

西藏华勤互联科技股份有限公司

关于 2021 年年度报告问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

西藏华勤互联科技股份有限公司（以下简称“华勤互联”或“公司”）于 2022 年年 4 月 28 日在全国中小企业股份转让系统指定信息披露平台（www.neeq.com.cn）上披露了《西藏华勤互联科技股份有限公司 2021 年年度报告》，2022 年 7 月 7 日，东兴证券股份有限公司收到全国中小企业股份转让系统有限公司《关于对西藏华勤互联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 143 号），并将函件转发给公司，公司收到问题后立即与有关中介机构进行沟通，对问询函关注问题进行核查、落实，现就问询函关注的事项回复如下：

1、关于经营业绩

报告期内，你公司实现营业收入 294,860,540.29 元，同比下降 24.66%，归属于挂牌公司股东的净利润 15,282,209.78 元，同比下降 15.03%，扣除非经常性损益后净利润为-44,185,913.25 元。主营业务中，劳务派遣服务收入 114,871,552.84 元，同比下降 51.41%；毛利率 0.65%；外包服务收入 131,266,113.11 1 元，同

比增长 24.05%，毛利率 3.15%；人力资源服务收入 34,603,249.21 元，同比下降 20.82%，毛利率 84.59%，同比增长 23.5 个百分点；平台服务收入 12,746,567.50 元，同比增长 237.08%，毛利率 70.68%，上年同期毛利率为 100%。你公司解释营业收入下降主要由于 2021 年 9 月 30 日之后公司丧失对北京金色华勤数据服务有限公司（以下简称“金色华勤”）的控制权，由成本法变更为权益法核算导致，另外一方面，公司为了减低经营风险，部分客户传统劳务派遣业务（全额计入营业收入）转变为人事代理业务（差额法核算营业收入）。

报告期初，你公司员工人数为 167，报告期末为 26 人，其中管理人员 4 人，销售人员 17 人，财务人员 5 人，研发人员为 0。

请你公司：

(1) 结合各项业务的具体业务模式、收入确认政策、同行业可比公司情况、主要客户变动情况等，说明劳务派遣服务、外包服务、人力资源服务、平台服务收入大幅波动的原因及合理性，并说明劳务派遣业务由全额法变为人事代理业务差额法确认收入的依据及合理性，是否符合会计准则的规定；

(2) 结合业务模式、成本费用构成及变动情况、产品或服务定价等，量化说明人力资源服务毛利率增长的原因及合理性，与同行业可比公司相比是否存在显著差异；并说明平台服务毛利率上期为 100% 的原因及合理性，相关成本费用划分是否符合会计准则的规定；

公司回复：

(一)、华勤互联业务模式为：业务外包业务，劳务派遣业务，人力资源服务业务，平台服务业务；公司 2021 年较 2020 年业务模式没有发生实质性变化。

(二)、公司收入类型和确认政策以及毛利率情况

A、业务外包业务：公司与客户签订业务外包合同，按月依据签订的业务外包合同约定的收费标准与客户进行结算，公司按照业务外包的实际金额开具发票，并全额计入收入，外包员工与公司签订劳动合同，公司予以支付员工工资、社保公积金等费用作为成本，收入与成本的差额作为毛利，此类业务毛利率相对比较低，2021 年的毛利率 3.15%与同行业毛利率相当（挂牌公司 837983 海峡人力 2021 年同期劳务外包的毛利率为 2.32%，灵活众包为 3.06%）。

2021 年外包收入比 2020 年增加 24.05%，主要原因：

(1)、报告期内，公司既有客户的业务外包业务收入增加1767万元，包括中国人保和中国移动部分地区业务的增长；

(2)、报告期内，新增三家外包客户，增长业务收入286万元；

(3)、报告期内，部分既有客户原有劳务派遣业务转变为业务外包业务，影响增加业务外包收入460万元。

B、劳务派遣业务：公司与客户签订劳务派遣合同，公司与招聘员工签订劳动合同并派遣至用工单位工作。公司按月依据与客户签订的劳务派遣合同约定的收费标准（含派遣员工工资、福利以及社保公积金等费用，加上每人每月收取少量服务费）与客户进行结算；公司根据核对一致的金额开具发票，确认收入并相应结转成本；收入包括：派遣人员的工资、社会保险费、按标准收取的服务费等；成本包括：派遣人员的工资、福利、社会保险以及其他与之相配比的成本。劳务派遣业务的收入确认，根据《财政部、国家税务总局关于全面推开营业税改征增值税试点的通知》（财税〔2016〕36号）的有关规定，以取得的全部价款和价外费用为销售额，按照一般计税方法计算缴纳增值税；也可以选择差额纳税，以取得的全部价款和价外费用，扣除代用工单位支付给劳务派遣员工的工资、福利和为其办理社会保险及住房公积金后的余额为销售额。

公司采取全额确认收入的方式，支付员工工资、社保公积金等费用将作为成本，由此核算业务毛利率相对比较低，符合劳务派遣行业的特点，2021年0.65%，与同行业水平相当。

2021年较2020年劳务派遣业务同比下降51.41%，主要原因为：

(1)、报告期内，部分客户的劳务派遣业务终止，导致2021年的收入比2020年下降8,677,389.21元；以及部分劳务派遣业务变更为业务外包业务，影响劳务派遣业务减少金额460万元。

(2)、2021年，下属子公司金色华勤劳务派遣业务变更为人事代理服务，有关收入计入“人力资源服务收入”，由此导致2021年合并报表中劳务派遣收入下降。2020年下属子公司金色华勤劳务派遣收入99,630,645.11元，成本99,435,732.51元，实际服务费收入194,912.60元，对公司的业务影响并不大。

C、人力资源服务业务：指公司受客户委托为客户提供员工社会保险、公积金的账户开立、申报、缴纳、报销、账户转移及社保政策咨询、工资发放等服务性收入（“人事代理服务”）以及劳务外包管理服务收入，此类业务作为人力资源经纪服务，公司与员工没有劳动合同关系，以实际收取的服务费用作为收入，成本主要是

支付第三方服务商进行管理服务的成本支出，收入和成本中均不包括代收代付员工工资、福利、社保公积金等费用。由于该类业务以净额服务费确认收入，成本相对较小，由此毛利率会比较高。另外，在报告期内，公司在前期客户积累和品牌建设的基础上，适当提高服务收费标准，导致毛利率有所提高，公司此类业务毛利率与同行业相当，新三板公司点米科技（831235）劳务代理毛利率为78.67%。

另外一方面，合并报表此项收入包括下属子公司北京金色华勤的收入，相对于2020年而言，2021年合并报表仅仅是金色华勤2021年1-9月数据（2021年10-12月由于丧失控制权，有成本法变更为权益法核算），由此导致此项收入下降。

D、平台服务业务：合并报表中，此项收入为下属子公司金色华勤利用互联网技术手段，撮合需求客户和人力资源机构或者灵活用工服务商之间业务，从而收取一定比例佣金的业务模式，此类业务是按照实际收取的佣金计入收入，其发生的成本主要是研发人员的工资和销售人员的工资，这将计入销售费用核算，相对发生的业务成本比较少，2020年实际没有发生第三方的支付成本，由此造成2020年的毛利率为100%。2021年公司加大营销力度，并加强和第三方服务商和机构建立合作，实现此类业务的比较大的增长，在

此过程中发生支付给第三方合作支出，作为此类业务的成本，在报告期内，此类业务的毛利率在 70.68%。

(三)、公司收入确认和成本归集核算原则

- A、 业务外包收入，公司与员工签订劳动关系，以收取的全额价款作为收入，对外支付的员工工资、福利和社保公积金等费用作为成本支出。
- B、 劳务派遣业务，公司与派遣员工签订劳动合同关系，公司以收取的全额价款作为收入，对外支付的员工工资、福利、社保公积金等费用作为成本支出；
- C、 人力资源服务，作为人力资源经纪代理业务，以公司实际收取的服务费用作为收入，支付第三方服务商的支出作为成本，收入和成本中均不包括有关员工工资、福利、社保公积金等代收代付费用；
- D、 平台服务收入，主要是利用互联网平台撮合业务实现的佣金收入，以实际收取的佣金作为收入，业务过程中支付第三方的支出作为成本。

综上所述，报告期内，公司业务发展稳定，业务模式、成本费用构成和变动符合公司发展预期，毛利率属于同行业正常水平，与

同行业可比公司相比不存在显著差异。业务外包、劳务派遣业务按照全额法核算，人力资源服务和平台服务收入按照实际收取服务费用确认收入，公司收入确认和计量符合会计准则第十四号—收入准则的规定，成本费用划分符合会计准则的相关规定。

(3) 结合期后业务的开展情况、在手订单情况、主要客户、在职员工情况等，说明目前的员工数量是否能支撑公司正常业务开展，是否存在盈利能力持续下滑的风险，以及你公司拟采取的具体应对措施。

公司回复：

华勤互联是以人力资源为核心应用场景的企业服务解决方案提供商。公司是西藏自治区第一家获得劳动厅颁发的劳务派遣证书的人力资源服务企业。公司“立足西藏、辐射全国”，主要为西藏自治区客户提供包括劳务派遣、人事代理、员工招聘、业务外包和服务咨询等人力资源服务，是一家综合性的人力资源系统解决方案服务提供商。作为西藏自治区行业内领先的人力资源服务机构的华勤互联，多年坚守在藏区，为藏区几十家知名的优质企业提供着长期稳定而扎实的服务。

华勤互联在西藏自治区保持着较高的品牌知名度，拥有良好的

服务口碑。目前华勤互联的营销模式主要通过拜访式销售及电话销售、平台推荐等，并与下属北京金色华勤数据服务有限公司“互联网数字化平台”加强合作和客户引流，主要为西藏地区客户提供顾问式人事咨询服务，通过自主研发的数字化业务管理系统，对产品、客户、客户关系和订单进行了卓有成效的业务管理，建立标准化服务体系，完成公司人力资源服务产品的推广、报价、咨询以及产品成交确认等任务，在西藏自治区的人事服务行业中其营销与服务均处于同行业领先标杆。其业务收入主要来源于公司根据客户单位的需求，通过专家式客服团队，为客户提供人事代理、劳务派遣、薪酬外包以及福利管理等流程外包专业服务以及延伸的其他企业服务。

西藏地区的业务主要由当地团队员工承担并完成，2021年和2020年相比，不存在实质减少的情况，目前在西藏地区的员工数量足够支撑公司正常业务开展，不存在盈利能力下滑的风险。相对于2020年，公司合并数据包括了下属子公司北京金色华勤的员工人数，2021年期末由于公司丧失对下属子公司金色华勤的控制权，合并的员工人数不再包括金色华勤的员工，由此导致员工人数的下降，除此之外不存在员工的实质性减少等情况。

综上所述，报告期末，公司员工减少是由于合并报表范围变更导致，除此之外，公司现有员工数量不存在实质性减少的情况，足

以支撑公司正常业务开展，不存在盈利能力持续下滑的风险。

2、关于处置子公司

2021年7月你公司以310万元对价将全资子公司金色华勤25%股权转让至北京亲亲合益企业管理中心（有限合伙）（以下简称“亲亲合益”），2021年9月你公司以9180万元对价将金色华勤51%股权转让至广东德生科技股份有限公司（以下简称“德生科技”）。经过上述股权转让后，你对金色华勤的持股比例为24%，丧失控制权，相应重新确认长期股权投资成本合计48,886,439.77元。你将上述2次交易认定为一揽子交易，并确认处置长期股权投资而产生的投资收益21,775,847.02元，丧失控制权剩余股权按照公允价值重新计量的产生的所得38,859,440.02元。

经查询，亲亲合益共2名合伙人，其中乐晓飞持有95%份额，蓝雄持有5%份额，乐晓飞为你公司董事，蓝雄为你公司实际控制人。发生股权转让时，你公司与德生科技、亲亲合益、金色华勤签订业绩对赌协议，承诺金色华勤需于2021年下半年、2022年、2023年分别实现经审计净利润901万元、1,800万元、2,160万元。经审计，2021年下半年金色华勤实现经审计净利润993.68万元。根据你公司2021年年报，金色华勤全年实现净利润-

23,879,568.27 元。你公司其他非流动负债账面余额 59,379,046.38 元，内容为金色华勤股权转让款，待业绩对赌完成将确认为投资收益。

请你公司：

(1) 结合金色华勤的主营业务、主要产品、经营状况、与你公司业务的合作模式等，说明丧失控制权后对你公司主营业务的开展是否产生不利影响；

公司回复：

华勤互联主要的服务业务是在西藏自治区为客户提供传统模式的人力资源服务业务，如劳务派遣、人事代理等业务。为客户提供的服务包括：劳务派遣用工的档案材料的接受、日常管理、移交等工作；管理所有派遣员工合同，协助合同签订、审核、完善；管理派遣员工工资核算、发放，支付工资、补贴、津贴、奖金；同时，及时与客户沟通了解相关进出账情况，及时处理客户对于薪资方面产生的各项咨询与投诉。下属子公司金色华勤主要建设互联网技术平台，实现和撮合人力资源服务。公司现有业务并不依赖于金色华勤，但是公司和金色华勤之间存在引流引荐等合作模式，金色华勤收取必要的佣金或平台服务费，公司提供就地化的人力资源服务。

在这种情况下，即使公司对金色华勤丧失控制权，并不影响公司和金色华勤之间的继续合作，合作模式和方式不会发生实质性变化。

因此，公司对金色华勤丧失控制权后对公司主营业务的开展不会产生不利影响，公司将继续与金色华勤的合作，并就地提供人力资源的服务。

(2) 结合处置原因、股权转让合同主要条款、交易方式、市场价格、公允价值确定依据及方法等，说明两次股权转让交易日期相近但估值差异较大的原因及合理性，相关交易定价是否公允，是否存在利益输送；

公司回复：

鉴于发展需要，为了增强公司人力资源服务能力及现金流，聚焦人力资源“本地化”落地服务，以及激励管理团队之目的，决定出售子公司的部分股权。

第一次转让，公司以人民币 310 万元的价格转让子公司金色华勤 25%的股权给北京亲亲合益企业管理中心（有限合伙）（“亲亲合益”）。本次交易价格以标的公司截至 2020 年 12 月 31 日账面净资产价值为依据。亲亲合益共 2 名合伙人，其中乐晓飞持有 95% 份额，蓝雄持有 5% 份额，乐晓飞为公司董事，下属子公司金色华

勤的董事长/CEO，主要负责金色华勤的运营；蓝雄为公司实际控制人。

第二次转让，公司以人民币 9,180 万元的价格转让金色华勤 51% 的股权给广东德生科技股份有限公司。双方在 2021 年 9 月 10 日签署《广东德生科技股份有限公司与西藏华勤互联科技股份有限公司、北京亲亲合益企业管理中心（有限合伙）及北京金色华勤数据服务有限公司管理团队关于北京金色华勤数据服务有限公司之股权转让协议》。本次交易根据中通诚资产评估有限公司出具的《中通评报字〔2021〕12293 号评估报告》，标的公司 2021 年 6 月 30 日评估基准日的整体评估值为 18,230.00 万元。交易双方经友好协商确定公司以人民币 9,180 万元向广东德生科技股份有限公司转让金色华勤 51% 的股权。

两次交易认定为一揽子交易，一方面为了实现对管理团队的激励效果，构成集团股份支付，公司已经进行有关会计处理，计入公司管理费用；另外一方面，在第二次交易中存在业绩的承诺，而且业绩的承诺应主要靠管理团队来完成。两次股权转让的定价基础和角度不同，第一次股权转让以子公司的净资产为依据，同时在第二次股权转让中承担连带的业绩对赌责任，并对承诺的业绩完成起着关键性作用；第二次股权转让存在业绩的承诺，其定价很大程度上

基于管理团队对于未来业绩的承诺。两次股权转让均按照要求履行公司决策程序，经过公司董事会和股东大会的决议通过。

综上所述，第一次股权转让具有股权激励性质，构成股份支付，定价按照 2020 年 12 月 31 日账面净资产为依据，但是对于金色华勤未来经营和盈利承担对赌和补偿责任，定价比较低；第二次股权转让，在业绩承诺的基础上根据中通诚评估资产评估有限公司出具的《中通评报字〔2021〕12293 号评估报告》进行定价，存在业绩对赌和补偿责任，定价比较高。因此，两次股权转让的定价是合理的，不存在利益输送。

(3) 结合业绩对赌条款具体内容、考核方式、补偿安排、期后金色华勤的经营情况及未来盈利预测等，说明其他非流动负债金额 59,379,046.38 元的确认依据，未来需要支付的可能性。

公司回复：

(一) 业绩对赌的主要条款

华勤互联、亲亲合益及金色华勤管理团队（“业绩承诺方”）共同且连带地对金色华勤的业绩作出如下承诺：

(1)2021 年下半年（7-12 月）需实现经审计净利润 901 万元人

民币；(2)2022 年度需实现经审计净利润 1,800 万元人民币；
(3)2023 年度需实现经审计净利润 2,160 万元人民币。为免疑义，
本条所称“净利润”均指扣除非经常性损益前的经审计的归属于母
公司的净利润。

对于业绩承诺应分年度进行核算及补偿，若届时标的公司实现
当期期末累计实际净利润低于当期期末累计承诺净利润的 95%，业
绩承诺方应在触发当期业绩承诺补偿条款之日起 10 日内无条件向德
生科技支付按照下述公式计算的补偿金：如果当期期末累计实际净
利润虽然未达到当期期末累计承诺净利润的，但是已经达到当期期
末累计承诺净利润 95%或以上，业绩承诺补偿顺应到下一年度（期）
累计计算。

当期应补偿金额 = (截至当期期末累计承诺净利润 - 截至当期
期末累计实际净利润) ÷ 截至当期各年度的承诺净利润总和 × 本次交
易总对价 (即转让价款) - 已补偿金额)

(二) 金色华勤的经营情况和未来盈利预测

金色华勤总体上经营稳定，上述承诺的业绩是基于股权转让期
间公司管理团队对于未来的盈利预测和经营情况的合理预期，即
2021 年 7-12 月完成 901 万，2022 年完成 1800 万，2023 年完成

2160万。报告期间，2021年7-12月金色华勤实际完成了承诺的业绩，公司业务发展稳定，符合预期。公司认为，金色华勤在未来经营上有希望实现稳定发展，如期完成承诺的业绩；但是仍然存在市场的不确定性因素，尤其当前疫情造成的不利因素以及疫情防控对于客户和人力资源服务行业的连锁影响，对于承诺的业绩是否可以顺利完成仍存在各种不确定性。如果金色华勤能够如期完成业绩，将无需支付补偿；但是如果金色华勤无法如期完成承诺业绩，业绩承诺方将承担相应的补偿责任。

3、关于销售费用

报告期内，你公司发生销售费用 19,504,425.11 元，同比增长 56.20%。其中销售费用-工资发生额 8,020,775.90 元，上年同期为 7,874,395.20 元。你公司销售人员本期减少 81 人，期末 17 人。

请你公司结合销售人员变动情况、薪酬福利政策、费用划分标准等，说明销售费用-工资与销售人员数量变动趋势不一致且差异较大的原因及合理性。

公司回复：

2021年合并报表中包括了子公司金色华勤1-9月的销售费用，金色华勤在2021年有加大销售力度，平台服务费用收入实现比较大

的增长，其销售费用也比较大的增加，2021年1-9月，金色华勤由此增加销售费用金额5,782,248.94元。

2020年因疫情存在企业社保减免政策，子公司金色华勤2021年1-9月社保较2020年社保增加费用634,660.69元；同时因疫情原因销售业务难度更大，致使人工成本增加，金色华勤2021年1-9月较2020年增加费用支出大约130万元。

由于2021年期末，公司丧失对子公司的控制权（持股比例为24%），将由成本法改为权益法核算，报告期末，销售人员的变动均是由于不再合并子公司金色华勤的员工人数导致，本期减少的销售人员为子公司金色华勤的员工。华勤互联母公司的销售人员、薪酬政策和销售费用没有发生重大变化。

因此，**报告期内**销售费用-工资变动与**报告期末**销售人员减少的趋势不一致，是由于报告期末公司对下属子公司丧失控制权，有关员工人数不再包括金色华勤员工，但是报告期内销售费用，公司合并报表中包括了下属子公司金色华勤2021年1-9月的数据。

西藏华勤互联科技股份有限公司

2022年7月21日



关于西藏华勤互联科技股份有限公司 2021 年年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

西藏华勤互联科技股份有限公司（以下简称“华勤互联”或“公司”）转来贵部《关于对西藏华勤互联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 143 号）已收悉，我们针对问询函中提到的需要会计师发表意见的问题回复如下：

一、关于处置子公司

1、结合处置原因、股权转让合同主要条款、交易方式、市场价格、公允价值确定依据及方法等，说明两次股权转让交易日期相近但估值差异较大的原因及合理性，相关交易定价是否公允，是否存在利益输送；

请年审会计师结合对两次股权转让执行的审计程序、获取的审计证据等，对上述问题发表明确意见

回复： 审计过程中，我们对两次股权转让执行的主要审计程序、获取的审计证据如下：

- （1） 获取并检查上述两次股权转让相关的审批资料，检查交易是否涉及重大资产重组。
- （2） 获取两次股权转让的合同，检查协议约定主要条款、交易方式、定价依据等。
- （3） 获取向德邦科技股权转让时的评估报告，核查转让价款的公允性。
- （4） 向华勤互联治理层及管理层访谈，了解处置两次股权处置的目的、会计处理等。
- （5） 通过国家企业信用信息公示系统等对股权转让过程中的受让方工商公示信息进行查询，与公司提供的关联方名单比较确认是否为关联方。

经核查，华勤互联公司转让给北京亲亲合益管理中心（有限合伙）的股份主要目的为集团股份支付，所以股权转让价格较低。上述两次股权转让定价公允，不存在利益输送情况。



中兴财光华会计师事务所(特殊普通合伙)

2022年7月21日

