公司提供教学、就业辅导等服务，学员付款并在规定时间内结课销课。

上述特点符合第十一条“（一）客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。”的规定，属于在某一时段履行履约义务。

公司就业培训收入的确认原则主要为在各报告期末依据当期学员上课课时占应上课课程总课时的比例确认收入。符合公司业务特征和实际情况，也符合《企业会计准则第14号——收入》第十一条和第十二条规定的规定。

### **②实习实训、师资培训、企业培训、专业共建及其他信息技术培训服务**

公司开展的实习实训、师资培训、企业培训、专业共建及信息技术培训服务，客户全部为机构客户，具体模式为公司就每项培训与客户在培训开展前先就培训内容、课程设置、讲师配备、课程须达到的效果等一系列进行约定后开展培训。

上述机构客户的培训合同对单次培训双方权利义务进行单独约定，一般都规定公司在提供服务完成后，需得到客户对培训成果的认可。

由于上述特点不符合第十一条第（一）至（三）条的规定，依据准则属于在某一时点履行履约义务。

公司对机构客户的培训，在课程结束后，培训成果经过客户确认后确认收入。上述确认原则符合公司业务特征和实际情况，也符合《企业会计准则第14号——收入》第十一条和第四条的规定。

### **3) 培训业务成本核算方法**

报告期内各月末，公司通过考勤表统计每名学员所选课程的上课进度情况，按照完工课时占总课时的比例计算该名学员当月的收入，因此，公司IT培训业务收入确认及成本核算的最小核算单位为个人学员。

公司IT培训业务成本主要为直接人工、租赁费、折旧与摊销、物业水电费及其他费用。成本核算及分摊方式如下：

①直接人工：各主体每月按照员工所属部门核算其职工薪酬，按照员工工作内容所占工时分摊计入当期营业成本、销售费用、管理费用及研发费用。

②租赁费、折旧与摊销、物业水电费：各主体每月根据其实际发生金额或应摊销金额按照各部门使用培训场所房屋建筑物的面积进行分摊，将直接归属于教学面积部分计入当期营业成本，将归属于办公面积部分按照该教学中心各部门人员占比进行分摊，并根据该部门属性分别计入营业成本、销售费用、管理费用及研发费用。

③差旅费、其他费用：其他费用主要包括差旅费、办公费等，各主体每月根据其实际发生金额按照报销费用所属部门进行核算，并计入当期营业成本、销售费用、管理费用及研发费用。

上述费用发生时直接计入主营业务成本，各月末IT培训收入根据课时占总课时比例确认收入，同时结转其他成本，收入成本匹配。

4) 报告期内，公司IT培训服务按培训类型的收入、成本、毛利率，具体列示如下：

业务类型	2021年			2020年		
	销售收入(元)	销售成本(元)	毛利率	销售收入(元)	销售成本(元)	毛利率
就业培训	123,928,366.08	51,748,010.17	58.24%	97,400,023.60	41,595,038.69	57.29%
院校合作	11,835,630.92	3,874,039.82	67.27%	7,011,062.22	2,654,536.96	62.14%
企业培训	6,514,293.63	1,105,263.56	83.03%	4,621,657.23	454,246.96	90.17%
其他培训	62,003.32	-	100.00%	2,051,661.38	13,513.17	99.34%
合计	142,340,293.95	56,727,313.55	60.15%	111,084,404.43	44,717,335.78	59.74%

公司IT培训成本具体构成情况如下：

成本项目	2021年度		2020年度	
	金额(元)	比例	金额(元)	比例
直接材料	504,467.33	0.89%	456,288.85	1.02%
直接人工	20,625,438.70	36.36%	19,066,256.83	42.63%

成本项目	2021年度		2020年度	
	金额（元）	比例	金额（元）	比例
租赁费	3,649,145.55	6.43%	15,051,266.29	33.66%
差旅费	3,946,756.23	6.96%	2,250,448.25	5.03%
学生补助费	2,117,223.78	3.73%	1,648,413.00	3.69%
水电费	3,320,520.28	5.85%	1,399,195.18	3.13%
折旧及摊销费	17,436,844.15	30.74%	2,866,213.07	6.41%
其他	5,126,917.53	9.04%	1,981,672.14	4.43%
IT培训成本小计	56,727,313.55	100.00%	44,719,753.61	100.00%

综上所述，2021年，公司IT培训收入增长28.14%，公司IT培训成本增长26.86%；2020年、2021年公司IT培训服务毛利率分别为59.74%和60.15%，毛利率小幅上升主要原因是公司课程价格逐年提升，同时对成本进行了合理的管控。公司虽然新设多家子公司，主要负责招生咨询、IT产品销售及技术推广等工作，且费用较少，不影响公司毛利率。

(2) 结合IT产品类型、产销模式、材料采购价格、产品销售价格、收入确认方法、成本核算方法等说明IT产品销售毛利率大幅增长的原因及合理性。

#### 1) IT产品类型

公司的IT产品销售包括软件产品和硬件产品，软件产品包括教学相关软件、出入智能管理系统、公路超限综合管理平台、物流综合管理系统等软件等，硬件产品包括编程套件、开发套件、人工智能应用工控板、嵌入式AI教学实验平台、物联网综合教学平台、工业环境监测实训平台等。

#### 2) IT产品产销模式

##### ①硬件产品生产模式

公司根据业务发展规划和销售计划安排IT硬件产品生产。公司围绕物联网、人工智能、大数据等新一代IT技术设计和开发硬件产品。公司IT硬件产品中，软件和电路由公司自主设计研发，硬件部分由公司设计和开发完成后委托具有相应资质的生产厂商生产。公司部分硬件需进行简单组装。公司将软件嵌入硬件调试后形成最终产品。

##### ②软件产品研发模式

公司通过产品和技术研发投入提升核心竞争力。公司研发的IT产品和技术已在教育、交通、互联网和安防等领域广泛应用。目前，公司拥有63项软件著作权，设计和

开发了多款硬件产品。公司建立了健全的研发体系，拥有一批经验丰富的研发人才。

公司产品研发过程主要分为市场调研、可行性分析、项目立项、研发执行、产品测试等阶段。公司研发中心根据市场需求、技术发展趋势、技术指标、研发周期、投资估算和效益预测等因素提出项目建议书。公司技术委员会对项目建议书进行评审和筛选后交由公司技术部进行可行性分析，由公司总经办决定是否立项。立项通过后由技术小组编制项目任务书，并负责实施。项目研发过程完成后，由评估小组根据国家或行业标准进行功能、性能等测试。项目测试通过后由相关部门申请知识产权保护并推向市场。

### ③IT产品销售模式

公司IT产品采用直接销售模式。公司通过研发投入提升技术开发和服务能力，建立粤嵌众创空间等方式集聚优质资源，为开拓市场和稳定销售提供基础。公司主要通过竞争性谈判、招投标等方式获取业务订单。公司重视客户服务，通过多种方式和渠道收集行业和市场信息，紧密跟踪行业技术和市场发展趋势，及时了解行业新动向和客户新需求，为客户提供优质的产品和服务，赢得客户的信赖。

#### 3) IT产品材料采购价格

公司IT产品采购的材料主要为PCB板、芯片、电子元器件等，2020年至2021年部分原材料采购价格如下：

产品	采购价格区间（元/个或片）
6818开发板底板2	57.63- 116.21
6818嵌入式实验箱PCBA	281.83-356.08
各类贴片电容	0.01-0.07
各类IC元器件	0.44-110.06

#### 4) IT产品销售价格

##### A、公司部分软件产品销售价格

产品	销售价格（元）
黑名单人员管控模块软件V1.0	640,000
人脸采集管理模块软件V1.0	690,000
外来人员出入管控模块软件V1.0	700,000
刷脸识别分析模块软件V1.0	580,000
教职工/学生出入管控模块软件V1.0	680,000

##### B、公司部分硬件销售价格

产品	销售价格（元）
硬件产品包括编程套件	698以上



人工智能应用工控板	3,200以上
嵌入式AI教学实验平台	14,800以上
物联网综合教学平台	13,800以上
工业环境监测实训平台	50,000以上

#### 5) IT产品收入确认方法

公司IT产品销售业务，客户均为机构客户。公司接受客户硬件产品订单，通过设计、采购、外协、组装、测试等方式工序后，向客户交付产品。公司接受客户软件产品订单，公司将根据客户要求去开发或直接交付相应功能的产品，完成后向客户交付产品。

IT产品销售合同的约定为公司在交付商品后，需客户验收确认。

由于上述特点，依据《企业会计准则第14号——收入》规定，属于在某一时点履行履约义务。

#### 6) IT产品成本核算方法

公司根据合同要求提供确定数量和型号的IT产品，并在收到客户的签收单时确认收入。由于产品可明确区分，因此收入确认和成本核算的最小核算单位为每个产品。

报告期内公司硬件产品销售成本主要为直接材料、直接人工，软件产品成本主要为人工费。成本核算及分摊方式如下：

A. 直接材料：各主体按照月末一次加权平均法结转直接销售的库存商品；

B. 直接人工：各主体按照员工所属部门核算其职工薪酬，按照员工工作内容所占工时分摊计入当期主营业务成本。

#### 7) IT产品收入成本及毛利率

业务类型	2021年			2020年		
	销售收入(元)	销售成本(元)	毛利率	销售收入(元)	销售成本(元)	毛利率
软件产品	10,872,920.75	1,726,105.11	84.12%	4,097,433.61	703,709.76	82.83%
硬件产品	10,296,236.19	5,001,364.11	51.43%	7,772,756.32	4,565,775.75	41.26%
IT产品合计	21,169,156.94	6,727,469.22	68.22%	11,870,189.93	5,269,485.51	55.61%

报告期内，公司IT产品毛利率增长12.61%，主要原因是：①软件产品在以前年度已开发完毕，开发投入均已费用化，公司对成本费用进行了必要的管控，故软件产品毛利率较高且小幅增长。②公司经过多年积累，硬件产品设计和研发技术成熟，开发效率提升；公司主要系通过承接院校项目销售硬件产品，销售价格相对较高，毛利率提升。

综合 IT 产品类型、产销模式、材料采购价格、产品销售价格、收入确认方法、成本核算方法等情况，公司 IT 产品销售毛利率大幅增长具有合理性。

### 3、关于变更审计机构

你公司2019年度和2020年度聘用的年审机构为中兴华会计师事务所（特殊普通合伙），2021年度改聘用广东司农会计师事务所（特殊普通合伙），广东司农会计师事务所（特殊普通合伙）于2020年11月25日成立。

你公司2020年4月29日披露前期会计差错更正公告，由前任年审会计师事务所中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）出具专项说明，对2017年及2018年期后学员退费导致多计的培训业务收入进行调减。

你公司2022年4月22日披露前期会计差错更正公告，由现任年审会计师事务所广东司农会计师事务所（特殊普通合伙）出具专项说明，将培训业务按已上课时占总课时比例确认营业收入，对2018年至2020年培训业务收入进行调减。

请你公司说明本次变更年审会计师的具体原因，公司与前任会计师是否在收入确认等重大会计、审计问题上存在意见分歧；说明你公司多次就培训业务收入进行差错更正的原因，会计核算是否规范，是否能够保证财务数据的真实、准确、完整。

请年审会计师说明在承接审计业务前对前任注册会计师与公司管理层是否在重大会计、审计问题上存在意见分歧的了解情况，是否已向前任注册会计师充分了解被审计单位以前年度审计情况，并对被审计单位以前年度至本报告期有关收入确认等会计政策的恰当性与一致性发表明确意见。

#### 【公司回复】

1) 请你公司说明本次变更年审会计师的具体原因，公司与前任会计师是否在收入确认等重大会计、审计问题上存在意见分歧；说明你公司多次就培训业务收入进行差错更正的原因，会计核算是否规范，是否能够保证财务数据的真实、准确、完整。

2020年12月公司与中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）签订审计业务约定书，公司委托中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对精选层申报项目所需的财务报表进行审计。因公司经营发展需要，为便于进一步推进公司的审计工作，经综合评估，公司将精选层挂牌申报事宜的审计服务机构和2021年度财务审计机构变更为广东司农会计师事务所（特殊普通合伙）。

公司全力配合前任会计师按照企业会计准则对我司进行审计、前后任会计师交接顺利，沟通顺畅，合作愉快。双方在收入确认等重大会计、审计问题不存在意见分歧。

公司学生教育培训业务包括在固定期间内提供课程培训的履约义务，本公司根据课程培训计划，按已上课时占总课时比例在服务期内按照履约进度确认收入实现，根据以上收入政策重新修正各期间应该确认的培训收入。

根据财政部会计司2020年12月11日发布的企业会计准则的实施问答：企业对于当期直接减免的增值税，应当借记“应交税金-应交增值税（减免税款）”，贷记“其他收益”科目，对收入及其他收益做了调整。

公司根据未来可能发生退费的最佳估计数，对对应期间的学生收入预提了相应的预计负债。收入、成本存在跨期，重新对部分收入及成本的入账期间进行调整。

前期公司在会计政策的理解运用上面存在瑕疵，经过对公司相关制度的梳理及规范，目前，公司根据学员就业培训业务，已按内控要求分别保留完整备查资料：协议、学员登记表、考勤表、收入确认凭证、收款凭证、收款回单、发票等。公司内控制度有效、相关财务制度健全。能够保证会计核算规范，保证财务数据的真实、准确、完整。

2) 请年审会计师说明在承接审计业务前对前任注册会计师与公司管理层是否在重大会计、审计问题上存在意见分歧的了解情况，是否已向前任注册会计师充分了解被审计单位以前年度审计情况，并对被审计单位以前年度至本报告期有关收入确认等会计政策的恰当性与一致性发表明确意见。

广东司农会计师事务所（特殊普通合伙）已出具专项回复意见，详见《关于对广州粤嵌通信科技股份有限公司的年报问询函》有关问题的回复》（司农专字【2022】21005260170号）。

广州粤嵌通信科技股份有限公司

2022年7月6日



# 《关于对广州粤嵌通信科技股份有限公司的年报问询函》有关问题的 回复

司农专字【2022】21005260170号

---

## 目 录

《关于对广州粤嵌通信科技股份有限公司的年报问询函》有关问题的回复.....	1-5
---------------------------------------	-----



# 《关于对广州粤嵌通信科技股份有限公司的 年报问询函》有关问题的回复

司农专字【2022】21005260170号

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵司2022年6月22日下发给广州粤嵌通信科技股份有限公司(以下简称“粤嵌科技”或“公司”)的《关于对广州粤嵌通信科技股份有限公司的年报问询函》的内容，我所现就函件中需要年审会计师发表意见的部分回复如下：

## 1、关于变更审计机构

你公司2019年度和2020年度聘用的年审机构为中兴华会计师事务所（特殊普通合伙），2021年度改聘用广东司农会计师事务所（特殊普通合伙），广东司农会计师事务所（特殊普通合伙）于2020年11月25日成立。

你公司2020年4月29日披露前期会计差错更正公告，由前任年审会计师事务所中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）出具专项说明，对2017年及2018年后期后学员退费导致多计的培训业务收入进行调减。

你公司2022年4月22日披露前期会计差错更正公告，由现任年审会计师事务所广东司农会计师事务所（特殊普通合伙）出具专项说明，将培训业务按已上课时占总课时比例确认营业收入，对2018年至2020年培训业务收入进行调减。

请你公司说明本次变更年审会计师的具体原因，公司与前任会计师是否在收入确认等重大会计、审计问题上存在意见分歧；说明你公司多次就培训业务收入进行差错更正的原因，会计核算是否规范，是否能够保证财务数据的真实、准确、完整。

请年审会计师说明在承接审计业务前对前任注册会计师与公司管理层是否在重大会计、审计问题上存在意见分歧的了解情况，是否已向前任注册会计师充分了解被审计单位以前年度审计情况，并对被审计单位以前年度至本报告期有关收入确认等会计政策的恰当性与一致性发表明确意见。

## 【公司回复】

2020年12月公司与中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)签订审计业务约定书,公司委托中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)对精选层申报项目所需的财务报表进行审计。因公司经营发展需要,为便于进一步推进公司的审计工作,经综合评估,公司将精选层挂牌申报事宜的审计服务机构和2021年度财务审计机构变更为广东司农会计师事务所(特殊普通合伙)。

公司全力配合前任会计师按照企业会计准则对我司进行审计、前后任会计师交接顺利,沟通顺畅,合作愉快。双方在收入确认等重大会计、审计问题不存在意见分歧。

本公司学生教育培训业务包括在固定期间内提供课程培训的履约义务,本公司根据课程培训计划,按已上课时占总课时比例在服务期内按照履约进度确认收入实现,根据以上收入政策重新修正各期间应该确认的培训收入。

根据财政部会计司2020年12月11日发布的企业会计准则的实施问答:企业对于当期直接减免的增值税,应当借记“应交税金-应交增值税(减免税款)”,贷记“其他收益”科目,对收入及其他收益做了调整。

公司根据未来可能发生退费的最佳估计数,对对应期间的学生收入预提了相应的预计负债。收入、成本存在跨期,重新对部分收入及成本的入账期间进行调整。

前期公司在会计政策的理解运用上面存在瑕疵,经过对公司相关制度的梳理及规范,目前,公司根据学员就业培训业务,已按内控要求分别保留完整备查资料:协议、学员登记表、考勤表、收入确认凭证、收款凭证、收款回单、发票等。公司内控制度有效、相关财务制度健全。能够保证会计核算规范,保证财务数据的真实、准确、完整。

## 【会计师意见】

1、我所在正式承接粤嵌科技2021年度审计业务前,与前任会计师进行口头沟通,并且于2021年10月18日向前任会计师中兴华会计师事务所(特殊普通合伙) (“前任会计师”)寄送《与前任会计师沟通函》,与前任会计师进行了沟通,其中包括:

- ① 是否发现该公司管理层存在正直和诚信方面的问题；
- ② 贵所与该公司管理层在重大会计、审计等问题上存在的意见分歧；
- ③ 贵所向该公司治理层通报的管理层舞弊、违反法律法规行为以及值得关注的内部控制缺陷；
- ④ 贵所认为导致该公司变更会计师事务所的原因。

于 2021 年 10 月 21 日，我所收到经前任会计师盖章确认回复的（索引号为“D120-3-1”）《回复函》，未发现重大异常，其回复的主要内容如下：

- ① 该公司管理层正直和诚信情况不存在问题。
- ② 我所与该公司管理层在重大会计、审计等问题上不存在意见分歧。
- ③ 不存在我所与该公司监事会、审计委员会或其他类似治理机构沟通的管理层舞弊、违反法规行为以及内部控制的重大缺陷。
- ④ 我们未知客户变更事务所原因。

**基于已履行审计业务承接了解以及前任会计师事务所回复确认，我们已向前任注册会计师充分了解被审计单位以前年度审计情况。**

2. 基于我们的审计程序与审计结论，我们对被审计单位以前年度到报告期有关收入确认等会计政策的恰当性与一致性考虑如下：

参考资料：

2-1 公司于 2022 年 4 月 22 日公告的《广州粤嵌通信科技股份有限公司 2019 年年度报告》（适用旧收入准则），列示收入确认会计政策摘录如下：

【本公司销售商品以客户签收单确认收入；若商品需要验收以双方签字或盖章的验收单或验收报告确认收入。本公司教育培训业务以按已上课时占总课时比例分期确认收入、其他服务收入以双方签字或盖章的服务验收单或验收报告所属期间确认收入】

2-2 根据公司于 2022 年 4 月 22 日公告的《2020 年年度报告》（适用新收入准则），

与公司具体业务相关的收入确认会计政策摘录如下：

【本公司嵌入式系统设备、嵌入式软件的研发设计和销售的业务通常仅包括转让商品的履约义务，在商品已经发出并收到客户的签收单时，商品的控制权转移，本公司在该时点确认收入实现。

本公司嵌入式系统培训及技术服务的业务通常仅包括提供培训服务及技术服务的履约义务，在公司完成培训课时计划，或者完成技术服务合同约定的服务内容，并且得到客户的确认，本公司在该时点确认收入实现。

本公司学生教育培训业务包括在固定期间内提供课程培训的履约义务，本公司根据课程培训计划，按已上课时占总课时比例在服务期内按照履约进度确认收入实现。】

此外根据该项公告文件，公司披露了 2020 年应用新收入准则进行政策调整对财务报表的影响。

2-3 根据公司于 2022 年 4 月 22 日公告的《2021 年年度报告》，与公司具体业务相关的收入确认会计政策摘录如下：

【本公司嵌入式系统设备、嵌入式软件的研发设计和销售的业务通常仅包括转让商品的履约义务，在商品已经发出并收到客户的签收单时，商品的控制权转移，本公司在该时点确认收入实现。

本公司嵌入式系统培训及技术服务的业务通常仅包括提供培训服务及技术服务的履约义务，在公司完成培训课时计划，或者完成技术服务合同约定的服务内容，并且得到客户的确认，本公司在该时点确认收入实现。

本公司学生教育培训业务包括在固定期间内提供课程培训的履约义务，本公司根据课程培训计划，按已上课时占总课时比例在服务期内按照履约进度确认收入实现。】

根据以上公告内容，我们认为公司在 2019 年-2021 年报告期有关收入确认的会计政策是恰当与一致的。

报告期内我们结合风险评估、实质性测试等审计程序对收入确认进行有关的复



核，包括但不限于：

- ① 针对学生客户，我们结合教学中心分布及课程类别，实行实地走访和学生抽样访谈，并从报告期内确认收入的记录中选取样本，检查相关的培训合同、收款回单、课时记录等信息，确认学生教育培训业务是符合在固定期间内提供课程培训的业务模式。

结论：按已上课时占总课时比例在服务期内按照履约进度确认收入的实现的会计政策是恰当的。

- ② 针对企业、学校类型的客户，我们获取了公司与客户签订的合同，并检查合同关键条款，同时抽样检查了与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、服务执行方案、进度及总结报告、客户签收单、发票、收款银行回单等。

结论：在商品已经发出并收到客户的签收单时，商品的控制权转移，公司在该时点确认收入实现；或公司完成培训课时计划、完成技术服务合同约定的服务内容，并且得到客户的确认后，公司在该时点确认收入实现的会计政策是恰当的。

综上所述：基于公司更正后公告的资料，以及经过我们在报告期对公司执行审计的程序的结论，被审计单位以前年度到报告期有关收入确认等会计政策符合恰当性与一致性的要求。

广东司农会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二二年七月五日