

关于深圳市讯方技术股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市申请文件的
第三轮审核问询函之回复中有关财务会计问题
的专项说明

容诚专字[2024]230Z1931 号

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）

中国·北京

北京证券交易所：

贵所于 2024 年 2 月 27 日出具的《关于深圳市讯方技术股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第三轮审核问询函》已收悉。深圳市讯方技术股份有限公司（以下简称“讯方技术”、“发行人”或“公司”）会同容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”或“会计师”）等相关方对问询函所列财务相关问题进行了认真讨论研究，逐项落实、核查，并按照要求对所涉及的事项进行了核查、资料补充和问题答复，现提交贵所，请予以审核。

如无特别说明，本回复中使用的简称与《深圳市讯方技术股份有限公司招股说明书（申报稿）》一致。

本回复的字体说明如下：

| | |
|-----------------|--------------|
| 问询函所列问题 | 黑体、加粗 |
| 对问题的回复、中介机构核查意见 | 宋体 |
| 申请文件的修改、补充 | 楷体、加粗 |

本回复中数据如合计数与各分项数直接相加之和存在差异，或小数点后尾数与原始数据存在差异，系精确位数不同或四舍五入形成。

目 录

| | |
|------------------------|---|
| 问题 2.盈利稳定性及真实性核查 | 2 |
|------------------------|---|

问题 2.盈利稳定性及真实性核查

根据申请文件，发行人报告期企业信息技术服务业务收入分别为 34,264.42 万元、48,432.76 万元、73,064.27 万元和 40,387.91 万元，其中第一大客户业务占比分别为 92.81%、98.34%、97.66%、96.31%。

(1) 盈利水平是否存在下滑风险。根据申请文件，①2020-2022 年，发行人人均创利为 2.37 万元/人、0.82 万元/人、2.08 万元/人，可比公司人均创利为 3.30 万元/人、3.05 万元/人、1.73 万元/人，发行人与可比公司人均创利变化趋势差异较大。②2020-2022 年，公司的毛利率分别为 27.10%、17.88%和 18.05%，软通动力毛利率分别为 27.22%、24.67%和 21.26%，发行人 2022 年人均创利水平大幅超过软通动力。③2022 年运营商业务、政企非华为云业务与华为云业务人均薪酬分别为 14.19 万元/人、17.54 万元/人、20.04 万元/人，同比涨幅分别为 7.99%、30.8%、51.36%，参与政企网络技术服务中非华为云业务的工程师，必须持有相应证书，华为云服务对不同人员级别无强制证书要求。④随着人力成本的不断上升，报告期内框架协议下的毛利率持续下降；报告期内部分业务新签订框架协议单价小幅增长，部分业务收入规模持续增长，但重新签订的框架协议单价下降。⑤2023 年 1-9 月，公司实现营业收入 68,894.48 万元，较上年同期增长 31.53%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 3,495.81 万元，同比增长 196.57%，增长幅度较大。

请发行人：①说明发行人与可比公司人均创利变化趋势不一致的原因，业务毛利率低于可比公司的情形下人均创利大幅高于可比公司的原因及合理性。②结合各类细分业务外包人员级别、服务时长等说明各类细分业务人均薪酬及工资涨幅差异较大的原因，是否符合内部管理规定；说明华为云业务是否为资质较低的员工，与各业务薪酬差异是否匹配，其他业务人员是否存在其他主体领取薪酬的情形。③说明各细分业务新签订框架协议单价增幅能否覆盖人力成本增幅，当前盈利水平是否可持续；结合部分业务销售规模持续增长且新框架协议人月单价下降的情况，进一步说明发行人外包服务相对其他供应商的竞争优势，是否严重同质化且持续低价竞争；视情况进行风险提示。④说明发行人各细分业务在主要客户合格供应商体系中地位、各期采购占比增减情况，并视情况对盈利能力是否存在下滑风险进行提示。⑤结合期后业务结构，说明净利

润增幅远超收入增幅的原因，相关业务毛利率变化的合理性。

(2) 收入及成本核查情况。根据申请文件，①华为云业务收入分别为 9,797.14 万元、24,646.34 万元、15,977.98 万元，2022 年度以及 2023 年上半年的同比增长率分别为 151.57%、72.05%，华为云业务的毛利率分别为 2.68%、5.17%和 4.50%。发行人企业信息技术服务收入及相关存货余额持续上升，且 2021 年起低毛利率华为云业务增速较高，但存货跌价金额及比例不增反降，各期存货跌价准备计提比例分别为 7.74%、3.41%、2.61%、2.60%。②对于各细分业务劳务分包的情况，按月对劳务成本计提，并根据与劳务供应商的月度或者季度结算单进行调整。③运营商 IT 服务单据验收形式为邮件、纸质，各期运营商 IT 服务核查比例分别为 91.02%、51.40%、24.07%、39.05%，核查比例大幅下降。④通讯网络优化服务验收方式为线上，最近一年及一期该细分业务线上核查比例超过 90%，但整体核查比例仅 50%、61.02%，线下单据核查比例均不足 10%，但 2020 及 2021 年邮件和纸质核查占核查比例较高。⑤企业网络技术服务单据验收形式为邮件、纸质及线上，各期核查比例分别为 85.90%、52.72%、68.73%、82.30%，2020 年至 2022 年线上核查占核查比例由 5.84%增长至 71.11%。

请发行人：①说明存货余额持续增长且低毛利华为云业务大幅增长的背景下存货跌价计提不增反减的原因，结合负毛利业务构成，说明可变现净值确定是否审慎。②结合与主要客户与劳务供应商验收、结算等情况，说明收入确认与劳务分包成本归集是否存在错配的情形。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，详细说明：(1) 对细分业务薪酬差异所采取的核查程序，是否访谈员工并核查资金流水同时说明相关比例，是否存在代垫成本费用的情形。(2) 说明华为对同类细分业务相同期间采取不同验收方式的合理性，核对各细分业务验收形式与核查情况，是否存在前后不一致的情况；说明运营商 IT 服务核查比例大幅下降的原因，验收过程及单据留存是否发生重大变化；说明最近一年一期通讯网络优化服务线下验收比例提高且线下核查比例极低的原因，说明线下外部证据获取不足的情形下能否合理保证该类细分业务的真实性；说明企业网络技术服务线下核查占比大幅减少的原因，是否存在较多外部单据无法获取或存在瑕疵的情形，并说明

验证邮件及纸质单据真实性的方法。

【回复】

一、盈利水平是否存在下滑风险

(一) 说明发行人与可比公司人均创利变化趋势不一致的原因，业务毛利率低于可比公司的情形下人均创利大幅高于可比公司的原因及合理性

1、说明发行人与可比公司人均创利变化趋势不一致的原因

2021-2023 年，发行人与同行业可比公司的人均创利情况如下：

单位：万元

| 公司 | 2023 年度 | | 2022 年度 | | 2021 年度 |
|------|---------|----------|---------|---------|---------|
| | 人均创利 | 变动比例 | 人均创利 | 变动比例 | 人均创利 |
| 软通动力 | 0.56 | -47.66% | 1.07 | -5.31% | 1.13 |
| 嘉环科技 | 2.08 | -16.80% | 2.50 | -2.72% | 2.57 |
| 中富通 | -1.20 | -174.07% | 1.62 | -70.28% | 5.45 |
| 平均 | 0.48 | -72.25% | 1.73 | -43.28% | 3.05 |
| 讯方技术 | 1.95 | -6.25% | 2.08 | 153.66% | 0.82 |

注：1、上表中计算人均创收、人均创利的各公司员工人数的计算标准为（期初人数+期末人数）/2；

2、人均创利数据为人均净利润数据。

报告期内，软通动力、嘉环科技和中富通人均创利均呈现下滑趋势，公司人均创利先升后降，存在波动。

(1) 公司人均创利变动趋势

2021 年度，由于公司业务发展速度加快，同时为了满足公司新开拓的华为云业务快速增长带来的实际人员需求，公司加强了员工储备，员工人数快速增长。另一方面，公司首次投标华为云业务时，以拓宽公司业务品类作为主要目标，为了保证员工利益及项目质量稳定，公司按照项目收入的较高比例用于支付职工薪酬，人力成本挤压了框架协议项下的服务利润空间，导致公司整体人均创利水平较低。

2022 年度，随着公司规模效应显现，前期储备人员创利得到体现，同时，公司精细化管理水平和业务人员工作质量及效率提升，公司人均创利较 2021 年

度大幅增长。

2023 年度，公司人均创利较 2022 年度略有下滑，主要系公司低毛利的华为云业务增速较其他业务较快，影响了公司整体毛利水平。

（2）公司与软通动力人均创利变动趋势的比较

2021 年至 2023 年，软通动力净利润分别为 93,763.13 万元、95,010.60 万元和 48,670.83 万元，变动比例分别为 1.33%和-48.77%；期末人数分别为 90,364 人、86,929 人和 85,470 人，变动比例分别为-3.80%和-1.68%。2022 年度，净利润和期末人数均较为稳定，2022 年期初和期末人数的均值较 2021 年有所增长，因此 2022 年度人均创利小幅下滑。2023 年度，净利润大幅下降导致人均创利下滑。

2021 年至 2023 年，软通动力毛利率分别为 24.67%、21.26%和 19.26%，受毛利率逐年下降的影响，软通动力人均创利亦呈现逐年下降的趋势。2021 年至 2023 年，公司的毛利率分别为 17.88%、18.05%和 17.89%，与人均创利的波动趋势一致。

公司的人均创利与软通动力存在一定差异的主要原因系公司与软通动力在营业收入规模和业务类别上均存在较大差距，软通动力人均创利主要受毛利率和人工成本上涨等因素影响，公司的人均创利除受该两类因素影响外还受到不同业务类别收入占比波动以及人员增速差异的影响。综合公司业务规模和不同类别收入占比波动，人均创利变动趋势与软通动力存在差异具有合理性。

（3）公司与嘉环科技人均创利变动趋势的比较

2021 年至 2023 年，嘉环科技的净利润分别为 20,999.94 万元、21,354.46 万元和 18,532.13 万元，变动比例分别为 1.69%和-13.22%，期末人数分别为 8,179 人、8,528 人和 9,049 人，变动比例分别为 4.27%和 6.11%。嘉环科技各期末人数变动较为稳定，人均创利的变动主要受净利润变动的的影响，呈先稳定后下降的变动趋势。

嘉环科技与发行人主营业务相似度较高，其中企业信息技术服务业务在技术方面不存在明显差异，但嘉环科技的业务规模大于发行人，劳务外包占比较

高，同时客户主要包括电信运营商和通信设备商，客户分布较发行人更加均衡，报告期内利润和人均创利变动相对稳定。发行人与嘉环科技的人均创利变动趋势差异主要系受净利润变动趋势的差异影响。

(4) 公司与中富通人均创利变动趋势的比较

2021年至2023年，中富通的净利润分别为7,504.40万元、3,659.24万元和-5,324.04万元，变动比例分别为-51.24%和-245.50%，期末人数分别为1,307人、3,218人和5,647人，变动比例分别为146.21%和75.48%。报告期内，中富通的人均创利持续下滑，主要系净利润大幅下降以及期末员工人数快速上升所致，其中中富通报告期内净利润大幅下降主要系受研发费用大幅增长、汇兑损益、商誉减值损失以及客户及市场需求减弱等影响等综合因素影响。

公司的人均创利变动趋势与中富通存在较大差异，主要系中富通受自身业务发展和外部环境影响导致净利润下降以及员工人数大幅上升所致。

综上，公司与各可比公司在业务内容、业务规模、业务发展战略、主营业务成本构成和劳务外包占比等方面均存在一定差异，因此公司与可比同行业公司人均创利变化趋势存在差异具备合理性。

2、业务毛利率低于可比公司的情形下人均创利大幅高于可比公司的原因及合理性

报告期内，发行人与同行业公司的人均创利、毛利率情况如下：

单位：万元

| 公司 | 2023年度 | | 2022年度 | | 2021年度 | |
|------|--------|-------|--------|------|--------|------|
| | 毛利率 | 人均创利 | 毛利率 | 人均创利 | 毛利率 | 人均创利 |
| 软通动力 | 19.26% | 0.56 | 21.26% | 1.07 | 24.67% | 1.13 |
| 嘉环科技 | 15.03% | 2.08 | 15.19% | 2.50 | 15.98% | 2.57 |
| 中富通 | 15.72% | -1.20 | 24.64% | 1.62 | 28.54% | 5.45 |
| 平均 | 16.67% | 0.48 | 20.36% | 1.73 | 23.06% | 3.05 |
| 讯方技术 | 17.89% | 1.95 | 18.05% | 2.08 | 17.88% | 0.82 |

从上表可知：

1、2021 年度，发行人毛利率高于嘉环科技，低于软通动力和中富通，人均创利最低；2022 年度，发行人毛利率高于嘉环科技，低于软通动力和中富通，人均创利低于嘉环科技，高于中富通和软通动力；2023 年度，发行人毛利率低于软通动力，高于嘉环科技和中富通。总的来看，相较同行业可比公司，发行人毛利率和人均创利处于中等水平。

2、2021 年至 2023 年，嘉环科技毛利率最低，但其人均创利处于较高水平，其毛利率远低于软通动力但人均创利远高于软通动力；中富通 2021 年度毛利率最高，人均创利也最高，但 2022 年度中富通毛利率最高而人均创利大幅下滑至偏低水平，2023 年度毛利率和人均创利继续下降。总的来看，人均创利多少与毛利率水平差异除受毛利率高低影响外，还受期间费用、商誉、业务结构、期末人员变动、劳务外包占比等多种因素的影响。

报告期内，发行人与软通动力、中富通存在业务毛利率低于可比公司的情形下人均创利大幅高于可比公司的情况，具体情况如下：

（1）发行人与软通动力人均创利和毛利率的对比情况

报告期各期，发行人存在毛利率均低于软通动力，但人均创收高于软通动力。2021 年至 2023 年，软通动力毛利率分别为 24.67%、21.26%和 19.26%，受毛利率逐年下降的影响，软通动力人均创利亦呈现逐年下降的趋势。2021 年至 2023 年，公司的毛利率分别为 17.88%、18.05%和 17.89%，与人均创利的波动趋势一致。

公司的人均创利与软通动力存在一定差异的主要原因系公司与软通动力在营业收入规模、业务类别以及主营业务成本构成上均存在较大差距。软通动力人均创利主要受毛利率和人工成本上涨等因素影响，公司的人均创利除受该两类因素影响外还受到不同业务类别收入占比波动的影响。主营业务成本构成方面，报告期内软通动力的职工薪酬占主营业务成本比例分别为 94.79%、94.19%和 94.00%，远高于公司的 70.76%、75.31%和 76.05%，外包费占主营业务成本比例分别为 2.03%、2.89%和 3.41%，低于公司的 6.98%、7.32%和 10.50%，同行业公司的人员规模受劳务采购金额占比的影响较大，在同等规模业务收入情

况下，劳务采购金额占比越低，由自有人员提供服务的占比越高，自有人员相对规模越大，由此导致人均创利相对较低。

因此，报告期内公司人均创利高于软通动力，毛利率低于软通动力具有合理性。

（2）发行人与中富通人均创利和毛利率的对比情况

2021 年度发行人毛利率低于中富通，人均创利低于中富通，2022 年度发行人毛利率低于中富通，人均创利高于中富通。2022 年度发行人毛利率低于中富通但人均创利高于中富通的主要原因为中富通净利润大幅下滑以及员工人数大幅上升，其中净利润大幅下滑原因如下：

1) 受美元汇率波动影响，因美元贷款导致产生汇兑损失 1,244.18 万元；

2) 收购的深圳英博达科技有限公司和福州华智信数字科技有限公司经营状况不及预期，净利润的实现情况低于收购时预测值，商誉减值损失合计 985.44 万元；

3) 为了加快在智慧农业、智慧社区、数字营销等领域的技术布局，加大研发投入所致，研发费用较去年同期增长 2,272.92 万元，同比增长 57.00%。

上述下滑原因合计金额为 4,502.54 万元，占中富通 2022 年度净利润的比例为 125.86%，对净利润影响较大，直接影响中富通人均创利大幅下滑，但对中富通的毛利率未造成影响。

报告期各期，中富通员工人数分别为 1,307 人、3,218 人和 5,647 人，其中 2022 年末人数较 2021 年末增长 146.21%，2023 年末人数较 2022 年末增长 75.48% 主要系随着业务规模持续增长，中富通不断增加引进专业人才，员工人数持续增加，同时中富通通过增资取得控制权、出资设立控股公司等方式，于 2022 年度新增五家公司纳入公司合并范围，导致员工人数增长，其中取得控制权之前标的公司创造的利润并不计入中富通的净利润，影响其人均创利。员工人数的快速增长进一步影响了中富通 2022 年度和 2023 年度的人均创利金额。

因此，公司 2022 年度人均创利高于中富通，毛利率低于中富通以及 2023 年度人均创利和毛利率均高于中富通具有合理性。

(二) 结合各类细分业务外包人员级别、服务时长等说明各类细分业务人均薪酬及工资涨幅差异较大的原因，是否符合内部管理规定；说明华为云业务是否为资质较低的员工，与各业务薪酬差异是否匹配，其他业务人员是否存在其他主体领取薪酬的情形

1、结合各类细分业务外包人员级别、服务时长等说明各类细分业务人均薪酬及工资涨幅差异较大的原因，是否符合内部管理规定

2022年运营商业务、政企非华为云业务与华为云业务人均薪酬分别为14.19万元/人、17.54万元/人、20.04万元/人，同比涨幅分别为7.99%、30.80%、51.36%；2023年运营商业务、政企非华为云业务与华为云业务人均薪酬分别为16.42万元/人、17.88万元/人、20.83万元/人，同比涨幅分别为15.68%、1.96%和3.95%，各类细分业务人均薪酬及工资涨幅差异较大，从人员级别、服务时长来看，各类细分业务人均薪酬涨幅差异较大具有合理性，具体分析如下：

2021年至2023年度，公司人员级别、服务时长及人均薪酬情况：

单位：人、工时/人、万元/人

| 业务类型 | 年度 | 人员级别 | | 服务时长 | | 人均薪酬 | |
|--------------|--------|--------------|-------------|--------|--------|-------|--------|
| | | 专家/资深、高级人员占比 | 同比变动 | 人均服务时长 | 同比变动 | 金额 | 同比变动 |
| 运营商网络技术服务 | 2023年度 | 44.80% | 上升9.54个百分点 | 238.93 | 6.11% | 16.42 | 15.68% |
| | 2022年度 | 35.26% | 上升2.66个百分点 | 225.17 | -0.11% | 14.19 | 7.99% |
| | 2021年度 | 32.60% | - | 225.41 | - | 13.14 | - |
| 政企网络技术服务非华为云 | 2023年度 | 26.10% | 下降2.16个百分点 | 276.37 | 6.84% | 17.88 | 1.96% |
| | 2022年度 | 28.26% | 上升1.02个百分点 | 258.68 | 8.21% | 17.54 | 30.80% |
| | 2021年度 | 27.25% | - | 239.05 | - | 13.41 | - |
| 政企网络技术 | 2023年度 | 60.85% | 上升11.27个百分点 | 237.58 | -1.27% | 20.83 | 3.96% |

| | | | | | | | |
|-------|---------|--------|--------------|--------|--------|-------|--------|
| 服务华为云 | 2022 年度 | 49.58% | 上升 8.39 个百分点 | 240.63 | 37.99% | 20.04 | 51.36% |
| | 2021 年度 | 41.19% | - | 174.39 | - | 13.24 | - |

注：1、人均服务时长=各类业务当期打卡总工时/月平均人数；

2、华为云业务 2021 年人均服务时长及人均薪酬较低系华为云自 2021 年 2 月开始开展。

由上表可以看出，2022 年度，公司运营商网络技术服务业务人员职级较为稳定，专家/资深、高级人员占比上升 2.66 个百分点，人均服务时长同比下降 0.11%，人均薪酬同比上升 7.99%。政企网络技术服务非华为云业务专家/资深、高级人员占比上升 1.02 个百分点，人均服务时长同比上升 8.21%，人均薪酬同比增长 30.80%。政企非华为云业务与运营商业务专家/资深、高级人员占比变动幅度均较小，但人均服务时长上升幅度高于运营商业务，故人均薪酬上涨幅度高于运营商业务具有合理性。华为云业务专家/资深、高级人员占比上升 8.39 个百分点，增长幅度最大，人均服务时长大幅上升 37.99%，受专家/资深、高级人员占比上升、人均服务时长大幅增长及 2021 年华为云业务开展时间等影响，华为云业务人均薪酬同比上升 51.36%，上升幅度超过运营商业务和非华为云业务，具有合理性。

2023 年度，公司运营商网络技术服务业务专家/资深、高级人员占比上升 9.54 个百分点，人均服务时长同比上升 6.11%，受上述因素影响，人均薪酬同比上升 15.68%。政企网络技术服务非华为云业务专家/资深、高级人员占比小幅下降 2.16 个百分点，但人均服务时长同比上升 6.84%，人均薪酬同比小幅上升 1.96%。华为云业务专家/资深、高级人员占比上升 11.27 个百分点，人均服务时长同比下降 1.27%，人均薪酬同比上升 3.96%，具有合理性。

根据公司薪酬管理制度，员工薪酬主要由基本工资、绩效工资、项目出勤工资和奖金等部分组成，其中员工岗位级别影响了基本工资和项目出勤工资中的项目出勤工资标准，员工出勤情况影响了奖金和项目出勤工资中的出勤系数。2022 年度，因各类细分业务专家/资深、高级人员占比、服务时长变动幅度不一致，导致各类细分业务人均薪酬及工资涨幅差异较大，符合公司薪酬管理制度规定。

2、说明华为云业务是否为资质较低的员工，与各业务薪酬差异是否匹配，其他业务人员是否存在其他主体领取薪酬的情形

华为云业务是华为近年来重点布局且发展速度较快的核心业务，随着全球数字化的深入发展，华为云业务赋能各行各业的要求需要合作伙伴提供更高更强的支持。在华为云业务方面，华为仅向讯方技术、软通动力、中国软件国际等少量供应商采购华为云服务。

公司华为云业务员工的主要工作是负责客户云计算和数据中心的运维工作以及向客户提供远程协助与现场支持等服务，提供上述服务需要员工具备较高的专业水平。因此，公司在招聘华为云业务人员时，对员工提出了较高的技术要求，职级为专家/资深、高级的员工占比较高。

同时，公司运营商网络技术服务业务是传统业务，服务单价偏低，业务稳定，市场人员供给充足，行业人均薪资偏低；政企网络技术服务是目前数字化潮流下的主流业务，服务单价较高，整体利润率较高，行业人均薪资相比运营商业务较高；其中的华为云业务为新开发的主流业务，技术要求高，增长速度快，市场人员供给相对紧缺，且对人员工作经验要求较高，故行业人均薪资较其他业务高。

(1) 公司各细分业务人员主要技能要求情况如下：

| 业务类型 | | 人员具体要求 |
|-----------|------|--|
| 运营商网络技术服务 | | 熟悉 Linux/Unix 操作系统和 shell 编程；熟悉数据库，SQL 语言，存储过程优化；掌握服务器、存储、网络设备基础知识等；熟悉分布式存储系统的原理机制，具备存储领域相关实施经验；熟悉传统存储厂商技术（NetApp、戴尔：EMC、IBM、华为等）；熟悉虚拟化 VMWARE、KVM，操作系统（Windows Server\Linux\Unix 等）；熟悉 SAN 存储技术交换技术；熟悉 FusionSphere 等虚拟化产品，具有云计算和数据中心产品规划设计、交付实施经验等 |
| 政企网络技术服务 | 非华为云 | 具有数据通讯、网络安全及无线交付及运维等工作经验；熟悉路由交换、安全、无线、数据中心方向其中两种以上；能够对网络设备进行日常维护、巡检及故障定位、处理；熟悉华为 SDN、VXLAN、SRV6、HiSec 安全解决方案、SD-WAN、IPV6、AI-Fabric 解决方案、Wi-Fi6 者优先；熟悉华为云产品；熟悉 openstackneutron、cinder 等组件功能原理，nova 有开源 OpenStack 或其他厂家 OpenStack 产品规划设计、交付实施经验；熟悉 VMware vSphere Citrix XenServer Windows Hyper VFusionSphere 等虚拟化产品，具有云计算和数据中心产品规划设计、交付实施经验；部分业务要求获得 HCIE/HCIP/HCIA 华为认证证书等 |

| | |
|-----|--|
| 华为云 | 1 年以上华为私有云，公有云交付经验；熟悉华为云产品：FusionCloud、FusionSphere、FusionAccess、FusionCompute、FusionManager、Fusionstorage 其中 1-2 个产品优先选择；熟悉 openstack nova、neutron、cinder 等组件功能原理，具有开源 OpenStack 或其他厂家 OpenStack 产品规划设计、交付实施经验；熟悉 VMware vSphere Citrix Xen Server Windows Hyper VFusion Sphere 等虚拟化产品，具有云计算和数据中心产品规划设计、交付实施经验等 |
|-----|--|

由上表可知，运营商网络技术服务业务人员技能要求相对通用，政企网络技术服务业务中，华为云业务员工相对于非华为云业务员工需要具备更高的软件规划设计、开发及实施交付能力，同时需要熟悉华为云相关产品。因此，根据各细分业务的员工综合技能素质要求，华为云业务员工需要较高的资质，对应的员工薪酬差异具有合理性。

(2) 报告期内，公司各细分业务专家/资深、高级员工占比情况如下表所示：

| 报告期 | 业务类型 | | 专家/资深、高级技术人员占比 |
|---------|-----------|------|----------------|
| 2023 年度 | 运营商网络技术服务 | | 44.80% |
| | 政企网络技术服务 | 非华为云 | 26.10% |
| | | 华为云 | 60.85% |
| 2022 年度 | 运营商网络技术服务 | | 35.26% |
| | 政企网络技术服务 | 非华为云 | 28.26% |
| | | 华为云 | 49.58% |
| 2021 年度 | 运营商网络技术服务 | | 32.60% |
| | 政企网络技术服务 | 非华为云 | 27.25% |
| | | 华为云 | 41.19% |
| | | 华为云 | - |

2021 年至 2023 年度，因华为云业务对员工资质要求较高，公司华为云业务专家/资深、高级技术人员占比较高，分别为 41.19%、49.58%和 60.85%，均高于运营商网络技术服务业务和非华为云业务。专家/资深、高级技术人员占比较高导致华为云业务人均薪酬较高，人员等级与薪酬水平相匹配。

报告期各期，政企网络技术服务非华为云业务专家/资深、高级技术人员占比低于运营商网络技术服务业务，但人均薪酬高于运营商业务的原因参与政企网络技术服务中非华为云业务的工程师，除需华为定级外，还必须持有相应

证书，而运营商网络技术服务对人员技能无技能证书要求。因此，政企网络技术服务非华为云业务专家/资深、高级技术人员占比略低，人均薪酬较高具有合理性。

综上所述，报告期内，公司政企网络技术服务的薪酬略高于运营商网络技术服务人均薪酬，主要原因是由于业务所处的行业阶段以及员工所需的技能，导致人均薪酬在不同业务类型中存在差异。同时，华为云业务对员工的技能要求较高，职级为专家/资深、高级的员工占比较高，与各业务薪酬差异匹配，其他业务人员不存在在其他主体领取薪酬的情形。

（三）说明各细分业务新签订框架协议单价增幅能否覆盖人力成本增幅，当前盈利水平是否可持续；结合部分业务销售规模持续增长且新框架协议人月单价下降的情况，进一步说明发行人外包服务相对其他供应商的竞争优势，是否严重同质化且持续低价竞争；视情况进行风险提示

1、各细分业务新签订框架协议单价增幅可覆盖人力成本增幅，当前盈利水平可持续

报告期内，公司同业务类型下重新招投标的框架协议主要如下：

| 序号 | 原框架协议名称 | 新框架协议名称 | 提供服务 | 终端服务对象 |
|----|-------------------------|-------------------------|--|---------------------------------|
| 1 | 中国区企业业务自研产品服务框架 | 中国区企业 ASP 服务框架 | 为勘测、基础部署、各项设计与实施方案等管理和客户支持服务 | 政府、金融、电力、医疗、教育、能源、交通等领域客户 |
| 2 | 中国区软件服务框架项目采购说明书 | 中国区软件类服务框架 | 集成（含工程）服务、各项设计与实施方案等管理和客户支持服务 | 运营商 |
| 3 | 2019-2020 年客户技术培训外包合作协议 | 2021-2023 年客户技术培训外包合作协议 | 培训和认证课程开发、培训交付、HCIE 实验支持、HCIE 面试、HCSI 实验支撑、HCSI 面试、交付项目支持等 | 华为客户、华为伙伴、华为 ICT 学院、合作方学员、华为员工等 |

（1）“中国区企业 ASP 服务框架”协议

该框架协议属于公司政企网络技术服务业务，是目前数字化潮流下的主流业务，业务体量发展较快，服务单价较高，整体利润率较高。

| 业务类别 | 新框架协议名 | 新框架协议签 | 新旧框架全部条目平均 | 新旧框架相同条目平均 | 报告期内旧框架综合毛 | 报告期内新框架综合毛 |
|------|--------|--------|------------|------------|------------|------------|
|------|--------|--------|------------|------------|------------|------------|

| | 称 | 订时间 | 单价变动 | 单价变动 | 利率 | 利率 |
|--------------|----------------|------------|--------|--------|-----|-----|
| 政企网络技术服务非华为云 | 中国区企业 ASP 服务框架 | 2022 年 7 月 | 13.13% | 41.73% | *** | *** |

注：上表中毛利率相关数据已申请豁免披露。

“中国区企业 ASP 服务框架”中全部条目平均单价上涨 13.13%，新旧框架相同条目平均单价上涨 41.73%。报告期内，新框架综合毛利率较旧框架协议综合毛利率基本保持稳定，小幅下降***个百分点，该框架协议单价增幅可基本覆盖人力成本增幅，业务盈利水平可持续。

(2) “中国区软件类服务框架”协议

该框架协议属于公司运营商网络技术服务业务，属于传统业务，业务稳定，服务单价偏低，整体利润率稳定。

| 业务类别 | 新框架协议名称 | 新框架协议签订时间 | 新旧框架全部条目平均单价变动 | 新旧框架相同条目平均单价变动 | 报告期内旧框架综合毛利率 | 报告期内新框架综合毛利率 |
|-----------|------------|-------------|----------------|----------------|--------------|--------------|
| 运营商网络技术服务 | 中国区软件类服务框架 | 2022 年 11 月 | 59.69% | 1.80% | *** | *** |

注：上表中毛利率数据已申请豁免披露。

“中国区软件类服务框架”中全部条目平均单价上涨 59.69%，报告期内，新旧框架相同条目平均单价上涨 1.80%。报告期内，新框架综合毛利率较旧框架协议综合毛利率基本保持稳定，小幅下降***个百分点，该框架协议单价增幅可基本覆盖人力成本增幅，业务盈利水平可持续。

(3) “2021-2023 年客户技术培训外包合作协议”

新旧框架协议定价对比如下

| 框架协议名称 | 业务场景（举例） | 标的 | 单价（不含税） |
|------------------------------|--------------------|----------------------------------|---------|
| 2019-2020 年客户技术培训外包合作协议（旧框架） | 中文 L2 培训交付 | IT 技术&软件 | *** |
| | 中文 L2 培训服务 产品开发 | | *** |
| | 中文 L2 培训交付 项目支持 | | *** |
| 2021-2023 年客户技术培训外包合作协议 | 中文 L2 培训交付 | 运营商 CT、运营商 IT、企业 联接、企业计算、企业开发 | *** |
| | 中文 L2 培训服务 | | *** |

| | | | |
|-------|--------------------------------|--------------------|-----|
| (新框架) | 产品开发 | 者、企业 ICT 其他（无线和视频） | |
| | 中文 L2 项目支持 (含交付项目支持和开发项目支持) | | *** |

注：1、以中文 L2（授课老师等级）的价格为例；
2、新框架单价为标的“运营商 CT、运营商 IT、企业联接、企业计算、企业开发者、企业 ICT 其他（无线和视频）”单价平均值；
3、培训业务不涉及报价系数；
4、上表中单价相关数据已申请豁免披露。

公司与 2021 年 1 月新签订的“2021-2023 年客户技术培训外包合作协议”在旧协议的定价基础上小幅下调，主要原因为公司调整定价策略，在原有 1 项“IT 技术&软件”课程的基础上，拓展为“运营商 CT”、“运营商 IT”、“企业联接”、“企业计算”、“企业开发者”、“企业 ICT 其他（无线和视频）”6 项课程，丰富了课程品类，大幅增加了总体业务收入规模，未来随着收入规模的增长，规模效应将导致毛利率水平逐步提升。

报告期各期，公司新旧框架协议毛利率情况如下表所示：

| 框架协议名称 | 2023 年度毛利率 | 2022 年度毛利率 | 2021 年度毛利率 | 2020 年度毛利率 |
|------------------------------|------------|------------|------------|------------|
| 2019-2020 年客户技术培训外包合作协议（旧框架） | - | - | - | *** |
| 2021-2023 年客户技术培训外包合作协议（新框架） | *** | *** | *** | - |

注：毛利率数据已申请豁免披露。

由上表可以看出，公司 2021 年 1 月重新签订框架协议后，因定价下降导致毛利率由 2020 年度的***下降到 2021 年度的***，盈利能力有所下降，但因该业务调整价格前的盈利水平较好，价格调低后仍有一定盈利空间。同时，随着收入规模的加大，业务规模效应导致公司新框架协议毛利率逐年回升，2023 年度，该框架协议毛利率回升至***，综上，该新签订框架协议当前盈利水平可持续。

2、结合部分业务销售规模持续增长且新框架协议人月单价下降的情况，进一步说明发行人外包服务相对其他供应商的竞争优势，是否严重同质化且持续低价竞争；视情况进行风险提示

报告期内，公司 ICT 培训支持服务业务收入规模持续增长，分别为 2,165.87 万元、4,513.00 万元和 5,037.68 万元，但新签订的“2021-2023 年客户技术培训

外包合作协议”框架协议单价较旧框架协议单价有所下降，主要原因为公司调整定价策略以拓展课程品类，以提升总体业务销售收入。

公司调整原有“2019-2020年客户技术培训外包合作协议”定价系考虑到旧框架协议中，公司提供的课程标的仅为“IT技术&软件”1项，业务量较小，为了拓展课程类型，提升业务收入规模，公司对课程的定价进行了适当调整。新框架协议中，课程标的共“运营商CT”、“运营商IT”、“企业联接”、“企业计算”、“企业开发者”、“企业ICT其他（无线和视频）”6项，丰富了课程品类，大幅增加了公司ICT培训支持服务业务收入。

（1）公司相对其他供应商的竞争优势

相对其他供应商，公司先发优势明显、行业经验丰富，市占率较高。公司该项ICT培训支持服务业务的客户主要为华为公司。2023年，公司ICT培训支持服务业务占华为采购同类服务比例约为***，在华为该类业务采购额排名为第***。（相关采购占比及排名情况已申请豁免披露）与其他竞争对手相比，公司具有丰富的产教融合经验，可以将业务中的实际问题转化为系统性课程，并且有相当丰富的经验及成功案例。与此同时，公司培训课程种类丰富，市场占有率高，在行业中形成了良好的口碑。

（2）公司业务不存在严重同质化的情况

公司该业务为向华为客户、华为伙伴、华为ICT学院、合作方学员、华为员工等客户提供培训和认证课程开发、培训交付、HCIE实验支持、HCIE面试、HCSI实验支撑、HCSI面试、交付项目支持等服务，该业务具有业务形态成熟与服务流程标准化等特征，与嘉环科技等同行可比公司存在一定程度的竞争，但不存在严重同质化的情形。

（3）公司该业务不存在持续低价竞争的情况

公司新签订的框架协议中，中文L2培训交付、中文L2培训服务产品开发和中文L2项目支持（含交付项目支持和开发项目支持）课程的定价分别为***元/班天、***元/人天和***元/人天，按每月21.75个工作日测算，公司上述培训课程每位培训讲师的定价分别为***元/年、***元/年和***元/年。根据广东省统计局数据，2022年广东省城镇非私营单位教育行业就业人员年平均工资为

144,300 元，按测算数据，公司新框架协议培训课程每年定价高于 2022 年广东省城镇非私营单位教育行业就业人员年平均工资，公司该业务不存在持续低价竞争的情况。

综上所述，公司调整框架协议定价策略以拓展课程品类，提升销售收入为目的，与竞争对手相比，公司具有丰富的教育领域经验、市场占有率较高等优势，存在一定程度的竞争，但不存在严重同质化的情形，新签订的框架协议定价不属于持续低价竞争。

（四）说明发行人各细分业务在主要客户合格供应商体系中地位、各期采购占比增减情况，并视情况对盈利能力是否存在下滑风险进行提示

1、发行人各细分业务在主要客户合格供应商体系中地位、各期采购占比增减情况

报告期内，公司各细分业务在华为同类细分业务合格供应商体系中地位、各期采购占比增减情况如下：

| 终端客户类型 | 2023 年度 | | 2022 年度 | | 2021 年度 | | 报告期内华为其他主要供应商 |
|-------------------------|----------|-------|----------|-------|----------|-------|---------------|
| | 同类服务采购占比 | 采购额排名 | 同类服务采购占比 | 采购额排名 | 同类服务采购占比 | 采购额排名 | |
| 通信网络建设及维护服务 | *** | *** | *** | *** | *** | *** | *** |
| 通信网络优化服务 | *** | *** | *** | *** | *** | *** | *** |
| 运营商业务与软件服务 ² | *** | *** | *** | *** | *** | *** | *** |
| 运营商 IT 服务 | *** | *** | *** | *** | *** | *** | *** |
| 企业网络技术服务 | 非华为云 | *** | *** | *** | *** | *** | *** |
| | 华为云 | *** | *** | *** | *** | *** | *** |
| ICT 培训支持服务 | *** | *** | *** | *** | *** | *** | *** |

注：1、以上数据来源于相关人员的访谈或邮件等；
 2、此处数据为公司部分运营商业务与软件服务业务（2023 年该部分收入占比约 50%）在华为合格供应商体系的情况；
 3、中国移动、超聚变、浪潮软件等客户对公司的采购金额相对较小，此处未予细分列示；
 4、上表中相关采购占比、排名及主要供应商情况已申请豁免披露。

各细分业务具体情况如下：

（1）通信网络建设及维护服务及通信网络优化服务

报告期内，公司通信网络建设及维护服务及通信网络优化服务收入及占比在华为同类服务采购中占比较低，比例在***%左右，相关服务的其他主要供应商包括***等。

（2）运营商业务与软件服务

报告期内，公司运营商业务与软件服务在华为同类服务采购中占比保持稳定，2020-2022 年均为***%，2023 年小幅上升至***%，相关服务的其他主要供应商包括***等，公司采购排名维持在第***名。

（3）运营商 IT 服务

报告期内，公司运营商 IT 服务业务收入分别为 3,045.76 万元、2,906.13 万元和 2,673.23 万元，公司运营商 IT 服务在华为同类服务采购中占比整体保持在***%左右，2023 年收入和占比均略有下滑，变动趋势整体一致，相关服务的其他主要供应商包括***等，公司采购排名维持在第***名。

（4）企业网络技术服务

报告期内，公司企业网络技术服务中非华为云业务在华为同类服务采购中占比呈上升趋势，排名由第***上升至第***，相关服务的其他主要供应商包括***等；公司华为云业务在华为同类服务采购中占比及排名均保持稳定，相关服务的其他主要供应商包括***等少数几家企业。

（5）ICT 培训支持服务

报告期内，公司 ICT 培训支持服务业务收入分别 2,165.87 万元、4,513.00 万元和 5,037.68 万元，收入增长迅速，同时公司 ICT 培训支持服务在华为同类服务采购中占比呈快速上升趋势，排名同步上升至第***。

综上，除通信网络建设及维护服务、通信网络优化服务外，公司其他细分业务在华为同类服务采购占比及排名均靠前列，且报告期内保持整体稳定向上趋势。

2、盈利能力是否存在下滑风险

公司与华为的合作关系稳定、持续，大部分细分业务在华为同类服务采购占比及排名均靠前列且保持整体稳定向上趋势；同时，公司具备在保障与华为合作稳定、持续的情况下，持续拓展新客户、ICT 产教融合服务业务的能力（具体分析详见本回复之“问题1”之“七”之“（二）发行人具备保障与华为合作稳定、持续的情况下，持续拓展新客户、ICT 产教融合服务业务的能力”的相关内容）。根据《审阅报告》（容诚专字[2024]230Z1823号），2024年1-3月公司营业收入为20,837.13万元，较去年同期增长18.00%，因ICT产教融合业务毛利率下滑、政府补助减少、应收账款增加导致坏账准备计提增加等因素使净利润同比下滑24.57%，净利润出现一定程度的下滑，但公司与主要客户合作稳定，在手订单较为充足，经营状况未发生重大不利变化，盈利能力不存在大幅下滑的风险。

综合考虑以上因素，公司现阶段盈利能力不存在大幅下滑的风险，但存在因华为对公司业务需求量下降或转向其他供应商、行业竞争加剧、人力成本上升等因素造成的盈利能力下滑风险。发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”中对“公司主要业务依赖华为的风险”、“行业竞争风险”及“人力成本上升风险”等分别作出了风险提示。

（五）结合期后业务结构，说明净利润增幅远超收入增幅的原因，相关业务毛利率变化的合理性

2023年1-9月，公司营业收入及净利润相关主要数据及同比变动情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2023年1-9月 | | 2022年1-9月 |
|------|-----------|--------------|-----------|
| | 金额 | 同比变动 | 金额 |
| 营业收入 | 68,894.48 | 31.53% | 52,381.16 |
| 营业成本 | 57,654.89 | 28.42% | 44,895.40 |
| 毛利率 | 16.31% | 增加 2.02 个百分点 | 14.29% |

| | | | |
|-------------------------------|-----------------|----------------|-----------------|
| 期间费用合计 | 7,310.30 | 10.79% | 6,598.35 |
| 扣除非经常性损益后 归属于母公司股东的 净利润 | 3,495.81 | 196.57% | 1,178.76 |

注：以上数据为审阅数据，未经审计。

从上表可知，2023年1-9月，公司实现营业收入68,894.48万元，较上年同期增长31.53%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为3,495.81万元，同比增长196.57%，增长幅度超过收入增幅，主要系毛利率有所上升，收入增长带动毛利额增加3,753.83万元，以及由于规模效应和成本管控，公司2023年1-9月的期间费用增长幅度低于营业收入增长幅度，使得净利润的增幅较大，具体情况如下：

1、各类业务毛利率有所上升是净利润增幅远大于营业收入增幅的主要原因

2023年1-9月及2022年1-9月，公司主营业务收入构成及毛利率情况如下：

单位：万元

| 业务类型 | 2023年1-9月 | | | 2022年1-9月 | | |
|-----------|------------------|----------------|---------------|------------------|----------------|---------------|
| | 收入金额 | 收入占比 | 毛利率 | 收入金额 | 收入占比 | 毛利率 |
| 企业信息技术服务 | 61,710.08 | 89.61% | 14.69% | 46,373.79 | 88.70% | 13.76% |
| 其中：非华为云业务 | 36,001.39 | 52.28% | 20.57% | 30,405.04 | 58.16% | 18.54% |
| 华为云业务 | 25,708.69 | 37.33% | 6.46% | 15,968.75 | 30.54% | 4.65% |
| 高校实训室解决方案 | 2,970.46 | 4.31% | 37.43% | 2,598.66 | 4.97% | 18.81% |
| 人才培养服务 | 4,181.51 | 6.07% | 25.46% | 3,308.53 | 6.33% | 17.69% |
| 合计 | 68,862.04 | 100.00% | 16.33% | 52,280.98 | 100.00% | 14.26% |

由上表可知，2023年1-9月，公司三大类业务收入占比较上年同期保持基本稳定，整体业务结构未发生重大变化。从公司企业信息技术服务收入构成情况来看，2023年1-9月公司华为云收入大幅增长，相应推高了其在企业信息技术服务收入中的占比。

毛利率方面，2023年1-9月，公司主营业务毛利率为16.33%，较上年同期增加2.07个百分点。其中：

(1) 企业信息技术服务业务毛利率同比增加0.93个百分点，略有上升，主要系公司加强项目和成本管理，非华为云业务与华为云业务毛利率均有所上升所致；其中华为云业务毛利率同比增加1.81个百分点，主要系收入同比增加

60.99%，业务规模持续扩大，规模效应摊薄了固定成本所致；

(2) 高校实训室解决方案业务毛利率上升幅度较大，主要系相关业务为项目制，不同项目的需求、配置、客户的预算等会有所差异，故不同客户的项目定价有所不同，毛利率波动较大。2022年1-9月，杨凌职业技术学院、河南经贸职业学院、安阳工学院，收入分别为223.58、207.73、150.70万元，毛利率分别为12.23%、1.73%、4.42%，相应拉低了2022年1-9月高校实训室解决方案业务毛利率；同时，2023年1-9月采用净额法核算的硬件设备采购服务实现收入91.97万元，该等业务毛利率高；

(3) 人才培养服务业务毛利率同比增加7.78个百分点，主要系毛利率较高的校企合作人才培养业务收入占人才培养服务业务收入的比例由2022年1-9月的36.18%增长至2023年1-9月的46.88%，进而拉高了人才培养服务业务毛利率所致。

因此，2023年1-9月公司相关业务毛利率同比变化符合业务实际情况，具有合理性。

2、规模效应渐显，期间费用总额增加但增幅低于营业收入增幅，使得净利润的增幅较大

2023年1-9月及2022年1-9月，公司期间费用的具体构成情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2023年1-9月 | | 2022年1-9月 |
|---------------|-----------------|-------------------|-----------------|
| | 金额 | 同比变动 | 金额 |
| 销售费用 | 2,024.74 | 16.41% | 1,739.36 |
| 管理费用 | 2,198.59 | 43.59% | 1,531.16 |
| 研发费用 | 2,898.14 | -3.62% | 3,006.99 |
| 财务费用 | 188.83 | -41.14% | 320.84 |
| 期间费用合计 | 7,310.30 | 10.79% | 6,598.35 |
| 期间费用率 | 10.61% | 减少1.99个百分点 | 12.60% |

从上表可知，2023年1-9月公司期间费用合计金额为7,310.30万元，同比增长10.79%，其中：（1）销售费用为2,024.74万元，较上年同期增加16.41%，主要系当期人员流动恢复正常，招待费及差旅费合计同比增加91.41万元，且公

司实行股权激励进而相关股份支付费用增加 70.03 万元所致；（2）管理费用为 2,198.59 万元，同比增长 43.59%，增长幅度较大，主要系因股权激励增加股份支付费用 471.13 万元所致；（3）研发费用略有下降，主要系当期研发人员略有减少所致（2023 年 1-9 月及 2022 年 1-9 月平均人数分别为 222 人和 242 人）；（4）财务费用为 188.83 万元，较 2022 年 1-9 月下降 41.14%，主要系当期银行借款规模减小（2023 年 1-9 月短期借款的平均余额为 6,007.67 万元，较 2022 年 1-9 月的 8,109.85 万元减少 25.92%），相应利息支出减少。

2023 年 1-9 月，在期间费用有所上涨的情况下，公司通过精细化管控，规模效应渐显，在营业收入规模快速增长的情况下期间费用率有所下降，进一步增加了公司的利润规模。

综上所述，2023 年 1-9 月公司业务结构整体保持稳定，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润增幅远超收入增幅的主要原因为毛利率上升带来净利润增幅高于营业收入的增幅，同时期间费用增幅低于营业收入增幅，使得净利润的增幅更大。

3、公司 2024 年度一季度业绩情况

根据《审阅报告》（容诚专字[2024]230Z0155 号），2024 年 1-3 月，公司营业收入为 20,837.13 万元，较去年同期增长 18.00%，业务结构保持稳定。因 ICT 产教融合业务毛利率下滑、政府补助减少、应收账款增加导致坏账准备计提增加等因素使净利润同比下滑 24.57%，净利润出现一定程度的下滑，但公司与主要客户合作稳定，在手订单较为充足，经营状况未发生重大不利变化，盈利能力不存在大幅下滑的风险。

二、收入及成本核查情况

（一）说明存货余额持续增长且低毛利华为云业务大幅增长的背景下存货跌价计提不增反减的原因，结合负毛利业务构成，说明可变现净值确定是否审慎

1、说明存货余额持续增长且低毛利华为云业务大幅增长的背景下存货跌价计提不增反减的原因

(1) 报告期各期末，合同履行成本余额变动情况如下：

单位：万元

| 项目 | 业务类别 | 2023 年末 | | 2022 年末 | | 2021 年末 |
|--------|------|-----------------|--------------|-----------------|--------------|-----------------|
| | | 金额 | 变动比例 | 金额 | 变动比例 | 金额 |
| 合同履行成本 | 非华为云 | 4,877.86 | 5.54% | 4,621.62 | 8.44% | 4,262.08 |
| | 华为云 | 2,997.87 | 12.26% | 2,670.48 | 12.25% | 2,611.05 |
| | 合计 | 7,875.73 | 8.00% | 7,292.11 | 6.10% | 6,873.13 |

由上表，公司合同履行成本各期末增长率分别为 6.10%和 8.00%。2022 年末合同履行成本较 2021 年末增长 6.10%，2023 年末合同履行成本较 2022 年末增长 8.00%，合同履行成本随着销售规模增加而保持稳步增长的趋势。

(2) 报告期各期末，合同履行成本跌价计提情况如下：

单位：万元

| 项目 | 业务类别 | 2023 年末 | 2022 年末 | 2021 年末 |
|--------|------------|----------|----------|----------|
| 合同履行成本 | 期末余额 | 7,875.73 | 7,292.11 | 6,873.13 |
| | 其中非华为云 | 4,877.86 | 4,621.62 | 4,262.08 |
| | 华为云 | 2,997.87 | 2,670.48 | 2,611.05 |
| 存货跌价金额 | 跌价金额 | 227.79 | 190.63 | 234.54 |
| | 其中非华为云 | 227.79 | 190.63 | 234.54 |
| | 华为云 | - | - | - |
| 跌价计提比例 | 存货跌价准备计提比例 | 2.89% | 2.61% | 5.50% |
| | 其中非华为云 | 4.67% | 4.12% | 5.22% |
| | 华为云 | - | - | - |

1) 报告期各期末，虽然华为云业务保持增长，但该业务在各期末的合同履约成本金额基本保持稳定且销售费用率较低，不存在跌价情况

报告期存货跌价金额分别为 234.54 万元、190.63 万元和 227.79 万元，随着合同履行成本的增长逐年增加，而计提比例有所下降，一方面系华为云对应合同履行成本不存在跌价情形，另一方面公司加强对业务人员管控，负毛利项目减少。

报告期各期末华为云业务合同履行成本金额分别为 2,611.05 万元、2,670.48 万元和 2,997.87 万元，带动企业信息技术服务对应合同履行成本呈现增长趋势。报告期内华为云业务的毛利率水平较低但不存在负毛利率情形，且该业务合作

模式为公司中标华为云业务后按照客户要求提供服务再下 PO 订单，在业务开展中销售费用很低，销售费用率远低于毛利率水平。基于以上情况，报告期各期末，经过存货跌价测试，华为云业务的可变现净值大于存货账面余额，不存在跌价的情况。

2) 报告期各期末，公司非华为云业务合同履约成本的跌价准备余额整体变化较小，跌价计提比例略有下降，主要系人员利用率提高，项目成本下降，负毛利项目占比下降

报告期内，合同履约成本-非华为云跌价准备余额分别为 234.54 万元、190.63 万元和 227.79 万元，计提比例分别为 5.50%、4.12%和 4.67%，各期变化较小，主要原因是随着公司业务规模的增长，公司加强了各业务人员管控，人员利用率提高，项目成本下降，相应负毛利项目的收入占总体收入的比例减少，由此导致非华为云业务的跌价计提比例出现下降趋势。

综上，公司报告期各期末华为云业务合同履约成本不存在跌价情况，同时，随着管理水平及人员利用率的提高，非华为云业务合同履约成本存货跌价的计提比例大致呈下降趋势；因此，报告期各期末存货余额持续增长且低毛利华为云业务大幅增长的背景下存货跌价计提比例下降具有合理性，符合公司业务的实际情况。

2、报告期内公司负毛利项目主要为非华为云业务，可变现净值确定审慎

(1) 报告期内，公司负毛利项目分业务构成收入明细如下：

单位：万元

| 业务构成 | 2023 年度 | | 2022 年度 | | 2021 年度 | |
|----------------|---------|---------|---------|--------|----------|---------|
| | 收入 | 毛利率 | 收入 | 毛利率 | 收入 | 毛利率 |
| 运营商业务与软件服务 | 21.27 | -117.59 | 18.55 | 24.27 | 40.83 | -44.23 |
| 企业网络技术服务 | 157.67 | -26.19 | 663.22 | -26.03 | -10.27 | -104.74 |
| 运营商通信网络优化服务 | 15.33 | -28.49 | 267.38 | -3.06 | 1,059.65 | -9.42 |
| 运营商 IT 服务 | 69.28 | -25.46 | 144.91 | -31.13 | 41.57 | -22.61 |
| ICT 技术培训服务 | - | - | 225.85 | -2.30 | 39.20 | 12.05 |
| 运营商通信网络建设及维护服务 | - | - | - | - | 36.73 | -45.57 |
| 软件技术外包服务 | - | - | - | - | 27.38 | -88.74 |

| 业务构成 | 2023 年度 | | 2022 年度 | | 2021 年度 | |
|------|---------|--------|----------|--------|----------|--------|
| | 收入 | 毛利率 | 收入 | 毛利率 | 收入 | 毛利率 |
| 合计 | 263.54 | -33.50 | 1,319.91 | -13.58 | 1,235.09 | -17.17 |

注：部分毛利为正的情况，主要由于整个框架协议为负毛利，框架协议内不同业务之间可能会有个别业务类型属于正毛利的情况，总体金额较小。

由上表，发行人企业信息技术服务的负毛利项目 2021 年-2022 年收入各期变化较小，2023 年负毛利项目收入金额较前期下降较多，主要与客户华为不同的框架协议有关，负毛利的主要原因一方面系公司为部分业务扩张储备了业务人员，但业务规模低于预期，业务人员利用率不足；另一方面系新开拓业务受到执行周期长、实施难度高等影响导致投入较大，相应出现负毛利率项目，随着公司规模逐渐增长，人员利用率增长，负毛利项目逐渐减少。因此，企业信息技术服务存在部分负毛利项目与其业务情况相匹配，具有合理性。

(2) 企业信息技术服务按框架协议的前五大负毛利项目在整个报告期各期末对应的存货余额计提的存货跌价准备情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2023 年末 | 2022 年末 | 2021 年末 |
|-----------------|---------|---------|---------|
| 前五大负毛利项目对应的存货余额 | 192.17 | 537.99 | 583.15 |
| 存货跌价准备金额 | 40.10 | 102.37 | 124.16 |
| 存货跌价准备计提比例 | 20.87% | 19.03% | 21.29% |

注：各年度前五大负毛利项目因涉及较多不同的 PO 或拆分 PO，该框架协议在报告期各期均有存货余额，上述数据取自按框架协议的前五大负毛利项目在报告期各期期末存货余额合计数及其对应的存货跌价准备余额的合计数。

由上表，公司企业信息技术服务的前五大负毛利项目在报告期各期期末未完工 PO 对应存货余额分别为 583.15 万元、537.99 万元和 192.17 万元，各期末存货存在波动主要系受不同 PO 验收进度有所不同的影响。

各期末，公司企业信息技术服务的前五大负毛利项目存货跌价计提比例分别为 21.29%、19.03%和 20.87%，均高于全部企业信息技术服务的存货跌价计提比例。各年度存在波动，主要是发行人跌价计提系按照单个 PO 项目进行测试，而公司在承接和承做项目时，不仅会考虑单个项目的毛利率情况，也会综合考虑与华为合作业务的整体毛利率情况，因此会出现单个 PO 的存货跌价较高或较低的情形。

综合来看，企业信息技术服务的前五大负毛利项目整体的存货跌价准备的计提比例较高，发行人严格按照会计政策规定对企业信息技术服务业务中负毛利项目进行存货跌价测试，已经充分考虑了跌价迹象、可变现净值、至完工时估计将要发生的成本等因素，可变现净值确定审慎，存货跌价准备计提充分。

(3) 报告期内合同履约成本的可变现净值确定审慎

公司的存货-合同履约成本均为执行合同而持有的存货，其可变现净值以该项目的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确认。

1) 合同履约成本-非华为云具体存货跌价测算过程描述如下：

报告期各期末，发行人按照单个 PO 进行减值测试，项目的估计售价按照对应单个项目的不含税金额确认；至完工时估计将要发生的成本考虑预计至完工尚需要投入的工时和对应办事处单位工时成本计算，即预计尚需发生成本=预计尚需投入工时*单位人工成本，预计尚需投入工时=该单个项目对应的不含税金额/对应办事处人天产值-已投入工时，各办事处单位人工成本=办事处当期薪酬总额/办事处当期总工时，办事处人天产值=办事处当期总收入/对应项目的总工时。销售费用及税费按照发行人的销售费用和税金及附加占收入比例计算。

报告期内，合同履约成本-非华为云业务存货跌价准备明细如下：

单位：万元

| 项目 | 2023 年末 | 2022 年末 | 2021 年末 |
|----------------|-----------|-----------|----------|
| 生产的产品预计销售金额① | 12,971.02 | 12,153.45 | 9,081.13 |
| 至完工时估计将要发生的成本② | 3,866.62 | 3,178.22 | 2,887.77 |
| 预计的销售费用及税金③ | 324.28 | 240.64 | 323.29 |
| 可变现净值④=①-②-③ | 8,780.12 | 8,734.59 | 5,870.07 |
| 账面余额⑤ | 4,877.86 | 4,621.62 | 4,262.08 |
| 存货跌价准备⑥ | 227.79 | 190.63 | 234.54 |

由上表显示，报告期内随着公司业务规模逐渐增长，公司的销售费用及税金费用率逐渐摊薄，有所下降，随着业务规模增长，政企非华为云业务的人员整体利用率提高，大部分项目的可变现净值高于存货账面余额，整体可变现净

值高于账面价值，存在减值情况的项目减少，存货跌价准备的整体金额有所下降。

②合同履约成本-华为云业务具体存货跌价测算过程描述如下：

报告期内，华为云业务的主要合作模式为中标华为云业务后按照客户要求提供服务，并按照结算 PO 验收确认收入，其可变现净值以预计收入减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确认。预计收入根据该业务在框架协议内数据进行计算，因服务模式为先提供服务再结算,对应 PO 无预计将发生成本。

报告期内，合同履约成本-华为云业务存货跌价准备计算过程如下：

单位：万元

| 项目 | 2023 年末 | 2022 年末 | 2021 年末 |
|----------------|----------|----------|----------|
| 生产的产品预计销售金额① | 3,213.84 | 3,034.64 | 2,713.93 |
| 至完工时估计将要发生的成本② | - | - | - |
| 预计的销售费用及税金③ | 17.37 | 16.08 | 96.62 |
| 可变现净值④=①-②-③ | 3,196.46 | 3,018.56 | 2,617.31 |
| 账面余额⑤ | 2,997.87 | 2,670.48 | 2,611.05 |
| 存货跌价准备⑥ | - | - | - |

由上表可知，报告期内发行人合同履约成本-华为云业务的可变现净值确定谨慎；经存货跌价测试后，其可变现净值大于账面余额，不存在跌价减值的情况。

综上所述，报告期内，公司合同履约成本的负毛利业务主要由非华为云业务构成，在确认可变现净值时，已经充分考虑了减值迹象、至完工时估计将要发生的成本、销售税费等因素，可变现净值确定审慎，存货跌价准备计提充分。

（二）结合与主要客户与劳务供应商验收、结算等情况，说明收入确认与劳务分包成本归集是否存在错配的情形

1、公司与劳务供应商合作模式

报告期内，公司针对劳务外包事项制定了完善的内部控制制度并得到有效执行，《业务外包管理制度》对外包项目需求申请、外包供应商评选、合同签

署、外包人员资质审核、成果验收、对账及付款以及对外包供应商的定期或不定期抽检或监督等方面均作出详细规定，从多方面确保公司劳务外包采购执行规范。发行人根据项目具体情况，向劳务供应商提出人员需求，劳务供应商指派符合发行人技术采购需求的劳务人员开展相关业务，发行人派相关人员对劳务外包人员的工作质量进行检查和监督，发行人每月或每季度依据考勤记录按“人/天”或“人/月”与劳务供应商进行结算。

2、前五大劳务供应商当期计提与结算情况

报告期各期，发行人前五大劳务供应商当期计提与结算情况如下：

(1) 2023 年度

单位：万元

| 劳务供应商 | 结算周期 | 计提数 | 结算数 | 差异 | 差异占比 |
|----------------|------|-----------------|-----------------|--------------|--------------|
| 厦门方胜众合企业服务有限公司 | 按月 | 7,333.74 | 7,375.23 | 41.48 | 0.56% |
| 江苏恒知教育科技有限公司 | 按月 | 387.97 | 389.88 | 1.91 | 0.49% |
| 北京爱好科技有限公司 | 按月 | 364.18 | 366.03 | 1.85 | 0.50% |
| 安徽引途科技有限公司 | 按月 | 269.96 | 271.56 | 1.60 | 0.59% |
| 中科政汇（北京）科技有限公司 | 按月 | 191.22 | 192.55 | 1.32 | 0.69% |
| 合计 | - | 8,547.08 | 8,595.24 | 48.16 | 0.56% |

注：计提数为按月计提劳务供应商服务成本金额，结算数为月度或季度结算单金额，下同。

(2) 2022 年度

单位：万元

| 劳务供应商 | 结算周期 | 计提数 | 结算数 | 差异 | 差异占比 |
|------------------|------|-----------------|-----------------|--------------|--------------|
| 厦门方胜众合企业服务有限公司 | 按月 | 3,736.68 | 3,739.87 | 3.19 | 0.09% |
| 北京爱好科技有限公司 | 按月 | 273.01 | 278.73 | 5.72 | 2.05% |
| 江苏恒知教育科技有限公司 | 按月 | 343.24 | 343.69 | 0.45 | 0.13% |
| 中科政汇（北京）科技有限公司 | 按月 | 208.13 | 213.80 | 5.67 | 2.65% |
| 网云数联信息科技(深圳)有限公司 | 按季度 | 163.61 | 164.31 | 0.70 | 0.43% |
| 合计 | - | 4,724.67 | 4,740.40 | 15.73 | 0.33% |

(3) 2021 年度

单位：万元

| 劳务供应商 | 结算周期 | 计提数 | 结算数 | 差异 | 差异占比 |
|----------------|------|----------|----------|-------|-------|
| 厦门方胜众合企业服务有限公司 | 按月 | 1,990.38 | 2,019.96 | 29.58 | 1.46% |

| 劳务供应商 | 结算周期 | 计提数 | 结算数 | 差异 | 差异占比 |
|------------------|------|-----------------|-----------------|--------------|--------------|
| 北京爱好科技有限公司 | 按月 | 349.23 | 348.11 | -1.12 | -0.32% |
| 江苏恒知教育科技有限公司 | 按月 | 376.27 | 370.89 | -5.38 | -1.45% |
| 网云数联信息科技（深圳）有限公司 | 按季度 | 135.92 | 137.84 | 1.92 | 1.39% |
| 广州铭轩信息科技有限公司 | 按月 | 50.69 | 52.60 | 1.91 | 3.63% |
| 合计 | - | 2,902.49 | 2,929.40 | 26.91 | 0.92% |

由上表可知，报告期内公司与劳务供应商主要的结算方式为按月结算，公司按月对劳务成本计提，并根据与劳务供应商的月度或者季度结算单进行调整。报告期内，公司与主要劳务供应商的结算差异较小，差异率分别为 0.92%、0.33% 和 0.56%，各期的差异率较小，各月计入项目成本的劳务成本准确，不存在收入确认与劳务外包成本归集错配的情形。

综上所述，公司制定了《业务外包管理制度》对劳务外包进行管控，各月根据各事业部实际采购金额归集入账，计提数和月度/季度结算单差异较小，并按照事业部内具体 PO 工时进行分配，在对应 PO 确认收入时结转成本，不存在收入确认与劳务外包归集错配的情形。

3、报告期内劳务外包成本归集与分配情况

报告期内劳务供应商主要分布在北京、山东网优、云交付服务部、广州网优等，因部分区域公司未设置办事处或自身人员配备存在可能无法完全满足本项目交付要求时，公司将部分具有地域性、辅助性、阶段性的现场工作外包给劳务供应商，发行人按月根据实际服务的办事处归集劳务成本。公司各月根据各个办事处当期总工时，计算外包费用单位成本，在办事处内的 PO 根据项目工时和外包费用的单位成本进行分摊，在对应 PO 确认收入时结转成本，不存在收入确认与劳务外包归集错配的情形。

综上所述，公司制定了《业务外包管理制度》对劳务外包进行管控，各月根据各事业部实际采购金额归集入账，计提数和月度/季度结算单差异较小，并按照事业部内具体 PO 工时进行分配，在对应 PO 确认收入时结转成本，不存在收入确认与劳务外包归集错配的情形。

三、核查程序及核查意见

（一）关于盈利水平是否存在下滑风险

1、核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

（1）获取发行人收入成本明细表及花名册，计算人均创利金额并分析变动情况，并通过对比发行人同行业可比公司，分析变动趋势是否存在重大差异；

（2）获取发行人及同行业可比公司毛利率，分析发行人与同行业可比公司的毛利率与人均创利不匹配的原因及合理性；

（3）通过访谈相关人员或查阅确认邮件等方式，了解公司各细分业务在华为同类细分业务合格供应商体系中地位、各期采购占比情况；

（4）获取并查阅 2024 年第一季度审阅报告，了解公司经营情况，并结合报告期内公司细分业务在华为供应商中相关排名占比的变动等情况，分析公司盈利能力是否存在下滑风险；

（5）获取并查阅 2023 年三季度审阅报告、主营业务收入及毛利率明细表等资料，核查期后结构是否发生重大变化，分析净利润增幅远超收入增幅及相关业务毛利率变动的原因及合理性；

（6）获取公司薪酬管理制度，结合公司员工花名册、收入成本明细表分析各类细分业务外包人员级别、服务时长与人均薪酬之间的关系；

（7）访谈发行人业务负责人，了解公司各类业务人员的区别情况及参与项目类别的差异，分析华为云业务是否为资质较低的员工，与各业务薪酬差异是否匹配；

（8）抽查部分员工银行流水，核查业务人员是否存在其他主体领取薪酬的情形；

（9）获取公司收入成本明细表及公司重新签订的框架协议，对比报告期内各细分业务新旧框架协议相同条目单价及人月单价变化情况，分析各细分业务新签订框架协议单价增幅是否可覆盖人力成本增幅，当前盈利水平是否可持续；

（10）访谈业务负责人，了解公司新旧框架协议报价价格系数的变化情况；

并结合公司报价情况及提供的服务，分析各类业务外包服务是否严重同质化且持续低价竞争。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人与各可比公司业务内容、业务规模、业务发展战略、主营业务成本构成和劳务外包占比等均存在一定差异，因此发行人与可比业公司人均创利变化趋势存在差异具备合理性；

发行人报告期内毛利率低于软通动力，人均创利高于软通动力主要系发行人职工薪酬占主营业务成本比例低于软通动力，且业务类别和规模均存在差异；发行人 2022 年度毛利率低于中富通，人均创利高于中富通，主要系中富通受汇兑损益、商誉减值等影响净利润大幅下滑，但对毛利率影响较小，且中富通 2022 年末员工人数大幅增加；

(2) 报告期内，因各类细分业务专家/资深、高级人员占比、服务时长变动幅度不一致，导致各类细分业务人均薪酬及工资涨幅差异较大，符合公司薪酬管理制度规定；

(3) 华为云业务员工需要较高的资质，职级为专家/资深、高级的员工占比较高，与各业务薪酬差异匹配。对部分员工进行访谈并获取部分员工资金流水，其他业务人员不存在在其他主体领取薪酬的情形；

(4) 中国区企业 ASP 服务框架、中国区软件类服务框架单价增幅可基本覆盖人力成本增幅，2021-2023 年客户技术培训外包合作协议在旧协议的定价基础上有所下调，主要原因为公司调整定价策略，丰富了课程品类。该业务调整价格前的盈利水平较好，价格调低后仍有一定盈利空间。同时，随着收入规模的加大，业务规模效应导致公司新框架协议毛利率逐年回升，2023 年度，该框架协议毛利率回升至 19.56%，综上，该新签订框架协议当前盈利水平可持续；

(5) 与竞争对手相比，公司具有丰富的教育领域经验、市场占有率较高等优势，存在一定程度的竞争，但不存在严重同质化的情形，新签订的框架协议定价不属于持续低价竞争；公司已在招股说明书“第三节 风险因素”中对“行

业竞争风险”处作出了风险提示。

(6) 除通信网络建设及维护服务、通信网络优化服务外，公司其他细分业务在华为同类服务采购占比及排名均靠前列，且报告期内保持整体稳定向上趋势；公司现阶段盈利能力下滑风险较小，但存在因华为对公司业务需求量下降或转向其他供应商、行业竞争加剧、人力成本上升等因素造成的盈利能力下滑风险。发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”中对“公司主要业务依赖华为的风险”、“行业竞争风险”及“人力成本上升风险”等分别作出了风险提示。

(7) 2023年1-9月公司业务结构整体保持稳定，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润增幅远超收入增幅的主要原因为毛利率上升带来净利润增幅高于营业收入的增幅，同时期间费用增幅低于营业收入增幅，使得净利润增幅提高。

(二) 关于收入与成本核查情况

1、核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

- (1) 了解并测试公司与存货跌价准备相关的内部控制的设计和运行；
- (2) 获取发行人存货跌价计提表，根据存货跌价政策，复核存货跌价准备测算过程；
- (3) 查询同行业可比上市公司的存货跌价政策以及跌价计提情况，对比分析公司存货跌价政策、计提比例的合理性；
- (4) 访谈公司财务负责人，了解劳务外包成本的归集及核算方法；
- (5) 获取发行人劳务采购台账、业务外包管理制度，抽取主要劳务外包供应商，检查其合同、结算单、付款单据等，检查劳务外包成本发生的真实性、完整性及分配的准确性，检查发行人相关会计核算是否符合《企业会计准则》规定；
- (6) 获取并核查了发行人及其主要股东、实际控制人及近亲属、发行人董监高及关键岗位人员、关联方等报告期内银行账户流水，检查是否存在与劳务

供应商的异常往来；

(7) 执行细节测试，通过检查大额供应商的采购合同、签收单或结算单、发票、银行回单等单据，核查采购内容及采购金额的真实性。同时，通过企查查网站核查主要供应商与发行人是否存在关联关系；

(8) 对主要劳务供应商进行了访谈，核查供应商是否与发行人存在关联关系，并了解交易的商业理由，核查采购业务的真实性、结算周期等情况。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、存货余额持续增长且低毛利华为云业务大幅增长的背景下存货跌价计提不增反减，主要是华为云业务中标使得存货余额增加，而业务因模式情况不存在存货跌价准备情形，对于非华为云业务，随着人员利用率有所提升，相应负毛利项目减少，报告期内存货跌价准备计提比例有所下降；在确认可变现净值时，已经充分考虑了减值迹象、至完工时估计将要发生的成本、销售税费等因素，可变现净值确定谨慎，存货跌价准备计提充足；

2、发行人收入确认与劳务外包成本归集不存在错配的情形。

(三) 详细说明：(1) 对细分业务薪酬差异所采取的核查程序，是否访谈员工并核查资金流水同时说明相关比例，是否存在代垫成本费用的情形。(2) 说明华为对同类细分业务相同期间采取不同验收方式的合理性，核对各细分业务验收形式与核查情况，是否存在前后不一致的情况；说明运营商 IT 服务核查比例大幅下降的原因，验收过程及单据留存是否发生重大变化；说明最近一年一期通讯网络优化服务线下验收比例提高且线下核查比例极低的原因，说明线下外部证据获取不足的情形下能否合理保证该类细分业务的真实性；说明企业网络技术服务线下核查占比大幅减少的原因，是否存在较多外部单据无法获取或存在瑕疵的情形，并说明验证邮件及纸质单据真实性的方法

1、对细分业务薪酬差异所采取的核查程序，是否访谈员工并核查资金流水同时说明相关比例，是否存在代垫成本费用的情形

(1) 分析过程

报告期内公司按照不同部门及事业部进行薪酬归集，按部门职能划分成本费用类别，并对应具体细分业务。员工定期根据其业务的内容在对应的PO上进行打卡，项目经理每月进行审批并督促员工及时完成工时填写。财务部每月根据员工填写的工时、员工工资，按项目归集、核算人工成本；分不同事业部检查PO打卡记录及审批。此外，公司制定了《项目工时打卡管理制度》，以有效保证工时统计、薪酬归集和分配核算的准确性。

1) 报告期各期，公司各业务类型人均薪酬情况如下：

单位：万元

| 业务类型 | 项目 | 2023 年度 | | 2022 年度 | | 2021 年度 | |
|-----------|------|---------|--------|---------|--------|---------|-------|
| | | 金额 | 变动 | 金额 | 变动 | 金额 | |
| 运营商网络技术服务 | 人员数量 | 1,122 | -3.95% | 1,168 | -1.52% | 1,186 | |
| | 人均薪酬 | 16.42 | 15.68% | 14.19 | 7.99% | 13.14 | |
| 政企网络技术服务 | 非华为云 | 人员数量 | 790 | 2.34% | 772 | 15.05% | 671 |
| | | 人均薪酬 | 17.88 | 1.96% | 17.54 | 30.80% | 13.41 |
| | 华为云 | 人员数量 | 1,442 | 31.06% | 1,100 | 62.24% | 678 |
| | | 人均薪酬 | 20.83 | 3.96% | 20.04 | 51.36% | 13.24 |

注：人员数量为月加权平均人数，月加权平均人数=Σ各月人数/12个月。

由上表，在企业信息技术服务人员中，华为云业务的人均薪酬最高，非华为云的政企网络技术服务人均薪酬次之，运营商网络技术服务人均薪酬最低，这与各业务类型所需要人员技能、行业人员储备、招聘难度、业务区域等相关。

2) 报告期内各业务类型人员技能要求情况如下：

| 业务类型 | 人员具体要求 |
|-----------|---|
| 运营商网络技术服务 | 熟悉 Linux/Unix 操作系统和 shell 编程；熟悉数据库，SQL 语言，存储过程优化；掌握服务器、存储、网络设备基础知识等；熟悉分布式存储系统的原理机制，具备存储领域相关实施经验；熟悉传统存储厂商技术（NetApp、戴尔：EMC、IBM、华为等）；熟悉虚拟化 VMWARE、KVM，操作系统（Windows Server\Linux\Unix 等）；熟悉 SAN 存储技术交换技术；熟悉 FusionSphere 等虚拟化产品，具有云计算和数据中心产品规划设计、交付实施经验等 |
| 政企网络技术服务 | 非华为云 具有数据通讯、网络安全及无线交付及运维等工作经验；熟悉路由交换、安全、无线、数据中心方向其中两种以上；能够对网络设备进行日常维护、巡检及故障定位、处理；熟悉华为 SDN、VXLAN、SRV6、HiSec 安全解决方案、SD-WAN、IPV6、AI-Fabric 解决方案、Wi-Fi6 者优先；熟悉华为云产品；熟悉 openstack neutron、cinder 等组件功能原理，nova 有开源 OpenStack 或其他厂家 OpenStack 产品规划设计、交付实施经验；熟悉 VMware |

| 业务类型 | 人员具体要求 |
|-----------|--|
| 运营商网络技术服务 | 熟悉 Linux/Unix 操作系统和 shell 编程；熟悉数据库，SQL 语言，存储过程优化；掌握服务器、存储、网络设备基础知识等；熟悉分布式存储系统的原理机制，具备存储领域相关实施经验；熟悉传统存储厂商技术（NetApp、戴尔：EMC、IBM、华为等）；熟悉虚拟化 VMWARE、KVM，操作系统（Windows Server\Linux\Unix 等）；熟悉 SAN 存储技术交换技术；熟悉 FusionSphere 等虚拟化产品，具有云计算和数据中心产品规划设计、交付实施经验等 |
| | vSphere Citrix XenServer Windows Hyper VFusionSphere 等虚化产品，具有云计算和数据中心产品规划设计、交付实施经验；部分业务要求获得 HCIE/HCIP/HCIA 华为认证证书等 |
| 华为云 | 1 年以上华为私有云，公有云交付经验；熟悉华为云产品：FusionCloud、FusionSphere、FusionAccess、FusionCompute、FusionManager、Fusionstorage 其中 1-2 个产品优先选择；熟悉 openstack nova、neutron、cinder 等组件功能原理，具有开源 OpenStack 或其他厂家 OpenStack 产品规划设计、交付实施经验；熟悉 VMware vSphere Citrix Xen Server Windows Hyper VFusion Sphere 等虚拟化产品，具有云计算和数据中心产品规划设计、交付实施经验等 |

运营商网络技术服务业务相对属于传统业务，服务单价偏低，业务稳定，市场人员供给充足，行业人均薪资偏低；政企网络技术服务业务增速较运营商网络技术服务业务快，同时服务单价较高，行业人均薪资对应运营商网络技术服务业务偏高；华为云业务为 2021 年公司新开拓的业务，未来市场空间较大，增长速度较快，市场人员供给相对紧缺，且对人员工作经验要求较高，故行业人均薪资亦相对较高。

综上，报告期内，公司政企网络技术服务薪酬略高于运营商网络技术服务人均薪酬，主要原因是业务所处的行业阶段以及员工所需的技能、所处的区域分布、招聘难易程度等原因，导致人均薪酬在不同业务类型中存在差异具有合理性。

3) 报告期内，发行人员工访谈及流水核查比例如下：

| 项目 | 2023 年度 | 2022 年度 | 2021 年度 |
|--------|---------|---------|---------|
| 访谈人数 | 17 | 14 | 7 |
| 流水核查人数 | 74 | 78 | 70 |
| 总人数 | 4,060 | 3,711 | 3,215 |
| 访谈核查比例 | 0.42% | 0.38% | 0.22% |
| 流水核查比例 | 1.82% | 2.10% | 2.18% |

报告期各期，抽取部分公司员工进行访谈；由业务人员通过云闪付 APP 查

询并提供银行账户清单，申请并通过银行 APP 直接将电子版流水导出发送至中介机构指定的邮箱，并对大额流水进行检查。访谈核查比例分别为 0.22%、0.38% 和 0.42%，流水核查比例分别为 2.18%、2.10%和 1.82%。经访谈报告期内的员工、核查员工资金流水，未发现代垫成本费用情形。

4) 发行人人均薪酬与同行业公司的比较情况

2021-2023 年，发行人与同行业可比公司的人均薪酬情况如下：

单位：万元/人

| 公司 | 2023 年度 | | 2022 年度 | | 2021 年度 | |
|------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|
| | 人均薪酬 | 人数 | 人均薪酬 | 人数 | 人均薪酬 | 人数 |
| 软通动力 | 17.98 | 86,199 | 18.62 | 88,647 | 17.02 | 82,885 |
| 嘉环科技 | 13.91 | 8,930 | 13.29 | 8,528 | 11.31 | 8,179 |
| 中富通 | 7.68 | 4,432 | 12.38 | 2,263 | 9.18 | 1,376 |
| 平均 | 13.19 | 33,187 | 14.76 | 33,146 | 12.50 | 30,813 |
| 讯方技术 | 18.58 | 3,885 | 17.74 | 3,463 | 16.44 | 2,746 |

注：1、上表中计算人均薪酬的各公司员工人数的计算标准为（期初人数+期末人数）/2；
2、嘉环科技 2021 年度工资薪金未直接披露相关数据，本次薪酬发生额根据应付职工薪酬期初期末变动和现金流量表内支付给职工以及为职工支付的现金倒推算得出。

通过上表可知，报告期内发行人的人均薪酬高于同行业可比公司的平均薪酬，且呈上升趋势，同行业公司的平均薪酬呈先上升后下降趋势。

(2) 核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

- 1) 对公司人事部门相关人员实施访谈，了解公司的组织架构、人员构成、职工薪酬体系等；
- 2) 获取公司的员工花名册、工资表，核查报告期内公司员工人数、平均薪酬、期末应付职工薪酬；
- 3) 查阅薪酬管理制度相关内容，了解关于公司员工薪酬构成、计算方式以及发放流程等方面情况；
- 4) 查阅报告期各期发行人员工花名册、工资表；计算各期各类业务人员的平均薪酬情况，分析各期各类业务人员的平均薪酬波动的原因；
- 5) 查看发行人薪酬管理制度，了解发行人各主营业务薪酬体系及各类业务

人员薪酬差异原因；

6) 对部分员工进行访谈并获取部分员工资金流水，检查其流水是否有发行人向其发放工资薪酬及报销款的银行流水记录；

7) 获取报告期内董监高及出纳等相关人员流水，检查其流水是否存在代发行人垫付成本费用的情况；

8) 对主要供应商进行了访谈，核查供应商是否与发行人存在关联关系，并了解交易的商业理由，核查采购业务的真实性等情况。

(3) 核查意见

经核查，会计师认为：

对于发行人细分业务薪酬差异采取的一系列核查程序，已访谈员工并核查资金流水，不存在代垫成本费用的情形。

2、说明华为对同类细分业务相同期间采取不同验收方式的合理性，核对各细分业务验收形式与核查情况，是否存在前后不一致的情况；说明运营商 IT 服务核查比例大幅下降的原因，验收过程及单据留存是否发生重大变化；说明最近一年一期通讯网络优化服务线下验收比例提高且线下核查比例极低的原因，说明线下外部证据获取不足的情形下能否合理保证该类细分业务的真实性；说明企业网络技术服务线下核查占比大幅减少的原因，是否存在较多外部单据无法获取或存在瑕疵的情形，并说明验证邮件及纸质单据真实性的方法

(1) 分析过程

1) 说明华为对同类细分业务相同期间采取不同验收方式的合理性，核对各细分业务验收形式与核查情况，是否存在前后不一致的情况

由于华为业务分布地域广、服务条目多，对于同一框架下的具体服务条目验收方式一致，而同类细分业务各区域框架对于不同服务条目的验收单据要求也存在一定差异，故同类细分业务下相同期间的验收单据类型存在因服务条目差异而有所差异。

相同期间对于验收单据的验收形式根据业务的服务形式、客户验收流程要求、交易习惯等不同而有所差异。基于各 PO 的服务内容及交付形式和客户要

求，发行人的服务形式分为驻场和不驻场两种。发行人向华为提供 PO 完工验收报告、服务交付报告、现场服务报告、服务质量考核表等验收单据，由客户的项目负责人、部门经理以纸质签字确认（部分加盖公章）、邮件确认、客户结算系统线上审批等形式对验收资料进行确认。驻场服务 PO 更容易取得由项目现场负责人签字盖章的纸质验收单据，非驻场 PO 的服务人员在服务达到验收条件后，往往会通过公司邮箱向客户发送邮件，客户通过带有其名称后缀的电子邮箱发送正式电子邮件回复确认 PO 通过验收或者通过华为供应商结算系统直接线上验收确认。

发行人华为业务在一定期限内提供运维、保障等服务的项目，采用时段确认收入。该类业务按期提供质量考核表，该质量考核表作为结算依据线上审批，用于确认各期服务的具体结算金额。

| 细分业务 | | 单据类型 | 单据验收主要形式（邮件、纸质、线上确认） |
|-------------|---------------|--------------------------|----------------------|
| 通信网络建设及维护服务 | | PO 完工验收报告/服务质量考核表 | 线上 |
| 通信网络优化服务 | | PO 完工验收报告 | 线上 |
| 运营商业务与软件服务 | | PO 完工验收报告 | 邮件、纸质 |
| 运营商 IT 服务 | 运营商 IT 服务 | PO 完工验收报告或现场服务报告或服务质量考核表 | 邮件、纸质 |
| 企业网络技术服务 | 企业网络技术服务（华为云） | 结算 PO | PO（线上） |
| | 企业网络技术服务（维保类） | - | 线上 |
| | 企业网络技术服务（其他） | PO 完工验收报告或服务交付报告 | 邮件、纸质 |
| ICT 培训支持服务 | | 验收单 | 线上 |

由上表，各细分业务的单据验收主要形式主要有邮件、纸质、线上确认三种，而同一类业务会服务形式、客户验收流程要求、交易习惯等不同在同一期间均会存在，以上三种验收确认形式均是客户采用的验收通行做法，同时代表客户对于相关验收事项的真实意思表示，与出具盖章签字版验收纸质单据具有同样的法律效力。

综上，华为对同类细分业务相同期间采取不同的验收形式具有合理性，各细分业务验收形式存在多种形式，存在不一致的情况，但均为客户验收确认的真实意思表示。

2) 说明运营商 IT 服务核查比例大幅下降的原因，验收过程及单据留存是否发生重大变化

报告期内，对运营商 IT 服务业务收入核查情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2023 年度 | 2022 年度 | 2021 年度 |
|---------------|----------|----------|----------|
| 收入金额 | 2,673.23 | 2,906.13 | 3,045.76 |
| 收入占企业信息技术服务比例 | 2.94% | 3.98% | 6.29% |
| 核查金额 | 1,418.21 | 699.46 | 1,565.60 |
| 核查比例 | 53.05% | 24.07% | 51.40% |

报告期内，运营商 IT 服务业务收入金额分别为 3,045.76 万元、2,906.13 万元和 2,673.23 万元，业务量逐年减少。运营商 IT 服务是为运营商提供 IT 设施建设及综合运维服务，主要为运营商提供业务所需的服务器、存储系统、桌面云、私有云、合营云等的安装、调试及运维服务。该类细分业务服务周期普遍较短、单笔 PO 金额较小，基于公司与华为合作验收结算模式的稳定性和同质性，2022 年减少了对于该类业务的核查比例。

运营商 IT 服务业务中，IT 设施建设类服务条目验收单据主要为 PO 完工验收报告，综合运维服务条目验收单据为现场服务报告或服务质量考核表，报告期内，验收过程及单据留存未发生重大变化。

3) 说明最近一年一期通讯网络优化服务线下验收比例提高且线下核查比例极低的原因，说明线下外部证据获取不足的情形下能否合理保证该类细分业务的真实性；

最近一年一期通讯网络优化服务业务核查情况：

单位：万元

| 项目 | 2023 年度 | 2023 年 1-6 月 | 2022 年度 |
|-----------------|----------|--------------|----------|
| 收入金额 | 2,820.51 | 1,407.13 | 2,296.59 |
| 收入占通讯网络优化服务业务比例 | 3.11% | 3.48% | 3.14% |
| 核查金额 | 1,479.73 | 858.60 | 1,148.35 |
| 核查比例 | 52.46% | 61.02% | 50.00% |
| 其中：邮件确认占核查比例 | 0.12% | 0.21% | 6.35% |
| 纸质确认占核查比例 | 1.04% | 1.78% | 2.46% |
| 线上确认占核查比例 | 98.84% | 98.01% | 91.19% |

2022 年度和 2023 年 1-6 月，通讯网络优化服务业务核查比例为 50.00%和 61.02%，验收单据为 PO 完工验收报告。通信网络优化服务业务的内容是对通信网络设备与网络各项指标进行测试、分析、评估，以应对网络和环境变化、改善信号质量。基于该类业务的服务内容，发行人提供的服务主要采用非驻场形式，与项目负责人或部门负责人主要采用线上沟通的形式进行业务交流，相应服务条目完成验收情况也主要通过线上进行确认，故线上验收确认的比例较高。

会计师对于该类业务核查样本的选择是基于 PO 的验收金额。由于该类业务框架中未对验收确认形式进行约定，且项目负责人或部门负责人验收确认形式受到驻场与否、客户验收流程和交易习惯的影响，故未基于验收单据形式进行样本选择。

采用线上确认与线下确认验收的验收单据均为 PO 完工验收报告。业务人员在服务达到验收条件后，会通过当面递交或者公司邮箱或者客户的供应商系统向客户传递 PO 完工验收报告，客户通过签字或使用带有其名称后缀的电子邮箱发送正式电子邮件回复确认或供应商系统审批的形式对 PO 完工验收报告进行确认。

线下纸质单据签字确认、线上邮件回复确认和供应商审批确认都是对 PO 完工验收报告的确认，均构成验收的外部证据。以上三种验收确认形式均是客户采用的验收通行做法，同时代表客户对于相关验收事项的真实意思表示，与出具盖章签字版验收纸质单据具有同样的法律效力；同时还可通过客户的结算系统进行验证上述单据的效力，上述形式的验收单据在公司提交客户结算系统进行结算时需同步提交，作为后续双方结算的依据，进而可进一步验证非纸质签字的验收单据不存在法律效力方面的差异，不影响收入确认的真实性。

4) 说明企业网络技术服务线下核查占比大幅减少的原因，是否存在较多外部单据无法获取或存在瑕疵的情形，并说明验证邮件及纸质单据真实性的方法

报告期内，企业网络技术服务核查情况：

单位：万元

| 项目 | 2023 年度 | 2022 年度 | 2021 年度 |
|---------------|-----------|-----------|-----------|
| 收入金额 | 59,587.13 | 44,331.02 | 24,183.84 |
| 收入占企业信息技术服务比例 | 65.64% | 60.67% | 49.93% |
| 核查金额 | 42,403.24 | 30,468.28 | 12,749.12 |
| 核查比例 | 71.16% | 68.73% | 52.72% |
| 其中：邮件确认占核查比例 | 13.34% | 17.22% | 13.36% |
| 纸质确认占核查比例 | 15.26% | 11.68% | 33.05% |
| 线上确认占核查比例 | 71.41% | 71.11% | 53.59% |

报告期内，企业网络技术服务核查比例分别为 52.72%、68.73%、71.16%，企业信息技术服务业务的核查样本的选择主要考虑了业务内容、所处区域和客户类型，并按照 PO 金额的重要性程度进行选择，未就各细分业务样本进行考虑。由于服务内容、承接区域和 PO 金额的变动，导致细分业务 PO 核查比例呈现波动。

公司不存在外部单据无法获取或存在瑕疵的情形。企业网络技术服务业务中的华为云业务采用后结付费方式，即公司根据华为业务需求配备相应业务人员为其提供服务，业务人员需在华为系统上进行考勤打卡以便于核算工作量。公司每月向华为提供员工打卡及服务质量结算单，华为核对无误并确认验收后，向公司下发当月 PO，结算 PO 即为验收单据，该单据由华为供应商系统下发，故仅有线上确认单据。随着华为云业务量的增大，其线上确认比例增加，故核查中验收确认形式为线上确认。

企业网络技术服务中维保类业务的工作内容为公司根据客户要求提供支持服务，主要包括规定时期内的维护和保修工作。此类业务在合同中明确约定，公司无需向客户提交文件形式的验收申请。在订单服务期限到期后，公司向客户提交结算申请，客户确认无误后与公司进行结算，公司按照订单总金额在提供相关服务的期间内平均确认收入，故将客户结算系统线上确认的金额作为收入确认金额。

其他企业网络技术服务业务验收单据为 PO 完工验收报告或服务交付报告。业务人员在服务达到验收条件后，通过当面递交或者公司邮箱或者客户的供应商系统向客户传递 PO 完工验收报告，客户通过签字或使用带有其名称后缀的电

子邮箱发送正式电子邮件回复确认或供应商系统审批的形式对 PO 完工验收报告进行确认。

以上业务的外部收入确认单据均已获取。

线下纸质单据签字确认、线上邮件回复确认和供应商审批确认都是对 PO 完工验收报告的确认，均构成验收的外部证据。以上三种验收确认形式均是客户采用的验收通行做法，同时代表客户对于相关验收事项的真实意思表示，与出具盖章签字版验收纸质单据具有同样的法律效力；同时还可通过客户的结算系统进行验证上述单据的效力，上述形式的验收单据在公司提交客户结算系统进行结算时需同步提交，作为后续双方结算的依据，进而可进一步验证非纸质签字的验收单据不存在法律效力方面的差异，不影响收入确认的真实性。

(2) 核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1) 了解并评价与收入确认、采购相关的关键财务报告内部控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2) 对华为执行了访谈程序，就客户与发行人的收入确认、信用政策、服务评价及关联关系等情况进行了详细询问并形成书面访谈记录；

3) 对最大客户华为执行函证程序，确认报告期的收入确认、收款和开票情况；

4) 获取收入明细表，考虑业务性质以及金额重要性两方面选取样本，核查合同、订单、审批单据，检查收入确认的真实性、准确性；

5) 与发行人各销售人员进行访谈，了解其他政企业务的主要客户的交易背景等信息；

6) 对报告期内收入变动金额进行合理性分析，结合业务层面影响因素，分析收入变动的商业合理性；

7) 核查发行人报告期收入回款、期后回款情况，确认发行人销售真实性，确认不存在异常情况；

8) 获取华为各区域框架合同及服务条目，阅读合同主要条款，了解各条目验收单据类型，与各细分业务 PO 验收资料进行对比，确认各类细分业务的验收资料的合规性；

9) 获取华为各细分业务 PO 订单及 PO 验收资料、发票、银行回单等原始凭证，验证各类 PO 采用不同验收形式的效力。

(3) 核查意见

经核查，会计师认为：

1) 公司客户华为对同类细分业务相同期间采取不同验收形式具有合理性，核查的验收资料不存在前后不一致的情况；

2) 基于公司运营商 IT 服务业务服务周期短、单笔 PO 金额小，以及公司与华为合作验收结算模式的稳定性和同质性，减少了对于该类业务的核查比例，验收过程及单据留存未发生重大变化；

3) 公司最近一年一期通信网络优化服务业务核查样本的选择是基于 PO 的验收金额；由于该类业务框架中未对验收确认形式进行约定，且项目负责人或部门负责人验收确认形式受到驻场与否、客户验收流程和交易习惯的影响，故未基于验收单据验收的形式进行样本选择，不存在外部证据获取不足的情形；

4) 公司企业网络技术服务核查占比未大幅减少，不存在外部单据无法获取或存在瑕疵的情形；线下纸质单据签字确认、线上邮件回复确认和供应商审批确认都是对 PO 完工验收报告的确认，均构成验收的外部证据；上述形式的验收单据在公司提交客户结算系统进行结算时需同步提交，作为后续双方结算的依据，不存在法律效力方面的差异，不影响收入确认的真实性。

除上述问题外，请发行人、申报会计师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申报文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

【回复】

发行人、申报会计师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定进行审慎核查。

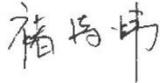
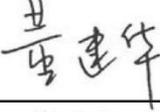
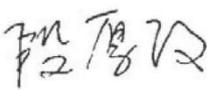
经核查，发行人、申报会计师认为：发行人不存在涉及公开发行股票并在北京证券交易所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（以下无正文）

(此页无正文，为深圳市讯方技术股份有限公司容诚专字[2024]230Z1931号报告之签字盖章页。)



中国·北京

| | | |
|----------|--|---|
| 中国注册会计师： |  |  |
| 中国注册会计师： | 褚诗炜  |  |
| 中国注册会计师： | 董建华  |  |
| 中国注册会计师： | 段厚改 | |

2024年6月28日