

# 万达信息股份有限公司

## 关于深圳证券交易所

### 《关于对万达信息股份有限公司的年报问询函》的回复

深圳证券交易所创业板公司管理部：

万达信息股份有限公司（以下简称“公司”）于 2020 年 5 月 4 日收到贵部发出的“创业板年报问询函【2020】第 112 号”《关于对万达信息股份有限公司的年报问询函》（以下简称“问询函”），就问询函相关事项，公司董事会进行了核实，现特予以回复说明如下：

1、报告期内，你对公司对存货计提跌价准备 7.84 亿元，其中对开发成本计提跌价准备 7.72 亿元，你公司在以前年度未对其计提过跌价准备。截至 2019 年 12 月 31 日，你公司存货期末账面价值为 5.35 亿元，2014 年至 2018 年存货周转率分别为 3.02、1.52、1.28、1.29、1.02，呈逐年下滑趋势。请你公司及年审会计师核实并补充说明以下情况：（1）计提存货跌价准备的项目明细，包括项目名称、合同签署时间、工期、合同金额、已发生成本、已确认收入金额及回款情况、计提跌价准备的金额、依据及具体测算过程，并说明相关会计估计判断和会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定。（2）逐项说明上述存货出现减值迹象的具体时点，是否及时进行减值测试，在 2018 年及以前年度判断存货减值迹象时是否考虑了存货周转率逐年下滑的情况，未计提存货跌价准备是否合理。（3）你公司对我部 2019 年半年报问询函的回函显示，开发成本所涉及项目数量较多，仅已签订未完工合同标的金额大于 1000 万且存货余额大于 100 万的合同项目数量就达 44 个，而前述项目对应的存货余额仅占总存货开发成本的 16.55%。请结合前述回复说明数量众多的各项目均在 2019 年出现减值迹象并计提跌价准备的原因及合理性，是否存在在本期集中计提存货跌价准备以调节利润的情形，并核实相关存货确认是否真实、准确。（4）2020 年一季度报告显示，因执行新收入准则，报表项目重分类导致存货期初余额增加 12.57 亿元。请说明造成上述调整的原因，新增存货的具体内容，是否符合新收入准则的有关规定。请年审会计师就上述问题发表专业意见。

逐项回复如下：

一、计提存货跌价准备的项目明细，包括项目名称、合同签署时间、工期、合同金额、已发生成本、已确认收入金额及回款情况、计提跌价准备的金额、依据及具体测算过程，并说明相关会计估计判断和会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定。

(一) 截至 2019 年 12 月 31 日公司计提存货跌价准备的项目明细如下：

单位：万元

项目所属板块名称	合同签署时间	工期	合同金额(含税)	已确认收入金额	已发生成本(已结转成本+期末存货)	回款情况	具体测算过程				
							计提跌价准备的金额(A) = (B) - (C)	期末存货账面余额(B)	可变现净值(C) = (D) - (E)	合同未确认收入(D)	合同预计发生成本(E)
开发成本(注1)											
平安城市	注2	1-2年	25,268.00	21,663.92	19,029.80	20,411.97	5,018.24	6,728.24	1,709.99	3,313.01	1,603.02
社会保障		1-2年	58,853.74	34,627.93	47,749.73	44,218.96	5,407.90	6,847.23	1,439.33	6,461.26	5,021.93
市民云		1年以内	3,337.00	1,941.30	2,863.46	2,192.50	57.91	259.80	201.89	211.74	9.84
医疗健康		1-2年	148,131.48	100,236.03	115,907.67	105,082.12	22,539.79	34,089.95	11,550.16	17,482.87	5,932.71
政务管理		1-2年	189,465.57	157,948.64	152,993.44	146,722.17	44,208.73	52,966.71	8,757.98	17,637.69	8,879.71
小计			425,055.80	316,417.83	338,544.09	318,627.72	77,232.58	100,891.92	23,659.35	45,106.57	21,447.22
建造合同形成的已完工未结算资产											
平安城市(注3)	2015	2-3年	10,935.00	7,786.85	5,697.12	2,137.00	1,167.30	1,167.30	0	0	0
小计			10,935.00	7,786.85	5,697.12	2,137.00	1,167.30	1,167.30	0	0	0
合计			435,990.80	324,204.68	344,241.21	320,764.72	78,399.88	102,059.22	23,659.35	45,106.57	21,447.22

注1：因开发成本计提存货跌价准备的项目数量较多（共计400余个），故以项目所属板块进行列示。

注2：公司列示的以上项目涉及众多合同，绝大多数项目签订时间集中在2016-2019年，许多项目在合同签订后，实际执行日期会晚于签订日，项目中包含许多子项目，表格中列示的工期为平均工期，项目实施中子项目的实施会有先后顺序，签订日期稍早的项目还在陆续执行中，但占比很小。

注3：建造合同形成的已完工未结算资产中平安城市板块的项目为BT项目，合同金额为10,935.00万元（含项目建设收入和项目融资收益），扣除增值税后按实际利率折现，依据完工进度累计确认收入7,786.85万元，因项目后续补充投入的结算存在争议，因此暂不预估未确认收入。

(二) 公司计提存货跌价准备的相关会计估计判断和会计处理

相关会计估计判断：公司的存货一般为执行销售合同或者劳务合同而持有，并按项目归集成本，以每个存货项目对应的合同价格作为存货可变现净值的基础，并将合同价格扣除前期累计已确认收入得出未确认收入，减去至项目完成时估计将要发生的成本等的金额，确定其可变现净值，其中，估计将要发生的成本以合同预算成本为基础确定。

会计处理：公司于资产负债表日，按照单个存货项目计提存货跌价准备，将单个存货项目的成本与其可变现净值逐一进行比较，对存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

综上所述，报告期内，公司计提存货跌价准备相关会计估计判断和会计处理符合《企业会计准则》的有关规定。

**二、逐项说明上述存货出现减值迹象的具体时点，是否及时进行减值测试，在 2018 年及以前年度判断存货减值迹象时是否考虑了存货周转率逐年下滑的情况，未计提存货跌价准备是否合理。**

1、公司于 2019 年内出现了如下情况：

(1) 受原第一大股东上海万豪投资有限公司（以下简称“万豪投资”）占款影响，部分项目采购及与客户结算周期拉长，结算投入超出预算；

(2) 因信息技术迭代较快，客户需求变更明显增多，但当期公司受原大股东资金违规占用影响，管理有所缺位，项目管理响应不足，投入成本超出预期；

(3) 公司自新管理层入驻后，逐步尝试项目产品化转型，投入有所增加，但当期转型成效未能达到预期收益；

(4) 公司受万豪投资占款影响，经营管理动荡，人员流动加大，致使项目人工成本增加，项目人均产能下降。

公司 2019 年由于前期经营管理缺位，相关业务信息未能及时更新。2019 年 10 月 15 日，公司完成了董事会、监事会和管理层的改组。同时中国人寿继续在二级市场增持，并于 2019 年 11 月 7 日成为公司第一大股东。中国人寿入主公司后，对公司未来的战略发展方向进行调整，成立了新的管理团队，并就 2019 年因管理缺位造成经营业绩下滑进而产生的存货减值迹象，对存量业务进行梳理。由于公司业务结算主要集中在四季度，导致相关减值迹象集中在 2019 年四季度

显现。在新管理团队入驻后，加强了业务信息的完善，同时结合年报工作的开展，排查存货状况，并于 2019 年末进行了存货减值测试，根据存货项目的成本与其可变现净值进行比较，对存货成本高于其可变现净值的计提了存货跌价准备。

## 2、存货周转率逐年下滑的情况及存货减值迹象的判断

2014 年至 2018 年存货周转率下滑的原因主要为：随着业务发展以及项目实施经验的丰富，公司承接项目的规模和复杂程度均逐年上升。面对复杂多变的个性化需求，项目的实施周期增加，部分项目涉及总包和分包，交付验收手续较多。

2014 年至 2018 年，同行业可比上市公司的存货周转率比较如下：

公司名称	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度	2014 年度
东华软件	1.49	1.54	1.72	2.31	2.73
东软集团	3.86	4.5	4.48	4.03	4.83
卫宁健康	5.35	5.98	6.53	9.89	12.69
易华录	0.46	0.56	0.52	0.46	0.76
银江股份	1.12	1.04	1.11	1.3	1.67
平均值	2.46	2.72	2.87	3.6	4.54
万达信息	1.02	1.29	1.28	1.52	3.02

如上表所示，2014 年至 2018 年，同行业可比上市公司经营活动产生的存货周转率基本均呈现逐年下降的趋势，主要系同行业可比上市公司客户主要为政府部门、事业单位及大型央企等，受政府验收程序增加、宏观金融去杠杆等因素影响，预算审批趋严、结算进度趋缓、付款手续趋长所致，具有一定的行业普遍性。2014 年至 2018 年，公司存货周转率与同行业可比上市公司趋势相仿。

综上所述，上述存货出现减值迹象的具体时点为 2019 年，公司及时进行了存货减值测试，按照单个存货项目计提存货跌价准备，将单个存货项目的成本与其可变现净值逐一进行比较，对存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

公司在 2018 年及以前年度判断存货减值迹象时，结合同行业可比上市公司的存货周转率情况进行考虑，公司存货周转率下滑趋势符合同行业可比上市公司；并于 2018 年及以前年度，将单个存货项目的成本与其可变现净值逐一进行比较，由于测试结果未发现存在存货成本高于其可变现净值的情况，故在相关期间未计提存货跌价准备的情况合理。

三、你公司对我部 2019 年半年报问询函的回函显示，开发成本所涉及项目数量较多，仅已签订未完工合同标的金额大于 1000 万且存货余额大于 100 万的合同项目数量就达 44 个，而前述项目对应的存货余额仅占总存货开发成本的 16.55%。请结合前述回复说明数量众多的各项目均在 2019 年出现减值迹象并计提跌价准备的原因及合理性，是否存在在本期集中计提存货跌价准备以调节利润的情形，并核实相关存货确认是否真实、准确。

2019 年内受国内经济增速下行，软件及信息技术行业竞争加剧，叠加公司内部出现非常规的经营风险，管理层频繁调整，原第一大股东资金违规占用，现金流阶段性紧张等因素影响，导致数量众多的各项目均在 2019 年出现减值迹象。公司于资产负债表日，对开发成本按照单个存货项目计提存货跌价准备，将单个存货项目的成本与其可变现净值逐一进行比较，对存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。2019 年公司计提跌价准备的项目虽然数量众多，但具备合理性，不存在在本期集中计提存货跌价准备以调节利润的情形，相关存货确认真实、准确。

四、2020 年一季度报告显示，因执行新收入准则，报表项目重分类导致存货期初余额增加 12.57 亿元。请说明造成上述调整的原因，新增存货的具体内容，是否符合新收入准则的有关规定。

公司于 2020 年 1 月 1 日执行新收入准则，根据准则衔接规定的要求，公司重新评估了主要合同收入的确认和计量、核算和列报等方面，情况如下：

（一）公司的主要业务分为软件开发、运营维护、系统集成三部分

软件开发：是指根据客户的需求，利用开发工具为客户提供一整套实现某种功能的软件产品或者利用已有产品进行的二次开发以满足客户的某种特定需求。

运营维护：指利用软件专业知识依托互联网，为客户提供应用服务。包括业务咨询，在线服务，系统维护等。

系统集成：指根据用户的需求和投入资金的规模，应用各种计算机网络相关技术，选择各种软硬件设备，经过集成设计，安装调试等大量技术性工作使系统能够满足用户对实际工作要求。主要包括软硬件集成、网络布线等等。

（二）公司执行的原收入准则下项目收入确认具体原则

软件开发项目：按照合同约定、在项目实施完成并经对方验收合格后确认收

入；跨年度开发合同由公司业务技术部门提供项目开发进度，经用户确认后，按照完工百分比法确认收入。

运营维护收入：按照合同约定、在运营维护服务已经提供，收到价款或取得收取价款的依据时，确认运营维护收入的实现；如运营维护服务的开始和完成分属不同的会计年度，在提供运营维护服务的结果能够可靠估计的情况下，在合同约定的服务期限内，按进度确认相关的运营维护服务收入；合同明确约定服务成果需经客户验收确认的，根据客户验收情况确认收入。

系统集成收入：公司根据合同的约定，在相关货物发出并收取价款或取得收取价款的依据、并经对方用户验收合格后确认系统集成收入的实现。对于跨年度开发项目，由公司业务技术部门提供项目开发进度，经用户确认后，按完工百分比确认收入。

上述收入确认方法符合原收入准则的规定。公司以前年度严格遵照上述原则进行收入核算。

### （三）政策变更影响

新收入准则要求企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，然后，在履行了各单项履约义务时分别确认收入。据此公司在首次执行日重新评估尚未完成的合同，其中，软件开发业务与系统集成业务受政策变更影响较大，由于此二类存量业务部分合同无法满足新收入准则关于“在某一时段内履行履约义务”的相关条件，故应属于“在某一时点履行的履约义务”。

故而，原采用完工百分比法确认收入的，新收入准则下属于“在某一时点履行的履约义务”的软件开发业务与系统集成业务，收入确认时点变更为在客户取得相关商品控制权时点确认收入。依据准则要求，在首次执行日，调整相关项目前期已确认的收入和成本，累计影响数调整当年年初留存收益及财务报表其他相关项目金额，未来在客户取得相关商品控制权时点确认收入。

首次执行日尚未完成的合同影响为，公司于 2020 年 1 月 1 日将原采用完工百分比法，但执行新收入准则后变更为“在某一时点履行的履约义务”的尚未完成的合同项目进行了追溯调整，调减相关项目累计收入金额 16.36 亿元，因调减应收账款影响而冲回应收账款坏账准备 0.14 亿元，调减累计结转的成本金额

12.57 亿元；前述调整累计影响调减 2020 年年初留存收益金额 3.65 亿元。与调减累计结转的成本对应调增存货金额 12.57 亿元中，其中软件开发存货金额 7.51 亿元，系统集成存货金额 5.06 亿元。上述调整符合新收入准则的有关规定。

2、报告期内，你公司实现营业收入 21.25 亿元，同比下降 3.64%；营业成本 16.39 亿元，同比增加 33.92%，其中原材料成本同比增加 2.05 亿元，人工费用同比增加 1.70 亿元。2020 年一季度报告显示，你公司营业收入同比下滑 22.83%，营业成本同比增加 8.54%，净利润为-1.37 亿元。请你公司及年审会计师核实并补充说明以下情况：（1）结合行业竞争、业务构成变化、人员变动情况等因素，量化分析 2019 年及 2020 年第一季度收入下滑的情况下营业成本增加的原因，成本归集方法是否发生变化，以前年度是否存在少计营业成本的情形。（2）母公司利润表显示，2019 年营业成本为 17.02 亿元，高于合并报表营业成本，请结合合并抵消的具体情况说明原因。（3）结合 2019 年及 2020 年第一季度业绩下滑、持续亏损的情况，说明你公司盈利能力是否发生重大不利变化，拟采取的改善经营业绩的措施。请年审会计师就上述（1）（2）问发表专业意见。

逐项回复如下：

一、结合行业竞争、业务构成变化、人员变动情况等因素，量化分析 2019 年及 2020 年第一季度收入下滑的情况下营业成本增加的原因，成本归集方法是否发生变化，以前年度是否存在少计营业成本的情形。

报告期内，公司受内外部因素的影响，业务结构和发展趋势均出现一定程度的变化。

（一）收入变动情况

2019 年度与 2018 年度比较

单位：万元

收入类型	2019 年度收入	占比	2018 年度收入	占比	变动率
软件开发收入	89,707.61	42.23%	106,395.54	48.26%	-15.68%
运营服务收入	42,875.57	20.18%	46,270.57	20.99%	-7.34%
集成收入	79,866.92	37.59%	67,802.07	30.75%	17.79%
合计	212,450.10	100.00%	220,468.18	100.00%	-3.64%

## 2020 年第一季度与 2019 年第一季度比较

单位：万元

项目	2020 年第一季度	占比	2019 年第一季度	占比	变动率
软件开发收入	12,961.04	44.16%	15,886.51	41.76%	-18.41%
运营服务收入	4,572.33	15.58%	5,030.41	13.22%	-9.11%
集成收入	11,820.10	40.27%	17,122.56	45.01%	-30.97%
合计	29,353.47	100.00%	38,039.48	100.00%	-22.83%

本报告期，公司所处的行业竞争日趋激烈，互联网企业、新兴技术企业、金融公司加大了对信息化行业的投入，大量的资金涌入，影响着行业的发展方向和格局，公司因原第一大股东资金违规占用，管理缺位导致公司未能及时应对，丢失部分高毛利的软件开发业务的市场份额，低毛利的集成业务占比上升。公司毛利率较高的两个板块业务收入的比重均出现占比下浮，而集成收入则出现占比上升，总体收入也首次出现负增长。

受益于新管理层入驻后的战略定位调整，公司 2020 年第一季度的收入结构重新向高毛利率的软件开发类收入靠拢，但是受疫情影响，收入确认金额较同期仍有下降趋势。

### （二）成本结构变动情况

单位：万元

项目明细	2019 年度成本	占比	2018 年度成本	占比	变动率
原材料	80,379.39	49.05%	59,917.83	48.96%	34.15%
人工	62,819.25	38.33%	45,815.35	37.44%	37.11%
开发费用等	20,680.55	12.62%	16,636.34	13.60%	24.31%
合计	163,879.19	100.00%	122,369.52	100.00%	33.92%

本报告期，公司集成收入占比上升，受公司资金紧张及管理层变动因素影响，部分项目工期延长，导致项目硬件部分由于迭代产品出现而增加相应的投入成本。同时，行业竞争加剧，加之战略转型及市场发展需要，公司需持续加大对技术人员的投入，项目实施中对技术方案和人员配置提出更高的要求，事业部（群）的人员成本的归集后，再分摊至项目的金额也出现大幅增加。

### （三）人员变动情况

单位：人；万元

项目	2020 年第一季度	2019 年度	2018 年度
人数	6,277	6,213	5,628
人均工资	5.04	20.11	18.35



公司人数从 2018 年度到 2020 年一季度由 5628 人增加到 6277 人，同时人均工资也在逐年增长，主要因公司战略转型对技术人员的储备需要造成。

(四) 公司的成本归集采用以下方法

由于公司主要业务是以项目型和定制化开发的业务为主，在进行成本核算时，按项目为核算口径。其中：项目中使用到的原材料具有较高的专用性，公司通过内部的核算管理系统进行原料采购及项目分配，会根据项目上的需求进行提前采购；项目的人工主要按所属事业部（群）进行归集和分摊，如涉及两个或两个以上的事业部（群）参与的项目，会根据设定的比例进行再分摊；项目上的其他费用，要求项目组在公司内部的核算管理系统中按项目进行申报和审批。

公司采用的该项成本归集方法符合公司项目型业务核算的要求，并一贯执行，2019 年该项成本归集方法未发生变化，以前年度不存在少计营业成本的情形。

**二、母公司利润表显示，2019 年营业成本为 17.02 亿元，高于合并报表营业成本，请结合合并抵消的具体情况说明原因。**

母公司 2019 年营业成本高于合并报表营业成本，系因集团内部交易抵消形成。2019 年集团内营业成本的组成及抵消如下：

单位：万元

列报单位	单体报表列报	2019 年抵消	合并报表列报
万达信息股份有限公司	170,243.60	32,416.33	137,827.26
万达信息集团内子公司	41,881.89	15,829.97	26,051.93
合计	212,125.49	48,246.30	163,879.19

2019 年合并抵消营业成本共计 4.82 亿元，具体构成如下：

单位：万元

项目	2019 年抵消金额
2018 年集团内部交易未实现在 2019 年实现①	3,693.52
2019 年集团内部交易并已实现金额②	47,885.53
2019 年集团内部交易未实现金额③	3,332.76
2019 年抵消合计④=①+②-③	48,246.30

**三、结合 2019 年及 2020 年第一季度业绩下滑、持续亏损的情况，说明你公司盈利能力是否发生重大不利变化，拟采取的改善经营业绩的措施。**

(一) 公司盈利能力未发生重大不利变化

2019 年及 2020 年一季度出现业绩下滑主要为非常规原因导致，主要原因及分析如下：

1、2019 年公司受国内经济增速下行，软件及信息技术行业竞争加剧，叠加公司内部出现非常规的经营风险，管理层频繁调整，原第一大股东资金违规占用，现金流阶段性紧张等因素综合影响，业绩出现较大幅度下滑。

由于管理层频繁调整，原第一大股东资金违规占用，在一定程度上影响到公司正常开展业务，公司未能有效应对，丢失部分高毛利的软件开发业务的市场份额；同时 2019 年全国大力推进政务一体化，信息化模式发生较大变化，部分信息化建设项目需求当期暂时性停滞；另外人员成本明显上升，受管理层变动影响，人员配置效率降低，成本增加，同时因战略转型人员的储备需要，公司持续加大了对技术人员的投入；并加大了在健康管理和智慧城市两大战略孵化板块的前期投入。

2、2020 年一季度突发新冠肺炎疫情，储备项目招投标时间延期，落地时间延后；在建项目客户验收时间推迟，影响收入确认；公司今年重点推进的信创业务，因其高度保密的业务属性，客户资料传递、需求沟通无法远程进行，疫情影响导致现场拜访受限，业务推动远低于预期。以上因素导致公司营业收入同比有所下滑。

同时公司作为行业领先企业，疫情期间投入上千人员全力抗疫，但大部分项目为应急先行投入，叠加公司战略板块孵化投入，公司经营成本同比上升。

综上所述，本公司出现业绩下滑主要原因为非常规原因导致，盈利能力并未发生重大不利变化。

## （二）公司拟采取的改善经营业绩的措施

公司作为行业领先企业，成立 25 年以来深耕智慧城市相关行业，覆盖全国大部分省份的众多客户，在医联工程、市民云、一网通办等众多领域，建立了顶尖行业标杆，打造了信息化建设良好的口碑，虽然 2019 年及 2020 年一季度分别受到管理缺位与新冠肺炎疫情突发因素影响，经营业绩阶段性下滑，但公司已陆续通过以下措施促进后续经营业绩的改善。

### 1、制定公司发展战略，形成“3+2”的业务布局

对于存量业务，公司进行全面梳理，整合为大政务、大医卫以及信息科技创新三大板块，全面协同国寿的资源，将存量业务继续做大做强、做深做广，扩大市场占有率；把原来有的板块资源和内容充分整合，形成整套的解决方案，和政

府以及国寿协同推广。对于增量业务或者存量转型升级业务，初步制定了下一步业务发展的两大重点板块，即健康管理板块和智慧城市板块，其中健康管理为相对创新板块，其它板块则为在已有业务基础上的整合与升级，各个板块将逐步通过重点发展、资本运作，快速孵化壮大。

## 2、夯实管理基础，提升治理水平

公司借助于国际知名咨询公司的把脉诊断，将全方位提升精细化管理水平，建章立制，促进公司战略目标的达成，主要包括加强项目合同目标管理，严格控制相关成本费用，提升项目执行效率，优化公司业务结构；继续深化市场化改革，加大激励力度，建立有市场竞争力的薪酬体系，大胆启用和培养年轻人，推出一系列计划，选拔、培训和重用一批又一批爱岗敬业、敢于担当，富有激情，勇于拼搏的年轻人，对内对外广纳优秀人才，全面建立市场化运作机制。

## 3、深化与国寿协同效应，打造“健康+科技”的生态圈

公司的科技优势与中国人寿之间具有强大的互补性和协同性，随着“健康中国时代”和“智慧中国时代”的到来，公司下一步将与中国人寿之间优势互补、资源共享、业务协同，在医保智能审核、长护险、医疗 DRGS 控费、稽核内控等业务领域将开展全面合作，形成公司新的业务增长点。在国寿集团支持与协同下，打造粤港澳大湾区、长三角地区、京津冀地区三大区域的智慧城市群和国家级区域智慧医疗先行示范区。

## 4、加快产品化转型进程，进一步提升盈利能力

公司将加快对项目实施定制过程积累的标准化产品体系的梳理与打磨，建立各业务板块的产品库，提高内部复用率，优化资源配置，提升盈利能力。

## 5、紧抓后疫情时代行业机遇，进入发展快车道

公司本次抗击新冠肺炎疫情中的及时响应与有效技术支撑得到客户及社会的一致肯定，在后疫情时代，政府及医卫机构的网格化智慧化管理需求、C 端客户的全生态精准化健康管理及线上无接触智能化商务需求、B 端客户的平台化互联需求，都将呈快速增长趋势，公司将凭借行业领先企业优势，快速挖掘客户需求，做大做深相关版块业务。

## 3、报告期末，你公司货币资金余额为 16.22 亿元，短期借款余额为 29.33

亿元，短期借款、长期借款、应付债券、一年内到期的非流动负债等有息负债合计 38.27 亿元，占总资产的 50.27%。请结合资金受限情况、经营现金流、资金支出计划、负债结构、债务到期期限、偿付安排、融资渠道和能力等，说明公司是否存在长短期偿债压力。

### 一、公司货币资金状况

截至 2019 年 12 月 31 日，公司货币资金余额为 16.22 亿元，较期初增长 55.23%。

公司近三年的货币资金余额如下：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
货币资金余额	162,201.74	104,489.28	187,542.93

### 二、经营现金流状况

报告期内，公司进一步加强现金流管理，经营性现金流情况有显著改善；同时，加大对外投资管理，主动调减资金占用大、回报时间长的项目；以及规划财务共享战略，企业绩效管理及账款催收奖励机制，并已初见成效。

报告期内公司经营活动产生的现金流量净额为 1.67 亿元，较上年同期增长 130.67%。

公司近三年来经营现金流如下：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
经营活动现金流入小计	346,187.16	219,573.67	194,002.71
经营活动现金流出小计	329,519.66	212,348.06	217,406.70
经营活动产生的现金流量净额	16,667.51	7,225.61	-23,403.99

由上表可以看出，公司的经营现金流净额呈逐年递增的趋势，且在报告期得到大幅提升，短期偿债能力进一步增强。

### 三、资金支出计划

资金支出严格对标年度经营计划，与年度经营计划中销售预算、回款预算、费用预算、库存预算等相勾稽。公司未来一年的资金支出安排主要为支撑三大传统板块加两大战略板块的运营发展。公司在本次抗击新冠肺炎疫情中及时响应与有效支撑，受到客户及社会的一致肯定，大部分项目为应急先行投入，临时影响了公司的资金支出计划。后期资金支出将主要集中在项目原料采购、人工薪酬、研发支出、贷款利息及到期债务等方面。

公司资信良好，不存在违约或逾期还款的情形，并设有专门的融资和资金管理部门，制定了切实可行的资金支出计划。

#### 四、负债结构情况

##### （一）资产负债率分析

公司近三年资产负债率情况如下：

单位：万元

项目	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
负债总额	470,191.90	416,530.04	519,074.98
资产总额	761,402.41	782,019.20	800,387.66
资产负债率	61.75%	53.26%	64.85%

国家统计局公布的2019年12月末规模以上工业企业资产负债率为56.60%（数据来源：国家统计局网站）。万达信息报告期的资产负债率偏高，主要是报告期内发行了12亿元的6年期可转换公司债券，导致负债总额增长过快。截止报告期末，应付债券账面余额5.41亿，此可转换公司债券已于2020年4月22日完成提前赎回并摘牌，长期偿债能力未受到影响。

##### （二）现金比率分析

公司近三年现金比率如下：

单位：万元

项目	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
现金	162,201.74	104,489.28	144,680.04
流动负债	373,574.77	338,633.03	390,086.83
现金比率	0.43	0.31	0.37

由上表可以看出，公司的现金比率在本年度得到大幅提升，短期偿债能力有所增强。

报告期，公司与同行业可比上市公司的现金比率情况对比如下：

单位：万元

项目	现金余额	流动负债	现金比例
东华软件	198,068.07	710,529.55	0.28
东软集团	326,203.72	442,258.62	0.74
卫宁健康	71,512.28	110,619.44	0.65
易华录	65,055.14	661,681.43	0.10
银江股份	63,422.20	297,762.97	0.21
平均值			0.40
万达信息	162,201.74	373,574.77	0.43

数据来源：巨潮资讯网

综上指标，结合软件行业的特性，与同行业可比上市公司的现金比率情况具有一定可比性，万达信息短期债务均能如期偿还。

### （三）负债经营率分析

公司近三年负债经营率情况如下：

单位：万元

项目	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
长期负债总额	96,617.13	77,897.00	128,988.15
所有者权益总额	291,210.51	365,489.16	281,312.68
负债经营率	33.18%	21.31%	45.85%

参考一般企业负债经营率在 25%-35%之间，公司的负债经营率在合理范围内，长期资金较稳定。

### 五、债务到期期限及偿付安排

（一）报告期短期借款余额 29.33 亿元，债务到期期限明细如下：

单位：万元

短期借款到期时段	金 额
第一季度（2020.03）	90,068.96
第二季度（2020.06）	46,433.73
第三季度（2020.09）	20,035.75
第四季度（2020.12）	136,794.05
合计	293,332.49

2020 年到期借款 29.33 亿，截止 2020 年 4 月 30 日 10.01 亿元流动资金贷款已到期偿还并办理了续贷。

（二）报告期应付债券余额 5.41 亿

应付债券为报告期内发行的 12 亿元的 6 年期可转换公司债券，截止报告期末，应付债券账面余额 5.41 亿，此可转换公司债券已于 2020 年 4 月 22 日完成提前赎回并摘牌，因已全部转股完成，无需承担长期债务。

（三）报告期一年内到期的非流动负债 1.16 亿

将在一年内到期的长期借款，债务到期期限明细如下：

单位：万元

一年内到期流动负债到期时段	金 额
第一季度（2020.03）	1,524.03
第二季度（2020.06）	3,587.86
第三季度（2020.09）	1,463.52
第四季度（2020.12）	4,988.39
合计	11,563.80

2020 年到期借款 1.16 亿，截止 2020 年 4 月 30 日其中 0.32 亿元贷款已到期偿还。

#### （四）报告期长期借款余额 2.38 亿

长期借款债务到期期限明细如下：2021 年至 2022 年到期的长期贷款为 2.08 亿元，2026 年到期贷款 0.3 亿元，公司将按期偿还上述贷款本息。

#### 六、融资渠道和能力

鉴于以上情况，对于现有的有息负债以及未来投资安排，万达信息的总体思路包括但不限于：

（一）为生产经营和流动资金周转需要，满足公司未来发展的营运资金，提高资金使用效率、降低财务成本，同时缓解流动资金需求压力，公司、全资及控股子公司拟向金融机构及其他机构申请总额不超过人民币 800,000 万元（含 800,000 万元，大写：人民币捌拾亿元）的综合授信额度，用途包括但不限于非流动资金贷款（项目建设，资产收购贷款等）、流动资金贷款、中长期贷款、信用证、保函、内保外贷、内保外债、外保内贷、银行票据等，有效期一年。公司通过对原有借款还旧借新、新增贷款等方式以及适度扩大有息负债规模和周期，增强短期借款偿债能力，提高流动性，满足公司日常经营所需资金周转。（详见公司于 2019 年 10 月 29 日披露的《第七届董事会 2019 年第一次临时会议决议公告》。公告编号：2019-139）。

#### （二）公司加强应收款项的回收力度

报告期内应收账款余额 13.24 亿元，公司客户主要以政府部门、事业单位和卫生医疗机构等非盈利单位为主，回款风险较低。公司将通过进一步加强现金流管理，积极催收，加快应收账款回款。

公司近三年 1 季度销售商品收到的现金流量如下：

单位：万元

项目	2020 年 3 月 31 日	2019 年 3 月 31 日	2018 年 3 月 31 日
销售商品、提供劳务收到的现金	26,798.62	26,885.68	18,607.03

2020 年年初受疫情影响，客户精力集中在疫情防控工作，疫情影响导致现场拜访受限，但公司一季度销售商品收到的现金与上年同期基本持平，主要是新的管理团队进一步加强了应收款项的管理，取得显著成效。

#### （三）使用部分闲置募集资金暂时补充流动资金。

公司在保证募集资金投资项目建设的资金需求及投资项目正常运行的前提下，将 2018 年度公开发行可转换公司债券募集资金中人民币 30,000 万元的闲置资金用作暂时补充流动资金，将进一步提升资金流动性，使用期限不超过董事会批准之日起 12 个月，到期将归还至公司募集资金专户。（具体详见公司于 2020 年 2 月 27 日披露的《关于使用部分闲置募集资金暂时补充流动资金的公告》公告编号：2020-021）。

#### （四）战略合作伙伴协同效应

2019 年底，中国人寿成为万达信息的第一大股东，万达信息成为了中国人寿战略投资的上市公司，将作为“科技国寿”战略的重要承载者，在中国人寿的大力支持下，万达信息将进入转型升级新时代。

中国人寿良好的社会公众形象和央企背景，成为公司与众多金融机构合作双赢的新契机。第一大股东的协同效应使企业融资能力进一步提升。

同时，公司积极战略转型，聘请第三方专业咨询公司，指导和协助公司在医疗健康板块、互联网新兴产业资源、企业数字化转型等领域进行战略规划落实、实施和改进工作；规划财务共享战略，切实保障战略成功落地；在战略定位方面，围绕智慧城市平台运营商、线上线下融合的健康管理平台商、科技创新服务提供商，从定位契合度、发展潜力和自身能力储备三维度齐头并进，提振市场信心，提高公司后续融资能力。

综上所述，公司不存在流动性风险，未来将通过对原有借款还旧借新、新增贷款等方式以及适度扩大有息负债规模和周期，增强短期借款偿债能力，加强各类应收款项的回收力度，引进战略合作伙伴等多元化方案，且已制定严密、切实可行的偿债计划，确保流动性风险可控。

**4、年报显示，你公司归属于上市公司股东的净利润-13.97 亿元，较《2019 年度业绩快报》披露的预计净利润减少 1.25 亿元。请你公司补充说明产生上述差异的具体原因，以及在披露业绩快报时未考虑该差异的原因。**

（1）公司在业绩快报中，商誉减值测试预估金额为 0.30 亿，在公司年报数据披露中，根据第三方评估机构认定和出具的评估报告，对应的商誉减值金额为 0.60 亿，与 2019 年度业绩快报金额相差 0.30 亿；由于 2019 年度业绩快报相关



商誉减值数据，是公司初步测算计提的金额。随着审计和评估工作的逐步深入，本次年报计提金额是根据专业评估最后认定的评估结果，并按照各资产组组合的可收回金额与其账面价值的差值进行测算计提金额。

(2)公司在业绩快报中，通过存货减值测试计提了存货减值金额为7.18亿，在公司年报审计过程中，通过第三方专业审计机构对存货减值的复核测试，最终确定存货减值金额为7.84亿，同比公司业绩快报金额增加了0.66亿。

5、2018年及2019年，你公司全资子公司四川浩特通信有限公司（以下简称“四川浩特”）分别亏损4,473.51万元和7,674.85万元。2019年年报母公司财务报表附注显示，期初对四川浩特的其他应收款余额为3.08亿元，期末余额增加至3.86亿元，其中账龄在3个月以内的为1.37亿元，1-2年为1.37亿元，2-3年为1.11亿元。2019年5月30日，你公司披露了转让四川浩特控制权的公告，12月28日披露了转让事项终止的公告。请你公司核实并补充说明以下情况：

(1)你公司在对我部2018年年报问询函回函中称，因四川浩特2018业务结构调整，经营暂时遇到困难出现亏损，鉴于国内安防市场的良好前景，预计其生产经营不会发生重大不利变化。请结合四川浩特2019年实际经营情况，说明亏损进一步扩大的原因，并说明转让事项终止后对四川浩特的后续安排。(2)前期你公司在对我部关注函回函中称，根据四川浩特2019年5月作出的利润分配决定，拟派发现金红利9,300万元。截至报告期末你公司尚未收到上述股利。请说明四川浩特宣告分派股利后较长时间未支付的原因及预计支付时间。(3)结合四川浩特业务规模变化、营运资金需求情况说明母公司对其应收款余额较2018年末进一步增加的原因；补充披露上述其他应收款明细，资金的具体用途及最终流向，自查并说明是否构成非经营性资金占用。请年审会计师发表专业意见。

逐项回复如下：

一、你公司在对我部2018年年报问询函回函中称，因四川浩特2018业务结构调整，经营暂时遇到困难出现亏损，鉴于国内安防市场的良好前景，预计其生产经营不会发生重大不利变化。请结合四川浩特2019年实际经营情况，说

明亏损进一步扩大的原因，并说明转让事项终止后对四川浩特的后续安排。

(一) 2019 年四川浩特经营进一步亏损扩大的主要原因

四川浩特主要从事以城市道路监控为主的视频类工程集成项目开发以及相关的运维服务业务。通过招投标方式取得 PPP/BT 项目合同，客户以政府部门、大型企业为主。

PPP/BT 项目开发建设资金需求巨大，而四川浩特自有资金不足，只能依赖外部融资和母公司资金支持。2017 年以来，国家实施货币信贷收紧政策，不断强化对地方政府债务和举债融资行为的监管，对四川浩特外部融资带来较大影响。

出于整体资金管理和融资规模控制的考虑，公司自 2018 年起积极调整四川浩特业务结构，主动减少了 PPP/BT 类型项目订单，通过发挥母公司品牌效应、技术优势等措施，加强 IT 集成类和软件开发类业务的开发和销售，以期实现由工程集成类转变为 IT 集成和软件开发类业务的高质量发展。

受以上因素叠加影响，四川浩特 2019 年项目订单和收入出现了较大幅度下降。营业收入从 2018 年 9,564.08 万元下降至 2019 年 6,244.78 万元，销售毛利率大幅下降；同时还需逐步消化前几年快速发展形成的一些固定成本。因此，四川浩特 2019 年经营业绩出现了较大亏损。

(二) 转让事项终止后对四川浩特的后续安排

公司在交易方案终止实施后，四川浩特作为公司全资子公司。公司将从整体战略布局出发，全盘统筹四川浩特的业务定位和未来规划，充分发挥四川浩特的核心优势，优化业务结构，最终助力公司整体战略的实现。具体的措施如下：

(1) 加强 BT 项目收款工作。

公司通过新管理层调整，加强公司的运营资金管理，加大项目资金的及时回笼，重点督促对建设已完工的 BT 业务的催款工作；加强项目精细化管理，提高项目结算及时性，加速营运资金周转。

(2) 加速业务结构转型

依托母公司技术、品牌优势，加速调整浩特公司业务结构转型，重点发展城市安防及智慧社区安防领域的软件开发及 IT 类系统集成项目，并将参与承接母公司信创项目在西南区域的实施；加大研发投入，构建服务、技术、产品并存的核心竞争力。

### (3) 拓宽资金渠道，多途径补充业务发展资金

公司加强与金融机构沟通，扩大商业银行的项目融资规模；同时积极研究与战略合作伙伴、产业发展基金等开展多方合作，寻求长期资金来满足公司平安城市业务发展需要。

综上所述，四川浩特业务属于城市安防行业领域，是公司平安城市业务重要组成部分。虽因业务结构调整，2019 年经营遇到暂时困难，出现亏损，但鉴于国内安防市场的良好前景，公司将按照既定的智慧城市产业发展战略，做好四川浩特业务发展和风险管控，保障四川浩特未来业务可持续发展。

**二、前期你公司在对我部关注函回函中称，根据四川浩特 2019 年 5 月作出的利润分配决定，拟派发现金红利 9,300 万元。截至报告期末你公司尚未收到上述股利。请说明四川浩特宣告分派股利后较长期间未支付的原因及预计支付时间。**

#### (一) 四川浩特利润分配的基本情况

根据四川浩特 2019 年 5 月作出的《四川浩特通信有限公司关于 2018 年度利润分配的股东决定》，四川浩特根据其 2018 年审计结果与公司经营情况，决定向股东派发现金红利人民币 9,300 万元。四川浩特该次利润分配已经由四川浩特股东做出股东决定，且在本次利润分配时点四川浩特不存在未弥补亏损，本次利润分配的金额未超过账面未分配利润，符合公司法、公司章程的规定。四川浩特本次利润分配主要是考虑自公司收购四川浩特以来一直没有进行过利润分配，为更好的保障上市公司权益，在本次交易前对过去的滚存利润进行分配。

#### (二) 四川浩特分红的支付安排

本次交易中雅安募投项目收益权的转让价格为人民币 230,161,555.06 元（不含税金额），万达信息应向四川浩特支付全部转让价款，根据本次交易双方签署的交易协议，万达信息以其对四川浩特享有的股东借款及分红应收款冲抵转让价款。因此，本次分红款将用于冲抵项目收益权的转让价款。

2019 年 12 月 28 日公司发布了《关于四川浩特部分股权转让及增资事项终止实施的公告》（公告编号：2019-165），各方就前次交易方案中的股权交割、股东借款资金成本等交易细节多次协商但未能达成一致。截至本公告出具之日，就前次交易方案，各方并未签署相关协议，相关协议并未生效。基于上述情况，经

公司慎重考虑，公司拟终止前次交易方案，方案涉及的公司部分募投项目项目收益权转让、向参股子公司提供对外担保暨关联交易等事项一并终止。

2019 年度万达信息对全资子公司四川浩特派驻新的管理层，重点加强资金管理，加快业务整体转型的步伐，并已取得显著成效，经营性现金流已出现了明显改善；前期大量项目已到相应的回款期，通过项目长期资金的有序回收，四川浩特的经营性资金将会出现明显的好转，在确保四川浩特稳定和持续发展的情况下尽快支付股东的分红款项。

**三、结合四川浩特业务规模变化、营运资金需求情况说明母公司对其应收款余额较 2018 年末进一步增加的原因；补充披露上述其他应收款明细，资金的具体用途及最终流向，自查并说明是否构成非经营性资金占用。**

四川浩特主要从事以城市道路监控为主的视频类工程集成项目开发以及相关的运维服务业务。通过招投标方式取得 PPP/BT 项目合同，客户以政府部门、大型企业为主。PPP/BT 项目资金需求巨大，前期建设需要大量资金需求。需要外部融资和母公司资金支持。国家货币信贷政策的变化，对四川浩特外部融资会带来较大影响。母公司对四川浩特的资金款项主要用于项目前期的设备采购和相关固定成本的支付，同时为了降低四川浩特的财务成本，提前归还相关银行的短期借款。具体往来及主要用途明细组成：

(一) 母公司其他应收款明细

2019 年度，母公司其他应收款四川浩特年初余额 3.08 亿元，报告期母公司划出金额 1.37 亿元，收回金额 0.60 亿元，2019 年末余额 3.86 亿元。

2019 年度母公司与四川浩特的往来发生明细如下：

单位：万元

月份	划出金额	收回金额	余额
期初余额			30,820.00
1 月	6,140.00	5,960.00	31,000.00
4 月	400.00		31,400.00
5 月	532.13		31,932.13
6 月	5,150.00		37,082.13
8 月	1,200.00		38,282.13
9 月	300.00		38,582.13
合计	13,722.13	5,960.00	

(二) 资金的具体用途及最终流向

四川浩特借款 2019 年年初金额较年末金额减少 1.25 亿元，其还款资金主要来源于母公司划入。

2019 年四川浩特收到母公司划入资金、资金具体用途及最终流向情况如下：

单位：万元

月份	母公司划入金额	具体用途及最终流向（注）	
		归还借款及利息	流动资金周转
1 月	6,140.00	6,775.65	35.00
4 月	400.00	396.46	
5 月	532.13	235.11	397.42
6 月	5,150.00	5,000.00	150.06
8 月	1,200.00	1,348.06	201.00
9 月	300.00		304.96
合计	13,722.13	13,755.28	1,088.44

注：所列示具体用途及最终流向的发生金额，主要来源于母公司划入的资金，使用金额大于划入金额部分系四川浩特使用自有资金支付。

综上所述，母公司对四川浩特应收款余额较 2018 年末进一步增加的原因主要为四川浩特主动降低财务成本而归还银行借款，同时 2019 年度加强现金流管理，经营性现金流同比 2018 年度得到较大改善，公司通过自查对四川浩特的资金往来不存在非经营性资金占用情况。

6、年报显示，你公司应收账款余额为 13.24 亿元，一年内到期的长期应收款余额为 2.14 亿元，长期应收款余额为 7.04 亿元。请你公司核实并补充说明以下情况：（1）结合信用政策、结算方式、客户实际回款周期、应收账款逾期情况等说明应收账款余额较高、周转率较低、账龄较长的原因，与同行业公司是否一致，并向我部报备前十大应收账款的客户名称及基本信息、销售内容及金额、应收账款余额、账龄、坏账计提情况、是否已逾期及截至回函日的款项回收进展；（2）应收账款预期信用损失率的具体估算方法，是否参考历史信用损失经验、考虑前瞻性信息并充分反映了信用损失风险；（3）结合长期应收款形成的原因、业务类型、业务协议和约定，交易对方资信情况、账龄等，说明对长期应收款的回收安排，是否存在已逾期未收回的情况，坏账准备计提是否充分。

逐项回复如下：

一、结合信用政策、结算方式、客户实际回款周期、应收账款逾期情况等说明应收账款余额较高、周转率较低、账龄较长的原因，与同行业公司是否一致。

(一) 2015-2019 年，公司应收账款和营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31	2015.12.31
应收账款余额	132,428.82	165,643.85	127,086.66	87,038.58	82,705.41
应收账款余额增长率 (%)	-20.05	30.34	46.01	5.24	14.04
营业收入	212,450.10	220,468.18	241,548.26	207,503.88	186,856.16
营业收入增长率 (%)	-3.64	-8.73	16.41	11.05	21.11
应收账款余额占营业收入比例 (%)	62.33	75.13	52.61	41.95	44.26
销售商品、提供劳务收到的现金	257,341.95	212,888.15	184,696.18	195,279.30	170,467.63

2015-2019 年度，公司应收账款余额占营业收入的比例分别为 44.26%、41.95%、52.61%、75.13%、62.33%，与行业平均水平一致。

同行业可比公司近五年应收账款余额占营业收入的比例如下：

公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度
东华软件	67.62%	71.29%	69.63%	69.23%	66.67%
东软集团	23.39%	27.55%	25.18%	19.98%	30.41%
卫宁健康	62.06%	97.55%	92.90%	88.85%	83.19%
易华录	70.52%	54.83%	53.12%	76.65%	58.35%
银江股份	89.86%	93.31%	42.47%	38.75%	25.67%
可比均值	62.69%	68.91%	56.66%	58.69%	52.86%
万达信息	62.33%	75.13%	52.61%	41.95%	44.26%

数据来源：巨潮资讯网

由上表可以看出，公司的应收账款余额占营业收入的比例适中，与同行业可比上市公司的情况具有一定可比性。

(二) 应收账款周转率

应收账款周转天数与同行业可比上市公司的对比：

单位：天

周转天数				
公司	2019 年	2018 年度	2017 年度	2016 年度
东华软件	233.94	218.65	221.69	217.76
东软集团	79.88	87.36	77.25	83.83
卫宁健康	251.63	267.61	250.23	240.17
易华录	241.46	175.64	213.22	274.43
银江股份	294.38	245.35	128.87	102.91
平均值	220.26	198.92	178.25	183.82
万达信息	242.00	221.53	148.60	138.26

数据来源：巨潮资讯网

由上表可以看出，公司的应收账款周转天数适中，与同行业可比上市公司的情况具有一定可比性。

### （三）公司应收账款账龄合理

账龄	期末余额	上年年末余额
1年以内	881,743,981.34	1,075,830,555.31
其中：1年以内分项		
3个月以内	440,381,204.36	638,975,019.98
4个月-1年（含1年）	441,362,776.98	436,855,535.33
1年以内小计	881,743,981.34	1,075,830,555.31
1-2年（含2年）	261,480,059.25	364,101,563.85
2-3年（含3年）	177,830,633.76	62,457,633.05
3-4年（含4年）	42,072,317.60	55,173,083.22
4-5年（含5年）	29,247,329.32	42,126,053.62
5年以上	85,830,984.28	56,749,608.67
小计	1,478,205,305.55	1,656,438,497.72
减：坏账准备	153,917,063.47	126,403,759.70
合计	1,324,288,242.08	1,530,034,738.02

从上表得出，公司的应收账款账龄主要集中在2年以内，合计占全部应收账款的77.34%，其中一年以内的占比是59.65%，1-2年（含2年）的占比是17.69%。同时公司应收款按客户类型主要为各级政府、事业单位、央企、银行等资信良好单位该部分客户的信用损失风险小。

## 二、应收账款预期信用损失率的具体估算方法，是否参考历史信用损失经验、考虑前瞻性信息并充分反映了信用损失风险。

（一）本公司考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，以单项或组合的方式对以摊余成本计量的金融资产和以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（债务工具）的预期信用损失进行估计。预期信用损失的计量取决于金融资产自初始确认后是否发生信用风险显著增加。

对于应收账款，无论是否包含重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。当单项应收账款和其他应收款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征将应收账款和其他应收款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：

应收账款组合，根据信用风险特征作为确定组合的依据：

组合名称	确定组合的依据
合并范围内关联方组合	合并范围内关联方的应收账款
账龄组合	除关联方组合之外的应收账款

对于划分为合并范围内关联方组合的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，判断收回风险极低，不计提预期信用损失。

对于划分为账龄组合的应收账款，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失：

账龄	预期信用损失率(%)
3个月以内	0.00
4个月-1年(含1年)	3.00
1-2年(含2年)	5.00
2-3年(含3年)	10.00
3-4年(含4年)	20.00
4-5年(含5年)	50.00
5年以上	100.00

## (二) 公司应收账款坏账准备计提的方法

公司按相关法规和内部管理的要求，制订了完整的应收款项坏账准备计提制度。报告期末，公司应收款项已根据公司制度计提坏账，坏账准备计提充分。

公司应收账款坏账准备按账龄分析法组合计提比例如下：

单位：万元

项目	2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
3个月以内	44,038.12	-	63,897.50	-	61,700.54	-	36,880.78	-
4个月-1年	44,136.28	1,324.09	43,685.55	1,310.57	35,221.73	1,056.65	18,292.00	548.76
1年以内合计	88,174.40	1,324.09	107,583.06	1,310.57	96,922.27	1,056.65	55,172.78	548.76
1-2年	26,048.01	1,302.40	36,410.16	1,820.51	9,874.57	493.73	15,979.89	798.99
2-3年	17,783.06	1,778.31	6,245.76	624.58	7,419.67	741.97	6,815.43	681.54
3-4年	4,207.23	841.45	5,517.31	1,103.46	5,587.09	1,117.42	5,190.51	1,038.10
4-5年	2,924.73	1,462.37	4,212.61	2,106.30	3,867.84	1,933.92	1,975.27	987.64
5年以上	8,583.10	8,583.10	5,674.96	5,674.96	3,415.20	3,415.20	1,904.69	1,904.69
合计	147,720.53	15,291.71	165,643.85	12,640.38	127,086.66	8,758.89	87,038.58	5,959.73

公司坏账计提政策的方法和其他可比上市公司一致，按账龄分析法组合计提比例对比如下：

公司名称	4个月-1年	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
东软集团	1.00%	8.00%	20.00%	40.00%	40.00%	100.00%
东华软件	1.03%	5.19%	14.39%	30.04%	30.35%	100.00%
卫宁健康	7.33%	14.87%	24.37%	42.90%	66.35%	100.00%
易华录	1.75%	10.48%	19.17%	31.83%	51.62%	100.00%
银江股份	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	50.00%	100.00%



公司名称	4个月-1年	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
平均值	3.22%	9.71%	19.59%	38.95%	47.66%	100.00%
万达信息	3.00%	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	100.00%

注：上述数据源自相关上市公司各年度审计报告。

综上，公司综合考虑业务模式特点、客户性质以及相应风险特征等因素，制定了合理的坏账准备计提政策，符合公司实际情况，与同行业可比上市公司不存在重大差异；公司实际计提比例略低于同行业可比上市公司平均水平，其主要原因系公司账龄1年以上的应收账款占比较少，公司的客户主要为政府机构、国企和事业单位，客户资信情况较好，坏账回收风险较小。

**三、结合长期应收款形成的原因、业务类型、业务协议和约定，交易对方资信情况、账龄等，说明对长期应收款的回收安排，是否存在已逾期未收回的情况，坏账准备计提是否充分。**

公司的长期应收款主要为子公司四川浩特产生，四川浩特主要经营BT业务，业务性质主要是先行出资进行项目建设，建设期完工项目移交客户，相关合同款项按约定时间进行分期收回。根据《企业会计准则第15号—建造合同》规定，公司在合同建设期内将实际发生的成本计入“存货-建造合同形成的已完工未结算资产”，在资产负债表日按照合同进度确认合同收入及合同毛利；完工移交业主方后确认长期应收款，同时结转核销存货。相关合同交易对方主要为电信运营商、交警大队、公安局等政府相关机构及大型国有企业，资信情况良好。长期应收款的账龄分布在1-6年之间，对应的收款期分布在3-10年之间。

长期应收款的收款节点根据合同约定分为月付、季付、半年付和年付。公司按期对长期应收款进行回收，尤其是新管理层到任后加强资金管理，安排专人负责，加强对长期应收款的催收力度。由于客户主要是政府机构，付款审批流程周期较长，存在长期应收款逾期未收回的情况。虽然整体坏账风险较低，出于谨慎性原则公司对所有的项目进行逐一计算，对发生逾期情况的长期应收款考虑重新计算折现值，并与账面价值进行比较，对长期应收款未来现金流量现值低于其账面价值的差额部分计提坏账准备，坏账准备计提充分。

**7、年报显示，你公司商誉余额为9.22亿元，主要因收购上海复高计算机科技有限公司（以下简称“上海复高”）及宁波金唐软件有限公司（以下简称“宁**

波金唐”)形成。报告期内上海复高实现净利润 6,589.51 万元,同比下滑 17.16%;宁波金唐实现净利润 3,926.19 万元,同比下滑 25.10%,你公司对上海复高计提商誉减值准备 5,887.36 万元,未对宁波金唐计提商誉减值。请结合上海复高、宁波金唐报告期内的经营情况及业绩下滑的具体原因,说明与商誉减值测试时采用的重要预测、关键假设和参数等是否匹配,商誉减值计提是否充分。

#### 一、上海复高商誉减值计提相关事项

2018 年年末及 2019 年年末,公司对上海复高未来经营业绩进行预测,并委托银信资产评估有限公司对上海复高资产组预计未来现金流量的现值(可收回金额)进行了评估,分别出具银信财报字(2019)沪第 178 号、银信财报字(2020)沪第 278 号评估报告。公司根据评估结果与商誉账面价值进行比较,以判断商誉是否存在减值。

##### (一) 上海复高的资产组认定及资产组实际经营情况

2014 年万达信息以自有资金 65,000 万元收购上海复高 100% 股权,以此为公司带来更多的公共卫生信息化、区域卫生信息化领域的客户资源,另一方面使得万达信息业务延伸至医院、社区等医疗卫生信息领域的终端,从而建立起完整的医疗卫生信息产业链。收购完成后,公司从战略规划和经营上进行整合,上海复高现已成为万达信息内部的一个医疗事业部,从事 HIS、CIS 系统为主的业务。目前资产组业务主要经营模式为:万达信息接洽业务,签订合同,通过与上海复高进行分包、转包或者一同承做的方式完成项目,或者万达信息直接承做 HIS、CIS 系统等相关项目。万达信息在收购上海复高之前未从事 HIS 系统等相关业务,收购整合后,万达信息也开始经营部分相关业务,而该类相关业务实际均与上海复高资产组有关。据此,公司将上海复高资产组相关业务范围界定为:上海复高自身经营收入以及万达信息业务收入中与 HIS、CIS 系统(中南地区除外)相关收入。

随着万达信息对上海复高的管理整合、人员整合及业务融合,上海复高业务资产组 2019 年度经营情况如下:

单位:万元

项目	2019 年度			
	上海复高	万达信息	未对外实现	小计
营业收入	18,718.10	2,807.97	-1,036.02	20,490.05
减:营业成本	10,029.03	2,337.71	-518.77	11,847.97

项目	2019 年度			
	上海复高	万达信息	未对外实现	小计
期间费用	1,962.31	1,335.27		3,297.58
利润总额	7,536.82	-865.00	-517.24	6,154.58
净利润	6,589.51	-865.00	-517.24	5,207.27

注：上海复高资产组计算利润的时候，将母公司与上海复高之间内部交易形成的未实际对外销售的部分进行了调整，调整后实际净利润为 5,207.27 万元。

## （二）上海复高 2019 年净利润下降原因分析

（1）环境因素：受国内经济增速下行，软件及信息技术行业竞争加剧；（2）内部管理因素：受母公司内部出现非常规的经营风险，管理层频繁调整，原第一大股东资金占用，现金流阶段性紧张等因素综合影响，业绩下滑；（3）业务渠道转换，由母公司直接接洽业务，外包给上海复高，导致收入下滑，但资产组收入上升；（4）从资产组模拟经营情况看，存在内部交易形成的未实际对外销售的因素导致 2019 年模拟经营净利润下降较多。

受上述原因影响上海复高自身营业收入由 2018 年 22,296.04 万元，下降至 2019 年 18,718.10 万元，下降比例 16.05%。营业收入的下降是上海复高净利润下降的主要原因，上海复高净利润由 2018 年 7,954.33 万元，下降至 2019 年 6,589.51 万元，下降比例 17.16%

## （三）上海复高两次商誉减值测试采用的重要预测、关键假设和参数对比

### （1）2018 年度、2019 年度商誉减值测试净利润预测数

单位：万元

评估年度	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	平均值
2018 年	9,203.02	9,864.19	10,191.79	10,276.40	10,333.20	—	9,973.72
2019 年	—	4,776.45	5,170.49	5,586.59	5,923.62	6,221.34	5,535.70
变动情况	—	-5,087.74	-5,021.30	-4,689.81	-4,409.58	—	-4,438.02

上海复高资产组业务受母公司万达信息管理决策、内部管理变动、成本上升及市场环境等因素影响，销售毛利率大幅下降，管理层对未来经营预测本着谨慎的原则，参考 2019 年资产组模拟经营情况中的毛利率等指标，从而导致未来年度预测净利润较前一次商誉减值测算下降较多。

### （2）2018 年度、2019 年度商誉减值测试的主要参数对比

商誉减值测试项目	2019 年度	2018 年度	说明
预测期收入平均增长率	7.43%	5.67%	基本一致
预测期利润平均增长率	3.82%	5.52%	基本一致

商誉减值测试项目	2019 年度	2018 年度	说明
预测期平均销售毛利率	42.36%	58.55%	预测参考 2019 年实际情况，较历史年度下降较多
预测期平均销售利润率	24.54%	42.20%	预测参考 2019 年实际情况，较历史年度下降较多
稳定期永续增长率	0.0%	0.0%	一致
税前折现率	12.95%	13.07%	基本一致
预测期	5 年	5 年	一致

从商誉减值测试的参数上来看，除销售毛利率、销售利润率外，两次预测的主要参数基本一致。

销售毛利率和销售利润率下降的主要原因：上海复高 2019 年度自身销售毛利率和销售利润率下降，原因详见本条回复“（二）上海复高 2019 年净利润下降原因分析”；万达信息业务收入中与 HIS、CIS 系统（除中南地区除外）相关销售毛利率和销售利润率下降。以上因素导致上海复高业务资产组的销售毛利率和销售利润率下降。

#### （四）2018 年末和 2019 年末上海复高商誉减值测试结果

单位：万元

项目	2019 年末	2018 年末
商誉账面余额①	51,149.09	51,149.09
商誉减值准备余额②	3,077.06	3,077.06
商誉的账面价值③=①-②	48,072.03	48,072.03
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④		
包含未确认归属少数股东权益的商誉价值⑤=④+③	48,072.03	48,072.03
资产组有形资产的公允价值⑥	15.32	187.68
包含整体商誉的资产组的公允价值⑦=⑤+⑥	48,087.35	48,259.71
资产组预计未来现金流量的现值（可收回金额）⑧	42,200.00	72,300.00
商誉减值损失（大于 0 时）⑨=⑦-⑧	5,887.35	未减值

## 二、宁波金唐商誉减值计提相关事宜

2018 年年末及 2019 年年末，公司对宁波金唐未来经营业绩进行预测，并委托银信资产评估有限公司对宁波金唐资产组预计未来现金流量的现值（可收回金额）进行了评估，分别出具银信财报字（2019）沪第 177 号、银信财报字（2020）沪第 277 号评估报告。公司根据评估结果与商誉账面价值进行比较，以判断商誉是否存在减值。

### （一）宁波金唐资产组认定及实际经营情况

宁波金唐业务基本独立于母公司万达信息，与万达信息的业务联系主要表现为通过万达信息进行招标并获取客户订单。因此，宁波金唐资产组相关业务范围

界定为：宁波金唐自身经营收入。因宁波金唐商誉所在资产组遵循以往减值测试资产组范围，未包含子公司杭州莱域，因此本次历史及预测数据分析均采用宁波金唐单体口径。

2018 至 2019 年宁波金唐单体层面经营状况如下：

单位：万元

项目/报表年度	2018 年度	2019 年度
营业收入	15,472.53	14,523.58
减：营业成本	4,887.96	4,502.95
期间费用	5,415.98	6,948.74
利润总额	6,045.79	4,413.60
净利润	5,302.19	3,985.94

2018 至 2019 年宁波金唐收益情况指标如下：

指标分析：	2018 年	2019 年	2 年平均
毛利率	68.41%	69.00%	68.71%
利润总额/营业收入	39.07%	30.39%	34.73%
净利率	34.27%	27.44%	30.86%

## （二）宁波金唐 2019 年净利润下降原因分析

（1）因业务侧重点调整，部分项目实施期限较长，在 2019 年度尚未达到收入确认状态。导致宁波金唐的营业收入由 2018 年 15,472.53 万元，下降至 2019 年 14,523.58 万元，下降比例 6.13%。

（2）2019 年，宁波金唐的员工人数增加，同时对研发投入有所增加，导致期间费用上升。期间费用由 2018 年 5,415.98 万元，上升至 2019 年 6,948.74 万元，上升比例 28.30%。

（3）收入的下降和期间费用的上升，导致宁波金唐净利润由 2018 年 5,302.19 万元，下降至 2019 年 3,985.94 万元，下降比例 33.02%。

## （三）宁波金唐两次商誉减值测试采用的重要预测、关键假设和参数对比

### （1）2018 年度、2019 年度商誉减值测试净利润预测数

单位：万元

评估年度	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	预测期平均值
2018 年	5,265.77	5,972.62	6,445.80	7,124.88	7,555.31	—	6,472.88
2019 年	—	4,905.10	5,166.07	5,564.31	5,669.76	5,738.08	5,408.66
变动情况	—	-1,067.52	-1,279.73	-1,560.57	-1,885.55	—	-1,064.22

2019 年宁波金唐单体层面实现净利润 3,985.94 万元，低于 2018 年末减值测试预测。本次宁波金唐管理层根据 2019 年实际情况，对未来经营指标谨慎预测，

因此预测期间净利润较 2018 年末减值测试预测期间净利润有所下降。

本次管理层根据宁波金唐现有存量合同未开票金额及 2020 年预计可以签订的合同金额，并结合 2019 年实际费用情况，对 2020 年及以后年度经营情况进行预测。管理层认为在预测收入可以实现且公司运营平稳的前提下，预测期间的净利润可以逐步达到 2018 年已实现水平。

(2) 2018 年度、2019 年度商誉减值测试的主要参数对比

商誉减值测试项目	2019 年	2018 年	说明
预测期收入平均增长率	8.78%	8.90%	企业进入稳定期增长率平稳
预测期利润平均增长率	7.84%	7.45%	企业进入稳定期增长率平稳
预测期平均销售毛利率	72.36%	67.10%	考虑业务类型比例在预测年度有所变动，部分成本在费用中核算，因此略有差异
预测期平均销售利润率	30.95%	35.38%	预测参考 2019 年实际情况,利润率较前期测试略有下降
稳定期永续增长率	0.0%	0.0%	与前期商誉测试口径一致
税前折现率	12.59%	12.56%	基本一致
预测期	5 年	5 年	与前期商誉测试口径一致

从商誉减值测试的参数上来看，除销售毛利率、销售利润率外，两次预测的主要参数基本一致。

因宁波金唐业务基本独立于母公司万达信息，与万达信息的业务联系表现为通过万达信息进行招标并获取客户订单，因此公司的历史情况与预测口径一致，可以通过比较历史年度平均水平对预测的合理性进行分析。

2019 年减值测试预测期间毛利率(72.36%)与历史前 2 年平均水平(68.71%)、2018 年减值测试预测期间毛利率(67.10%)有一定差异，因宁波金唐管理层未来将经营重点放在毛利率较高的运营维护方面，考虑业务类型比例在预测年度有所变动，2019 年减值测试预测期间毛利率较前 2 年及 2018 年减值测试略有提升。

2019 年减值测试预测期间销售利润率(30.95%)较历史前 2 年平均水平(34.73%)及 2018 年减值测试预测期间销售利润率(35.38%)有所下降，因宁波金唐管理层参考了 2019 年实际经营情况，对费用进行了较为谨慎的预测，因此 2019 年减值测试预测期间销售利润率较前 2 年及 2018 年减值测试有所下降。

(四) 2018 年末和 2019 年末宁波金唐商誉减值测试结果如下：

单位：万元

项目	2019 年末	2018 年末
商誉账面余额①	42,063.23	42,063.23
商誉减值准备余额②		

项目	2019 年末	2018 年末
商誉的账面价值③=①-②	42,063.23	42,063.23
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④		
包含未确认归属少数股东权益的商誉价值⑤=④+③	42,063.23	42,063.23
资产组有形资产的公允价值⑥	152.88	218.49
包含整体商誉的资产组的公允价值⑦=⑤+⑥	42,216.11	42,281.72
资产组预计未来现金流量的现值（可收回金额）⑧	44,000.00	50,600.00
商誉减值损失（大于 0 时）⑨=⑦-⑧	当期未减值	当期未减值

通过上表得出，虽然宁波金唐报告期的利润下降，但对应商誉减值测试的结果显示，预计未来现金流的现值为 4.40 亿，高于包含整体商誉的资产组的公允价值 4.22 亿。

综上分析，因上海复高资产组和宁波金唐资产组业务独立性的差异，从而导致公司对资产组未来经营预期不同。公司在 2019 年对上海复高及宁波金唐商誉减值测试时采用的重要预测、关键假设和参数等与前期预测及 2019 年实际经营情况匹配，商誉减值计提充分。

8、年报显示，你公司近三年研发支出资本化金额分别为 1.69 亿元、4.70 亿元、3.90 亿元。请说明公司资本化金额高于同行业公司的原因；各资本化项目的应用范畴、预计带来的经济利益流入情况；结合各个研发项目进入研究阶段、进入开发阶段、通过技术可行性和经济可行性研究、形成项目立项的时间，各项目有关资本化条件的判断过程及结论等，说明研发费用资本化是否符合《企业会计准则》的有关规定。请年审会计师发表意见，并说明履行的审计程序及取得的审计证据。

#### 一、公司资本化金额高于同行业公司的原因

最近三年，公司与同行业可比上市公司的研发支出资本化情况对比如下：

单位：万元

公司名称	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	资本化金额	资本化占比	资本化金额	资本化占比	资本化金额	资本化占比
易华录	15,989.61	73.71%	13,030.67	58.98%	17,998.33	78.46%
南威软件	6,270.77	63.65%	5,404.02	70.86%	5,403.15	76.44%
卫宁健康	18,032.89	46.72%	14,371.38	49.40%	13,157.44	54.41%
川大智胜	6,422.05	79.84%	5,881.55	84.13%	4,952.05	88.61%
平均值	11,678.83	65.98%	9,671.91	65.84%	10,377.74	74.48%
万达信息	38,979.40	72.20%	46,961.38	80.50%	16,885.81	55.55%

注：上述数据源自相关上市公司各年度报告。

如上表所述，从研发支出资本化比率来看，公司研发支出资本化符合同行业惯例，与同行业可比上市公司具有一定可比性。公司研发投入金额自 2018 年起有大幅的增长，主要由于公司业务转型和升级，与提升技术和产品核心竞争力密切相关。

技术创新和产品的更新换代是公司不断发展壮大的基础，随着云计算、大数据、物联网、移动互联网等计算机技术的不断发展，以及我国城市化进程中电子政务、平安城市和智慧健康等系统建设日益复杂化、精细化，公司需要不断进行新技术、新产品的研发和升级。为了保持公司的核心竞争力和优势地位，公司近三年不断加大研发投入，实施技术创新和新产品研发，如果公司不能准确把握技术、产品及市场的发展趋势，适时推出符合市场需求的技术或产品，将会面临丧失技术和市场优势以及业务发展速度减缓的风险。

为了保持行业优势，保证研发项目的如期完成，公司分别于 2017 年、2019 年发行了两次可转换公司债券募集资金，专项资金的投入为公司保持技术创新提供了保障，也为公司的可持续发展奠定了基石。

专项资金研发投入占资本化研发投入情况如下：

单位：万元

项目	经核准项目 预算金额	2019 年 投入金额	2018 年 投入金额	2017 年 投入金额
新一代智慧城市一体化平台及应用系统建设项目	76,298（注 1）	16,396.43	41,804.71	9,349.95
新一代智慧医疗一体化 HIS 服务平台及应用系统	64,466（注 2）	11,887.73	1,943.23	
智慧养老综合服务平台及其智能物联云平台	31,939.50（注 2）	8,225.85	1,094.11	
专项投入合计		36,510.01	44,842.05	9,349.95
专项投入占资本化研发投入比例		93.66%	95.49%	55.37%

注 1：经中国证券监督管理委员会 2017 年 11 月 30 日下发的证监许可[2017]2200 号《关于核准万达信息股份有限公司公开发行可转换公司债券的批复》核准。

注 2：经中国证券监督管理委员会 2019 年 1 月 14 日下发的证监许可[2019]60 号《关于核准万达信息股份有限公司公开发行可转换公司债券的批复》核准。

综上，公司资本化金额高于同行业公司的原因系公司战略部署及获得配套资金支持所致，公司近三年的研发支出资本化率略高于同行业可比上市公司，但在合理范围之内。上述资本化项目投入与公司业务转型和升级，提升技术和产品核心竞争力密切相关，本报告期研发支出资本化金额高于同行业公司具备合理性。在募投研发项目专项研发投入结束后，资本化金额将大幅下降。

## 二、各资本化项目应用范畴及预计经济利益情况

### （一）新一代智慧城市一体化平台及应用系统建设项目



本项目建设内容为：1、基于智慧城市总体解决方案，研发新一代智慧城市一体化平台及应用系统，重点包括城市一体化信息平台（iGWIM）、智慧城市云平台（iCP）、智慧城市大数据平台（iBDP）、城市智能运行中心系统（IOC）、政务云协同应用系统（iGOV）、市民云服务系统（iCity）六个重点软件产品，支持在各城市以城市私有云建设、PPP合作模式与租赁在线运营服务等多种模式落地；2、购置软硬件设备，建设上海云计算中心、上海云计算副中心、成都云计算中心，支撑新一代智慧城市一体化平台及应用系统，提供云服务。

本项目将依托公司目前所拥有的相关领域的核心技术和成功经验，进行自主研发和集成创新，在行业基础系统的软件开发与系统集成业务基础上，加大投入基于云计算模式的在线服务，建设城市级的云中心和云端应用，云中心主要建设城市一体化信息平台、城市云平台和城市大数据平台，云端应用包括以市民为中心的市民云服务系统、面向行政管理与服务的政务云协同应用系统和面向社会治理的城市智能运行中心系统，逐步消除“数据孤岛”和“行业烟囱”现象，实现信息共享融通。公司业务模式也将在信息化项目服务的基础上，扩展云服务模式的公共服务运营业务，包括部署于当地的智慧城市私有云运营服务、基于PPP模式的联合运营服务以及部署于上海及成都的智慧城市公有云运营服务。

根据募集说明书测算的实施后收益情况如下：

单位：万元

序号	项目	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
1	营业收入	-	15,314.50	45,943.60	68,915.30	84,229.90	84,229.90	84,229.90
2	营业成本		8,527.30	25,582.00	38,373.00	46,900.30	46,900.30	46,900.30
3	营业税金及附加		76.30	229.70	344.60	421.10	421.10	421.10
4	期间费用	1,108.10	12,065.80	17,395.50	17,712.90	18,021.30	14,808.00	8,290.90
5	税前利润	-1,108.10	-5,354.10	2,736.40	12,484.90	18,887.10	22,100.40	28,617.50
6	净利润	-1,108.10	-5,354.10	2,736.40	10,612.10	16,054.00	18,785.30	24,324.90
7	毛利率（%）		44.32	44.32	44.32	44.32	44.32	44.32
8	净利率（%）		-35.00	6.00	15.40	19.10	22.30	28.90

注：“新一代智慧城市一体化平台及应用系统建设项目”按照原募集项目计划进度已于2019年6月完成相关建设内容，实现相关技术要求和平台建设内容，该项目预计2021年度达产。2019年度因受国内经济增速下行，软件和信息技术行业竞争加剧，叠加大股东和管理层变更，及关联方资金违规占用等影响，该项目2019年度实现效益低于预期水平。

## （二）新一代智慧医疗一体化 HIS 服务平台及应用系统

本项目建设内容为：基于智慧医疗总体解决方案，研发新一代智慧医疗一体化 HIS 服务平台及应用系统，重点包含智慧医疗云诊所服务平台、智慧医疗云

社区服务平台、智慧医疗云医院信息平台和智慧医疗云协同服务平台等四个服务平台。同时，建设一主一辅两个智慧医疗云计算中心，支撑前述四个服务平台的相关应用。

公司拟借助移动互联网、大数据与云计算等技术，构建一个标准化、智能化、系统化的立体式医疗信息化生态系统，以实现线上线下服务一体化以及医前、医中、医后服务一体化的双闭环以及不同医疗机构的信息互联互通。

公司拟建设的新一代智慧医疗一体化 HIS 服务平台及应用系统项目在系统构架、功能性、信息互联互通等方面有显著的优势。在系统构架方面，新一代智慧医疗一体化 HIS 系统具有更强的兼容开放性，模块扩展性强，能接入基于新语言与新技术的软件与应用；在功能上，新一代智慧医疗一体化 HIS 系统功能覆盖广阔，从门诊、急诊、药房等服务管理、重症监护、手术等医疗管理延伸至临床决策辅助，从家庭医生、远程会诊、一键转诊延伸至疾病预防与管理，实现线上线下服务一体化以及医前、医中、医后服务一体化的双闭环；在信息互联互通方面，新一代智慧医疗一体化 HIS 系统实现了各医疗机构内部的横向整合和跨区域的纵向资源整合。一方面该项目通过云诊所、云社区、云医院三大服务平台横向整合资源，实现医疗机构内部跨部门、跨学科的数据共享与协作；另一方面，在云计算中心的强大计算能力支持下，通过云协同服务平台纵向整合区域内医疗资源，形成统一平台，打通各级医疗机构的外部壁垒，实现数据互联互通以及移动化的医疗信息服务。

根据募投可研报告测算的实施后收益情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
一、营业收入	1,855.00	18,830.00	39,580.00	58,346.00	73,104.00	69,874.20
减：营业成本	555.40	13,486.41	22,411.17	29,024.12	35,689.49	27,857.88
税金及附加	9.28	94.15	197.90	291.73	365.52	349.37
销售费用	744.12	1,924.79	1,701.94	2,508.88	3,143.47	3,004.59
管理费用	644.43	1,393.55	1,435.30	2,092.11	2,608.64	2,495.60
研发费用	-	5,312.39	6,888.35	7,461.12	7,917.01	7,834.41
二、营业利润(亏损以“-”号填列)	-98.22	-3,381.30	6,945.34	16,968.04	23,379.87	28,332.35
三、利润总额(亏损总额以“-”号填列)	-98.22	-3,381.30	6,945.34	16,968.04	23,379.87	28,332.35
减：所得税费用	-	-	519.87	2,545.21	3,506.98	4,249.85
四、净利润(净亏损以“-”号填列)	-98.22	-3,381.30	6,425.47	14,422.83	19,872.89	24,082.50

### （三）智慧养老综合服务平台及其智能物联云平台

本项目建设内容为：基于智慧养老总体解决方案，研发智慧养老综合服务平台及其智能物联云平台项目，重点包括医养结合服务管理云平台、长期护理保险综合信息管理云平台、社区综合为老服务云平台、居家护理机构管理云平台、养老机构管理云平台、养老地产颐养社区管理云平台和智能物联云平台及其产品。其中，研发的智能物联产品涵盖智能监护设备、智能安防监控设备、智能陪护设备三大产品线。

智慧养老综合服务平台及其智能物联云平台项目的建设，面向政府、企业、社区、个人等主体，实现对现有智慧养老信息化需求的全覆盖，建立面向政府全过程监督的监管平台、面向企业或社区高效的养老经营平台、面向老年人群的O2O平台，为老年人群提供功能丰富的智能监测、安防和看护等一站式的智慧养老服务，通过平台技术使得居家养老、社区养老成为可能，解决养老服务资源不足、政府全过程监管、老年人群需求无法精准响应等众多社会问题，强化资源配置整合，提升机构的服务管理效率，建立起有效的全程监控及服务网络，形成服务闭环和完整的服务生态体系，推动和促进整个智慧养老行业的产业升级和发展。

智能物联云平台顺应“万物互联”的物联网发展趋势，将不同类型、场景、空间的智能物联设备通过智能物联云平台进行数据的汇集和整合，对接智慧养老综合服务平台为社区、居家、机构等不同养老服务主体提供智能监测、安防和看护等服务。

项目将依托公司目前所拥有的民生保障领域核心技术和成功经验，进行自主研发和集成创新，在行业信息系统的业务基础上，研发智慧养老综合服务平台及其智能物联云平台，重点包括医养结合服务管理云平台、长期护理保险综合信息管理云平台、社区综合为老服务云平台、居家护理机构管理云平台、养老机构管理云平台、养老地产颐养社区管理云平台和智能物联云平台及其产品。

根据募投可研报告测算的实施后收益情况如下：

单位：万元

项 目	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
一、营业收入	-	2,605.13	11,340.00	31,759.90	44,180.67	47,370.15	50,605.15
减：营业成本	-	475.01	5,152.05	20,872.34	29,526.39	30,448.39	29,279.07

项 目	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
税金及附加	-	13.03	56.70	158.80	220.90	236.85	253.03
销售费用	73.00	617.87	950.42	1,365.68	1,899.77	2,036.92	2,176.02
管理费用	6.00	354.31	896.40	1,905.59	2,650.84	2,842.21	3,036.31
研发费用	-	-	1,607.54	3,493.84	3,875.30	3,980.46	4,082.89
二、营业利润 (亏损以“-”号填列)	-79.00	1,144.92	2,676.89	3,963.65	6,007.47	7,825.33	11,777.83
加：营业外收入							
减：营业外支出							
三、利润总额 (亏损以“-”号填列)	-79.00	1,144.92	2,676.89	3,963.65	6,007.47	7,825.33	11,777.83
减：所得税费用	-	159.89	401.53	594.55	901.12	1,173.80	1,766.67
四、净利润 (净亏损以“-”号填列)	-79.00	985.03	2,275.35	3,369.10	5,106.35	6,651.53	10,011.16

三、结合各个研发项目进入研究阶段、进入开发阶段、通过技术可行性和经济可行性研究、形成项目立项的时间，各项目有关资本化条件的判断过程及结论等，说明研发费用资本化是否符合《企业会计准则》的有关规定

(一) 公司主要的资本化研发项目情况：

单位：万元

项目	2017 年 投入金额	2018 年 投入金额	2019 年 投入金额	累计 投入金额	资本化 开始时点	期末研发 进度 (%)
新一代智慧城市一体化平台及应用系统建设项目	9,349.95	41,804.71	16,396.43	67,551.08	2017 年 7 月 1 日	100
新一代智慧医疗一体化 HIS 服务平台及应用系统		1,943.23	11,887.73	13,830.96	2018 年 11 月 1 日	23.16
智慧养老综合服务平台及其智能物联云平台		1,094.11	8,225.85	9,319.96	2018 年 11 月 1 日	31.22
合计	9,349.95	44,842.05	36,510.01	90,702.01	--	--

(二) 各项目有关资本化条件的判断过程及结论

报告期内，公司项目“新一代智慧城市一体化平台及应用系统建设项目”、“新一代智慧医疗一体化 HIS 服务平台及应用系统”、“智慧养老综合服务平台及其智能物联云平台”等项目已经过可行性分析论证且已通过立项审批，自董事会决议准予立项时开始资本化。具体情况与《企业会计准则》规定的资本化要求对比如下：

序号	资本化 条件	是否符合资本化条件		
		新一代智慧城市一体化平台及应用系统建设项目	新一代智慧医疗一体化 HIS 服务平台及应用系统	智慧养老综合服务平台及其智能物联云平台

序号	资本化条件	是否符合资本化条件		
		新一代智慧城市一体化平台及应用系统建设项目	新一代智慧医疗一体化 HIS 服务平台及应用系统	智慧养老综合服务平台及其智能物联云平台
1	完成项目以使其能够使用或出售在技术上具有可行性	<p>公司拥有“国家计算机信息系统集成壹级”和 CMMI5 两项业内权威资质，目前已通过 CMMIV1.3 五级评估。同时，公司还拥有“信息系统集成及服务大型一级企业”、“涉及国家秘密的计算机信息系统集成甲级资质”、“建筑智能化工程设计专项甲级资质”、“建筑业企业资质-电子和智能化工程施工专业承包一级资质”、“国家信息安全测评信息安全服务资质证书（安全工程类一级）”和“可信云服务认证证书”等。</p> <p>公司获批参与成立了国家医疗大数据工程实验室；公司是国家工信部、民政部和卫计委于 2017 年 12 月授予的首批“智慧健康养老应用试点示范企业”。</p> <p>公司具有研发成功的历史经验，目前的研发团队已形成完善的技术创新体系，具有持续创新能力，能够完成项目的开发工作，不存在技术上的障碍或其他不确定性。</p>		
2	具有完成该无形资产并使用或出售的意图	<p>公司研发的主要目的为启动智慧城市整体解决方案的升级，将公司在各个行业积累的技术优势和基础进行汇总融合，建立自有的城市一体化信息平台、智慧城市云平台和大数据平台，做到数据和信息资源的互联互通。公司客户对于高技术含量解决方案及服务需求越来越大，完成该项无形资产开发并使其能够出售具有可能性。</p>	<p>智慧医疗平台项目收益回报形式主要为向全国各级医疗机构销售适合其运营需求的智慧医疗一体化 HIS 服务平台及应用系统并提供运营维护服务，销售对象包括不限于二三级医院、基层医疗卫生机构以及诊所等，销售模式包括私有化部署模式和公有云模式。项目收益回报形式为产品销售收入、使用费或租金收入、运营维护收入。</p>	<p>智慧养老及智能物联平台项目的收益回报形式主要为向全国各地的政府管理机构、养老运营公司、养老机构、护理服务机构、保险公司、养老地产企业以及老年人群销售适合其自身需求的综合解决方案。销售模式包括私有化部署模式、公有云模式和用户租用或购买智能物联设备。项目收益回报形式为产品销售收入、运营维护收入和租金收入。</p>
3	项目的实施能够产生经济利益	<p>“随申办市民云”已在上海上线，按照国家标准，上海“一网通办”，实现了线上线下的全面覆盖，已对接 42 个委办单位、16 个行政服务中心、220 个街道社区、2000 余项服务事项。2019 年，“市民云”平台已在上海、海口、成都、长沙、柳州、扬州、驻马店、资阳、永州等城市相继落地运行，直接覆盖人口达到 8000 万，为促进政府转型，优化地区人居和营商环境，打造可持续发展的数字城市和智慧社会。</p>	<p>项目符合国家有关的产业政策以及公司整体战略发展方向，具有良好的市场发展前景和经济效益。公司现有的客户基础及市场地位为项目未来实现商业化提供了可靠保障。经测算，项目税后内部收益率为 18.19%，静态投资回收期 4.86 年（含建设期）。</p>	<p>智慧养老综合服务平台属于公司现有业务的升级及延伸。凭借已建立养老领域市场基础，公司通过本次项目布局智能物联硬件，服务于养老服务主体与老年人，以提升六大服务平台的客户粘性及协同效应，形成线上线下的服务闭环。经测算，项目财务内部收益率为 17.09%，投资回收期 4.65 年（含建设期）。</p>
4	公司有足够的技术、财务资源和其他资源支持，	<p>技术方面，公司在医疗、养老领域，具有大量软件产品研发成功的历史经验，目前的研发团队已形成完善的技术创新体系，具有持续创新能力，为本次项目的实施提供了可靠的技术支持；</p> <p>财务方面，公司计划主要利用本次公开发行可转换公司债券募集资金完成项目的开发，资金不足部分由公司通过自筹资金解决，且公司目前资信状况良好，融资渠道畅通，能够为项目</p>		

序号	资本化条件	是否符合资本化条件		
		新一代智慧城市一体化平台及应用系统建设项目	新一代智慧医疗一体化 HIS 服务平台及应用系统	智慧养老综合服务平台及其智能物联云平台
	以完成项目的开发及形成产品的出售	的实施及产品的出售提供充足的资金支持； 其他资源方面，公司已经具备项目实施所需的全部资质，已培养了一支融合了 IT 技术及行业经验的复合型人才队伍，深耕相关领域多年，拥有丰富的项目及渠道资源，能够充分支持项目的开发及产品的出售。		
5	相关支出能够可靠地计量	公司设立独立的研发中心，同时明确与上述开发项目相关的承担研发任务事业部的人员名单，负责上述项目的研发工作，并独立核算各部门的费用，按月按项目统计开发支出以确保准确核算。该项目研发投入主要是开发人员的薪酬、外购技术开发类合同成本等直接相关的成本费用，按照公司研发控制体系和会计核算体系，可以进行可靠计量和独立核算。		

综上，项目研发支出资本化均满足资本化条件，符合《企业会计准则》的规定。

**9、报告期内，你公司新增境外收入 20.46 万元，对应的营业成本为 216.16 万元。请你公司说明该业务的具体内容，营业成本远高于收入的主要原因。**

本报告期公司新增境外收入全部为公司控股子公司上海华奕医疗信息技术有限公司涉外的医疗软件的开发服务项目的收入，客户为加拿大埃克松医疗技术公司 (AXON Medical Technologies Corp)，软件开发服务费总额 40,645 加拿大元，折合人民币收入 20.46 万元，该款项已于 2019 年全额收款，并通过外汇结汇手续转存上海华奕医疗信息技术有限公司人民币账户。

本报告期境外营业成本 216.16 万元全部为公司境外全资子公司美国万达信息有限公司于 2019 年度发生的相关费用，该公司设立在美国硅谷，关注行业中技术型企业的发展方向，给母公司及集团提供行业动态和前沿技术研究的企业，该费用为其固定的人工成本费用，上年同期的金额为 230.73 万元。

综上所述，上述收入与成本数据分别属于公司相关控股子公司和全资子公司于 2019 年度发生的相关项目收入和固定人员成本费用，经过公司自查并无直接对应关系。

特此回复。

万达信息股份有限公司

2020 年 5 月 12 日