

## 思创医惠科技股份有限公司

### 关于 2019 年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

思创医惠科技股份有限公司（以下简称“思创医惠”、“公司”）于 2020 年 5 月 28 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对思创医惠科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2020】第 366 号）。公司高度重视有关问询事项，对相关事项进行了核查，现将有关情况回复如下：

1、报告期内，你公司营业收入同比增长 21.58%，其中海外业务收入占比为 29.27%，归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润同比下滑 8.24%。

（1）请补充说明商业智能、智慧医疗各细分板块的营业收入、营业成本、毛利率及其变动情况。

（2）请详细说明营业收入与净利润增速不匹配的原因及合理性。

（3）请详细说明海外业务的主要销售产品、客户、销售模式、订单获取方式、定价及结算方式、各海外客户销售收入是否发生重大变化，若是，请说明原因及合理性。

请会计师就公司海外销售收入核查的具体过程、手段、获取的审计证据及结果、核查覆盖比例等进行详细说明。

回复：

（一）商业智能、智慧医疗各细分板块的营业收入、营业成本、毛利率及其变动情况

板 块	营业收入 (万元)	营业成本 (万元)	毛利率 (%)	营业收入比 上年同期增 减(%)	营业成本比 上年同期增 减(%)	毛利率比上 年同期增减 (%)
商业智能业务	84,063.21	59,906.80	28.74	14.90	19.22	-2.58
智慧医疗业务	73,336.15	33,696.07	54.05	30.25	40.86	-3.46

2019 年度，商业智能业务和智慧医疗业务的营业收入和营业成本较 2018 年度均有所增加，毛利率有所下降。商业智能业务营业收入增加主要系 RFID 产品国外销售及国内应用市场销售增加所致，毛利率下降主要系本期销售大幅增加的 RFID 毛利率较低，以及公司为了应对激烈的市场竞争，保持较高市场占有率，

公司对部分成熟产品实施了竞争性降价策略所致；智慧医疗业务本期收入大幅增加主要系公司加大了智慧医疗业务的市场开拓力度，收入大幅增加，毛利率下降主要系 2019 年度开始公司按运维服务模式开拓医疗被服智能管理业务，该业务处于前期开拓阶段，毛利率较低，进而拉低了智慧医疗业务的毛利率。

## (二) 请详细说明营业收入与净利润增速不匹配的原因及合理性

公司 2019 年度营业收入和净利润增幅情况如下：

项 目	2019 年度(万元)	2018 年度(万元)	增幅 (%)
营业收入	157,399.36	129,463.36	21.58
净利润	14,624.14	14,096.47	3.74

公司 2019 年度实现营业收入 157,399.36 万元，比 2018 年度增加 27,936.00 万元，增长 21.58%，但净利润增长较慢，归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润同比下滑 8.24%，主要原因具体如下：

1. 2019 年度公司营业收入大幅增加，但毛利率的下降使得净利润增长幅度小于营业收入增幅。

2. 2019 年度公司在医疗信息化行业政策和 RFID 市场利好的情况下，进一步加大市场开拓力度，市场推广投入不断增加，使得 2019 年度销售费用比 2018 年度增加 4,193.57 万元；同时公司围绕物联网、人工智能、平台大数据交互、微服务框架、区块链五大核心技术在产品研发创新方面加大投入力度，导致 2019 年度的研发费用比 2018 年度增加 3,186.58 万元。

3. 2019 年度公司智慧医疗业务蓬勃发展，单体项目规模增加，预算金额不断提高，大项目和公开招投标的项目付款条件较为严格，同时部分项目的付款条件有所变化，这些因素使得公司应收账款的回款速度下降，应收账款增加，从而应收账款坏账准备计提增加，使得 2019 年度资产减值损失比 2018 年度增加 2,098.58 万元。

## (三) 海外业务的主要销售产品、客户、销售模式、订单获取方式、定价及结算方式、各海外客户销售收入是否发生重大变化，若是，请说明原因及合理性

2019 年度公司外销收入 46,072.13 万元，主要外销客户的销售产品、销售模式、订单获取方式、定价及结算方式如下：

客 户	2019 年度 销售金额 (万元)	2018 年度 销售金额 (万元)	主要销售产品	销售模式	订单获取方式	定价方式	结算方式

客户 1	14,314.76	9,365.91	RFID 产品	OEM	常规客户销售	市场定价	提单日后 90 天付款
客户 2	2,693.91	2,281.93	医疗信息化产品及服务	直营	公开招投标	市场定价	合同签署后 30 日内支付 30%，完成产品的软件功能，支付 20%，完成产品的所有系统安装、集成和测试，支付 40%，验收测试后完成 12 个月的现场技术支援和现场维护后支付 10%
客户 3	2,170.61	1,392.75	零售防盗产品	ODM	常规客户销售	市场定价	提单日后 90 天付款
客户 4	1,305.47	1,187.42	零售防盗产品	OEM	常规客户销售	市场定价	提单日后 60 天付款
客户 5	993.50	925.10	零售防盗产品	ODM	常规客户销售	市场定价	提单日后 90 天付款
客户 6	894.27	494.76	零售防盗产品	ODM	常规客户销售	市场定价	提单日后 90 天付款
客户 7	793.31	262.37	零售防盗产品	ODM	常规客户销售	市场定价	50%的预付款，提单日后 30 天付款 50%
客户 8	641.17		零售防盗产品	ODM	常规客户销售	市场定价	提单日后 90 天付款
客户 9	590.40	600.98	零售防盗产品	ODM	常规客户销售	市场定价	提单日后 15 天付款
客户 10	531.90	656.07	零售防盗产品	ODM	常规客户销售	市场定价	提单日后 165 天付款
客户 11	517.99	616.21	零售防盗产品	ODM	常规客户销售	市场定价	提单日后 45 天付款
合 计	25,447.29	17,783.50					

公司海外市场以 ODM、OEM 为主，部分区域为直营模式，客户主要为从事服装、零售等行业的应用系统集成商以及港澳地区的大中型医院及其他医疗养老机构。2019 年度与 2018 年度相比，除 Asset Control Technology 以外，其他外销客户均系 2018 年度外销客户，Asset Control Technology 系公司原客户 UNIVERSAL SURVEILLANCE SYSTEMS 实际控制人于 2018 年底新设立的公司，2019 年度部分产品开始通过 Asset Control Technology 进行销售。

#### (四) 会计师实施的主要核查程序

1. 我们通过检查内控制度及实施访谈程序，了解、测试公司的外销收入确认相关内部控制制度的设计和运行的有效性；
2. 检查 2019 年度主要外销客户收入变动情况，检查外销收入变动的合理性；
3. 获取海关电子口岸系统数据和海关出具的出口销售证明，与账面外销收入进行核对，核对比例为 83.06%；
4. 对收入确认进行细节测试，对外销收入确认相关的订单、报关单、提单及发票进行检查，订单、报关单和提单抽查比例为 40.83%；
5. 对外销收入的货款回笼情况进行检查，抽取部分收款银行回单，核对回

款单位与销售单位、账面记录单位是否一致，检查比例为 21.80%；

6. 对外销主要客户本期交易额实施函证程序，回函比例为 23.38%；

7. 我们针对外销收入应收账款期后回款进行检查，检查比例为 74.43%。

经核查，我们认为，海外客户销售收入未发生重大变化，外销收入是真实的。

2、请你公司核实前五大客户、前五大供应商是否与公司存在关联关系，如是，请补充说明原因、合理性、业务往来的具体内容、结算方式、定价依据及公允性；并请你公司核实前五大客户与供应商是否存在重叠，如是，请补充说明原因及合理性、业务合作方式、销售及采购的具体内容、结算方式、定价依据及公允性。

回复：

（一）前五大客户、前五大供应商是否与公司存在关联关系，如是，请补充说明原因、合理性、业务往来的具体内容、结算方式、定价依据及公允性

截至 2019 年 12 月 31 日，公司前五大客户明细如下：

序号	客户名称	销售产品名称	销售额 (元)	占年度销售 总额比例	是否存在 关联关系
1	客户一	RFID 产品	264,209,025.21	16.79%	否
2	扬州久元电子有限公司	RFID 产品	56,931,786.54	3.62%	否
3	客户三	医疗信息化平台建设	30,094,115.04	1.91%	否
4	客户四	医疗信息化平台建设	24,539,229.42	1.56%	否
5	客户五	EAS 产品	21,706,073.48	1.38%	否
合计	--	--	397,480,229.69	25.25%	--

截至 2019 年 12 月 31 日，公司前五大供应商明细如下：

序号	供应商名称	采购产品名称	采购额 (元)	占年度采购 总额比例	是否存在 关联关系
1	扬州久元电子有限公司	频率元件	94,953,870.10	6.51%	否
2	供应商二	芯片	90,785,597.29	6.22%	否
3	供应商三	回收车、耗材柜	43,470,264.54	2.98%	否/注
4	供应商四	线圈	39,947,301.42	2.74%	否
5	供应商五	芯片	36,138,583.49	2.48%	否
合计	--	--	305,295,616.84	20.93%	--

注：截至目前，供应商三为公司参股公司，系公司于 2020 年 2 月收购供应商三部分股权所致。

经核实，公司与前五大客户、前五大供应商不存在关联关系。

（二）前五大客户与供应商是否存在重叠，如是，请补充说明原因及合理性、业务合作方式、销售及采购的具体内容、结算方式、定价依据及公允性

经核实，报告期内存在客户与供应商重叠情况。主要系由于 RFID 标签的全球出货量由 2015 年的 89 亿只快速上升至 2016 年的 152 亿枚，为了满足爆发式增长的市场需求，公司于 2016 年开始寻找能够提供优质加工服务的 RFID 供应商，

以应对市场需求短期爆发带来的产能不足风险，公司于 2017 年开始和台湾上市公司久元电子股份有限公司（6261. TWO）旗下的扬州久元电子有限公司（以下简称“扬州久元”）开展合作。

报告期内，公司和扬州久元的合作模式为公司向外部供应商采购芯片等主要原材料并直接销售给扬州久元；扬州久元生产制造出 RFID 标签或 RFID 标签半成品并直接销售给公司，公司直接对外销售或进一步加工后对外出售。公司向扬州久元销售外购芯片等主要原材料的定价方式系以原材料外购价格为基础的协商定价模式，向扬州久元采购 RFID 标签或 RFID 半成品标签的定价方式为以 RFID 标签外销价格为基础的协商定价模式。公司向扬州久元销售原材料的结算方式为月结 30 天，采购 RFID 标签或 RFID 标签半成品的结算方式为月结 30 天。

公司未直接采用委托扬州久元加工方式的主要原因系：①隔离不良率风险，促进扬州久元提高产品良率。鉴于 RFID 标签原材料的芯片等的易损坏性，公司采用直接销售模式可以隔离扬州久元生产制造的不良率风险，即公司向扬州久元采购合格的 RFID 标签或标签半成品，不合格的 RFID 标签或标签半成品由扬州久元自行承担其损失。同时，通过扬州久元自行承担不良率导致损失的方式，可以促进扬州久元提高产品良率；②集中采购原材料可降低原材料单位价格。2019 年公司商业智能业务的产量达 30.85 亿枚，对应的芯片等主要原材料需求较大。由公司向供应商直接采购原材料而非由扬州久元自行采购，可通过规模效应提高公司在原材料供应商处的话语权，降低原材料的采购单价。

报告期内，公司向扬州久元销售的主要内容为制造 RFID 标签所需的芯片，公司向扬州久元采购的主要内容为可直接对外销售的 RFID 标签产成品及需公司进一步加工的 RFID 标签半成品。在采购销售过程中，公司保留合理商业利润。扬州久元系台湾上市公司久元电子股份有限公司（6261. TWO）的子公司，和公司不存在关联关系，公司和扬州久元的交易价格公允。

3、报告期末，你公司应收账款账面余额 12.44 亿元，较期初增长 37.37%，高于营业收入增幅；坏账准备余额 1.87 亿元，计提比例为 15.06%，其中智慧医疗业务计提比例为 15.52%。

(1) 请结合产品结构、信用政策、收入确认方式及其变动情况以及期后回款、销售退回等情况，补充说明应收账款增速高于营业收入的原因及合理性，是否存在跨期调节收入的情形。

(2) 结合同行业可比公司情况说明坏账准备计提标准是否合理，计提金额是否充分，相关会计估计和会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

(3) 补充说明前十名应收账款的单位名称、对应销售收入、账面余额、账龄、计提的坏账准备及期后回款情况，与持股 5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系，并逐一说明应收账款前十各单位是否按照合同约定支付款项，若否，请说明公司采取的应对措施。

请会计师核查并发表意见。

回复：

(一) 请结合产品结构、信用政策、收入确认方式及其变动情况以及期后回款、销售退回等情况，补充说明应收账款增速高于营业收入的原因及合理性，是否存在跨期调节收入的情形

1. 应收账款增速高于营业收入的原因及合理性

公司 2018 年度和 2019 年度营业收入及应收账款的变动情况如下：

项目	营业收入				
	2018 年度		2019 年度		增长比例 (%)
	金额(万元)	占比 (%)	金额(万元)	占比 (%)	
商业智能业务	73,161.37	56.51	84,063.21	53.41	14.90
智慧医疗业务	56,301.99	43.49	73,336.15	46.59	30.25
合计	129,463.36	100.00	157,399.36	100.00	21.58

续上表

项目	应收账款				
	2018 年末		2019 年末		增长比例 (%)
	金额(万元)	占比 (%)	金额(万元)	占比 (%)	
商业智能业务	21,258.10	23.46	25,069.63	20.14	17.93
智慧医疗业务	69,341.73	76.54	99,389.50	79.86	43.33

合 计	90,599.83	100.00	124,459.13	100.00	37.37
-----	-----------	--------	------------	--------	-------

由上表可知，2019 年度智慧医疗业务的收入占比进一步上升，由于智慧医疗业务的客户主要为各级医院，公立医院、政府卫生部门等客户，出于行业的特殊性，应收账款回款速度慢于商业智能业务，2019 年智慧医疗业务收入占比的进一步上升，导致了应收账款的增长幅度进一步变大。

商业智能业务的国外销售一般在货物向海关报关出口并取得提单后确认收入，国内销售一般在客户验收后确认收入；智慧医疗业务的管理信息与软件的开发和服务采用完工百分比法确认收入，收入确认主要分为四个节点，分别为项目启动、试点上线、正式上线以及验收，在每个节点按比例确认收入。与上期相比，公司收入确认方式未发生变化。

商业智能业务主要以硬软标签、RFID 的研发生产为基础，以物联网应用开放平台为生态体系，提供智慧门店、服装供应链、智慧城市的物联网解决方案，为实现数字化零售、供应链全流程管理、商业体系风险管控等方面提供全面的系统集成服务。商业智能业务通常的信用政策为产品验收后 1-4 个月付款，同时公司为维持客户关系，部分客户的实际信用期有所延长。本期商业智能业务的应收账款增长幅度与收入增长幅度基本持平。

智慧医疗业务是通过提供软件产品或根据客户需求定制部分服务的形式实现销售收入。公司智慧医疗业务通常的信用政策为签订合同时支付 20%-30%，上线之后支付 30%-40%，验收之后支付 30%左右，剩余 10%左右视作质保金，质保期 1-3 年。2019 年智慧医疗业务应收账款增长较快的主要原因如下：

(1) 近年来智慧医疗行业蓬勃发展，单体项目内容明显增加，预算金额不断提高，越来越多的客户提出首付款后剩余款项须等项目验收后才予支付。目前智慧医疗业务仍处于快速发展阶段，对于具有标杆意义的项目、空白区域市场项目、创新产品项目，公司会根据“客户评价制度”结合客户性质、规模、信息化投入情况等进行综合评判满足条件后，会在首付款比例或者付款节点上给予一定的让渡。

(2) 根据国家卫健委对医院电子病历、互联互通等级评审的要求，客户增加了评审的要求，导致公司虽然为客户完成了项目实施、验收，但由于评审受时间窗口及排队等因素影响，导致评审进度较慢，公司的收款进度也受到了影响。

(3) 2019 年度公司在物联网智慧医疗溯源管理项目和医废运营服务开拓市场，物联网智慧医疗溯源管理项目和医废运营服务属于新业务，在收款上有一定



的放缓。

(4) 公司智慧医疗业务主要客户以公立医院为主,随着大型项目比例不断增加,医院的付款程序、流程更加复杂,部分合同中约定签订后付款 30%,但实际上在签订合同的 5-6 个月后方收到首付款。

## 2. 期后回款及退回情况

截至 2020 年 4 月底,商业智能业务回款金额约为 2.2 亿,受新冠疫情的影响,智慧医疗业务期后回款金额相对较小,约为 1.1 亿。目前,随着新冠疫情逐步得到控制,公司主要客户的日常工作也得以逐步恢复,公司将加强催款力度,促使应收账款尽快回款。截至 2020 年 4 月底,公司商业智能业务销售退回金额为 2.7 万元,智慧医疗业务期后无退回,公司期后退回的金额很小。

综上所述,公司 2019 年应收账款的增长幅度大于收入的增长幅度,主要系随着智慧医疗行业的发展及业务拓展的需要,项目的付款条件有所变化及项目规模变大,付款流程更加复杂所致,公司不存在跨期调节收入的情形。

**(二) 结合同行业对比说明坏账计提标准是否合理,计提金额是否充分,相关会计估计和会计处理是否符合《企业会计准则》的规定**

### 1. 智慧医疗业务

(1) 公司智慧医疗业务与同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提政策比较分析:

账龄	公司-智慧 医疗业务	卫宁健康 (300253)	和仁科技 (300550)	创业慧康 (300451)	麦迪科技 (603990)
1 年以内(含 1 年,下同)	5	5	3	5	5
1-2 年	10	10	10	20	10
2-3 年	30	30	20	30	30
3-4 年	50	50	50	50	50
4-5 年	80	80	80	80	80
5 年以上	100	100	100	100	100

对比同行业上市公司情况,公司计提坏账准备比例在同行业处于平均水平,坏账准备的计提政策比较稳健。

(2) 2019 年末公司智慧医疗业务与同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提情况分析:

行业	应收账款账面余额(万 元)	应收账款坏账准备 (万元)	比例
----	------------------	------------------	----

公司-智慧医疗业务	99,389.50	15,428.31	15.52%
卫宁健康(300253)	180,411.13	32,090.46	17.79%
和仁科技(300550)	38,667.68	7,904.33	20.44%
创业慧康(300451)	101,212.54	14,151.22	13.98%
麦迪科技(603990)	32,365.60	4,804.24	14.84%

对比同行业上市公司,公司期末坏账准备占应收账款的比例在同行业处于平均水平,公司的客户主要为公立医院,应收账款预计难以收回的可能性较小。同时,公司智慧医疗业务部分应收账款虽然账龄较长,但各个账龄的应收账款每年在逐步收回。公司期末计提的应收账款坏账准备金额 15,428.31 万元已远高于 3 年以上的应收账款 10,734.04 万元,因此从应收账款坏账准备的占比情况及应收账款的回收情况来看,我们认为应收账款坏账准备的计提金额是充分的。

## 2. 商业智能业务

(1) 公司商业智能业务与同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提政策比较分析:

账龄	公司-商业智能业务	远望谷(002161)
1年以内(含1年,下同)	5	7
1-2年	10	14.31
2-3年	30	24.60
3-4年	100	43.36
4-5年	100	60.26
5年以上	100	88.66

公司坏账准备计提政策与同行业上市公司相比差异不大。

(2) 2019 年末公司商业智能业务与同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提情况分析:

账龄	公司-商业智能业务应收账款(万元)	公司-商业智能业务坏账准备(万元)	远望谷(002161)-应收账款(万元)	远望谷(002161)-坏账准备(万元)
1年以内(含1年,下同)	21,940.06	1,097.00	14,298.28	1,000.88
1-2年	304.39	30.44	4,317.51	617.84
2-3年	117.68	35.30	2,017.85	496.39
3-4年	48.52	48.52	1,350.74	585.68
4-5年			1,366.83	823.65

5年以上			1,724.66	1,529.09
单项计提坏账	2,658.98	2,098.73	190.03	190.03
合计	25,069.63	3,309.99	25,265.90	5,243.56

对比同行业上市公司情况，公司收款较为及时，长账龄应收款较少，期末应收账款主要为账龄1年以内，使得公司期末坏账准备占应收账款的比例较低。

对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，管理层综合考虑有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息，估计预期收取的现金流量，据此确定应计提的坏账准备；对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，管理层以账龄为依据划分组合，参照历史信用损失经验，并根据前瞻性估计予以调整，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，据此确定应计提的坏账准备，相关会计估计和会计处理符合《企业会计准则》的规定。

**(三) 补充说明前十名应收账款的单位名称、对应销售收入、账面余额、账龄、计提的坏账准备及期后回款情况，与持股5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系，并逐一说明应收账款前十名单位是否按照合同约定支付款项，若否，请说明公司采取的应对措施**

前十名应收账款的单位情况如下：

单位名称	账面余额 (万元)	2019年度销售收 入(万元)	账龄	坏账准备 (万元)	期后回款 (万元)
客户1	3,272.61	2,693.91	2年以内	198.37	664.37
客户2	2,827.33	1,152.03	2年以内	224.04	66.00
客户3	2,687.72	6,359.18	1年以内	134.39	2,687.72
客户4	2,658.99		单项计提坏账	2,098.73	
客户5	2,345.83	2,148.98	1年以内	117.29	2,063.02
客户6	2,336.88	2,068.04	1年以内	116.84	501.52
客户7	2,238.00	3,009.41	1年以内	111.90	
客户8	2,218.94	203.05	3年以内 1,274.32 万 元；3-4年 944.62 万元	684.13	45.00
客户9	1,917.40		1-2年 392 万元；3-4 年 1,525.40 万元；	801.90	
客户10	1,914.69	1,187.97	3年以内	129.01	
合计	24,418.39	18,822.57		4,616.60	6,027.63

续上表

单位名称	主要销售内容	是否已按照合同收款	公司拟采取措施	是否与持股 5%以上股东、董监高人员存在关联关系
客户 1	智慧医院建设项目	否	向客户申请尽快排期付款，公司已在期后收到部分回款	否
客户 2	信息平台及智慧医院应用架构建设（二期）	否	与客户协商分期付款，尽快催收客户回款	否
客户 3	RFID 等产品销售	是		否
客户 4	硬标签等产品销售	否	公司对应收该客户款项计提坏账准备 2,098.73 万元。公司将根据达成的有关合作协议，定期催收	否
客户 5	信息平台应用延伸工程项目	是		否
客户 6	集成平台项目	否	与客户协商分期付款，公司已在期后收到部分款项	否
客户 7	信息系统整体升级改造暨大数据平台建设项目	否	将与客户协商分期付款，尽快催促客户回款	否
客户 8	医院平台升级改造项目、智能开放平台项目等	否	该客户系公司战略合作客户，公司与其合作时间长，将与客户协商分期付款，尽快催促客户回款	否
客户 9	智能开放平台项目	否	与客户协商分期付款，尽快催促客户回款	否
客户 10	信息平台项目等	否	公司将与客户协商，催促客户回款	否

上述前 10 大客户中，部分客户未按合同约定付款主要系受客户经营情况、资金状况及付款审批流程等多种因素的影响，公司将加紧催收，尽快收回货款。

#### （四）会计师实施的核查程序和结论

1. 获取了主要的销售合同，检查付款条件的变化情况；
2. 对收入和应收账款实施分析程序，包括月度收入波动分析、主要客户收入变动分析、应收账款期末余额分析，及重要客户的收款进度进行分析等，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；
3. 对于内销收入，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括合同、中标通知书、发货单、货物签收单、试点报告、上线报告、验收报告等；对于出口收入，获取电子口岸信息并与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件；
4. 对重要客户的项目实施情况进行检查，询问项目负责人项目进展情况；并抽取部分客户实施电话访谈和实地走访程序，核实本期项目实施情况及货款支付情况；

5. 对主要客户的销售回款进行检查，向管理层了解部分应收账款回款较慢的原因、客户的经营情况，通过公开渠道查询与客户及其行业发展状况有关的信息，判断应收账款的可收回性；

6. 对期末大额应收账款进行函证，并以抽样方式向主要客户函证本期销售额和大额合同的进度情况；

7. 获取同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提标准和计提比例，并进行对比分析；

8. 对应收账款账龄进行检查，检查各账龄应收账款的回收情况，结合以往应收款项的收回及坏账发生情况，评价应收账款坏账准备计提的充分性；

9. 获取资产负债表日后的销售退回记录，检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况；

10. 以抽样方式对资产负债表日前后确认的营业收入核对至发货单、客户签收单、出口报关单、货运提单等支持性文件，评价营业收入是否在恰当期间确认。

经核查，我们认为，公司 2019 年应收账款的增长幅度大于收入的增长幅度，主要系随着智慧医疗行业的发展及业务拓展的需要，项目的付款条件有所变化及项目规模变大，付款流程更加复杂所致，公司不存在跨期调节收入的情形。结合与同行业的对比分析来看，公司的坏账准备计提标准合理，计提金额充分，相关会计估计和会计处理符合《企业会计准则》的规定。

4、报告期末，你公司存货账面余额 2.49 亿元，计提跌价准备 409 万元。请你公司结合存货的具体构成、产品类别、库龄、产品价格、销售与订单情况等，补充说明存货跌价准备计提的依据及计提金额的充分性、相关会计估计判断和会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。请会计师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 存货的具体构成、产品类别、库龄、产品价格、销售与订单情况等

1. 2019 年末公司存货的具体构成如下：

项 目	账面余额(万元)	占比(%)
原材料	5,379.46	21.57
在产品	2,092.13	8.39
库存商品	16,755.27	67.18
委托加工物资	712.51	2.86
合 计	24,939.37	100.00

公司存货主要由原材料、库存商品构成，总计占存货余额的比例分别为 88.75%。

(1) 2019 年末主要库存商品情况分析

项 目	金额(万元)	占比(%)	主要产品价格	2019 年度销售对应的结转成本金额(万元)
硬软标签	6,681.39	39.88	0.04-5.80	20,844.58
RFID 产品	3,885.00	23.19	0.2-14.00	33,770.21
智慧医疗产品	4,652.40	27.77	标签袋 0.22 元/个；DELL 服务器 3.5 万元/台	7,956.61
合 计	15,218.79	90.84		62,571.40

商业智能业务产品主要为 RFID、硬标签和软标签等，面向海外市场 and 国内市场销售，海外销售以 ODM、OEM 为主，部分区域为直营模式，客户主要为从事服装、零售等行业的应用系统集成商；国内销售主要为自主品牌销售，以“一站式零售解决方案提供商”为定位，采用直营加代理的模式，主要客户包括大型商超、服装连锁企业、3C 卖场、生鲜店、珠宝、物流、市政以及资产管理等客户，客户较稳定，需要一定的备货，从商业智能业务的销售来看，库存商品的周转较快。截至 2019 年末，公司商业智能业务的存货库龄 1 年以内的比例约为 85%，1-2 年比例约为 9%，公司商业智能业务存货库龄整体较短，2 年以上的存货金额 883.22 万元，主要是硬标签产品、天线解码以及部分 RFID 产品。

智慧医疗业务产品以软件产品为主，主要客户为国内及港澳地区的大中型医院及其他医疗养老机构，一般根据医院具体需求开发相应的软件和采购少量的硬件，硬件占比较低，因而期末存货金额不大。公司智慧医疗业务的存货库龄 1 年以内的比例约为 51.08%，1-2 年比例约为 7.19%，2 年以上存货 1,737.73 万元，主要系服务器等硬件，公司计划医惠科技有限公司新办公大楼建成后自用。

## (2) 2019 年末原材料情况分析

2019 年末，公司原材料余额 5,379.46 万元，占期末存货余额的比例为 21.57%。期末原材料主要为商业智能业务的原材料，主要包括芯片、天线（RFID 产品）和塑料原件、金属线圈（硬软标签）等。2019 年度商业智能营业成本构成情况如下：

项 目	商业智能业务	
	金额(万元)	占营业成本比重(%)
直接材料	46,923.18	78.33
直接人工	4,626.55	7.72
制造费用	8,357.07	13.95
合 计	59,906.80	100.00

公司商业智能业务营业成本主要由原材料构成，占比 78.33%，从原材料的期末余额与营业成本构成来看，公司原材料周转速度较快，原材料余额处于合理范围，原材料不存在积压情况。

## (二) 补充说明存货跌价准备计提的依据及计提金额的充分性、相关会计估计判断和会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 1 号-存货》第十五条和第十七条规定：资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货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。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值应当以合同价格为基础计算。企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值应当以一般销售价格为基础计算。从目前来看，公司大部分产品销售较好，周转较快，但仍有部分产品销售较差，库龄较长，公司根据销售情况已对 2 年以上销售较差的部分天线解码和 RFID 产品计提了存货跌价准备 409.92 万元。

### (三) 会计师实施的核查程序和结论

1. 查阅了公司相关采购制度，了解了公司采购模式、备货政策，分析存货变动原因；

2. 获取了公司存货明细表，结合存货的生产领用及销售情况对存货的周转情况进行分析；

3. 对公司存货实施监盘程序，检查存货的数量、状况及产品有效期，及是否存在积压情况；

4. 对期末存货的库龄进行了分析，了解库龄较长存货形成的原因，检查期后使用情况；

5. 取得公司期末存货跌价计算的相关资料，复核存货跌价准备的计算过程。

经核查，我们认为存货跌价准备计提的依据及计提金额是充分性的，相关会计估计判断和会计处理符合《企业会计准则》的规定。



5、报告期末，你公司商誉账面原值 7.61 亿元，其中收购医惠科技产生商誉 6.49 亿元，未计提商誉减值准备。请你公司结合被投资单位所处行业发展情况及趋势、经营状况、存货及应收账款等资产质量、盈利前景，以及商誉减值测试时选取的具体参数、假设及测算过程，补充说明未计提商誉减值准备的原因、合理性，相关会计估计和会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。请会计师核查并发表明确意见。

回复：

**（一）被投资单位所处行业发展情况及趋势、经营状况、存货及应收账款等资产质量和盈利前景**

1. 被投资单位所处行业发展情况及趋势

医惠科技公司属于智慧医疗业务，随着国内经济的快速发展，社会生活水平的提高以及政府公共卫生投入的增加，近年来医疗信息化市场的投资规模持续扩大，总体市场规模增速明显加快。根据中国产业信息网，2019 年我国医疗信息化市场规模达 592 亿元，预期 2023 年将突破千亿。随着电子病历考核年到来、互联互通、智慧服务接力电子病历成为新一代医疗信息化建设热点，而随着县域医共体和城市医联体建设在全国各地不断推广，新一代区域医疗卫生信息化正成为另一个热点，医疗信息化行业将迎来进一步增长空间。

我国医疗信息化企业以 EMR、HIS、系统集成为主，相关厂商数量较多，2018 年约 600 家企业，大、中、小型供应商占比分别为 15%、60%和 25%，其中大型独立软件商或者系统集成商在医疗信息化行业中处于主导地位。根据全国医疗信息化联盟统计，我国医疗信息化行业市场规模排名前七的企业占比合计 28.80%，呈现较低的市场集中度。总体来看，国内医疗信息化行业具备一定的门槛，需要经过长时间的经验积累，集中度较低，竞争激烈，目前已初步形成一批具有一定品牌效应的公司，但并未形成寡头格局。伴随人工智能、大数据、物联网等技术在医疗信息化行业应用加强，未来医疗信息化行业门槛将随着技术、服务要求提升逐步提高，市场集中度有望增强。在行业竞争点从模块系统转变为提供整体解决方案的过程中，拥有较为完整的产业链优势、能够对行业发展方向做出正确预判并率先实现产品落地、具备产品系统集成服务能力和运营服务能力的企业将更易受到市场青睐。

2. 被投资单位的经营情况

医惠科技公司紧抓行业发展机遇，着眼医疗健康的发展方向，加快产业协同与融合，着力打造创新型智慧医疗服务生态体系，不断增强医院信息化顶层设计

能力，夯实公司智能开放平台等核心产品的竞争优势，通过产品竞争力的巩固和提升，将行业政策利好转化为公司业绩，促进智慧医疗业务的进一步增长。

2019 年度医惠科技公司实现营业收入 66,410.95 万元，较上年同期增长 27.44%；实现营业利润 15,596.68 万元，较上年同期增长 4.87%；归属于上市公司股东的净利润 14,654.12 万元，较上年同期增长 5.88%，医惠科技公司按照既定的战略目标和经营规划稳步推进各项工作，智慧医疗业务持续保持增长态势。

### 3. 被投资单位的存货及应收账款等资产质量

截至 2019 年 12 月 31 日，医惠科技公司存货余额 4,164.30 万元，其中：1 年以内的比例约为 51.08%，1-2 年比例约为 7.19%，2 年以上存货主要系服务器等硬件，已计划医惠科技公司新办公大楼建成后自用；截至 2019 年 12 月 31 日，应收账款余额 96,519.78 万元，医惠科技公司客户对象主要为各级医院，公立医院、政府卫生部门等客户应收账款占公司应收账款比例约 80%，这些客户具有较高的还款能力，因此公司应收账款的收回不存在重大风险。

### 4. 被投资单位的盈利前景

医惠科技公司一直以“简约智慧医疗”为理念，以“病人安全、医疗质量、临床效率和费用控制”为目标，以物联网、大数据、人工智能、区块链等核心技术为依托，实现从居民到医护人员全人全程可及连贯的智慧医疗信息服务。公司以技术创新为核心引擎，与华为、华三、百度、IBM、Intel 等多家国际知名企业达成长期战略合作伙伴。经过多年积累，公司已成为国内著名的智慧医疗整体解决方案供应商，是国内医疗信息化行业首家给境外医院提供符合国际标准的整体信息化建设服务的企业，也是目前国内少数能够同时提供电子病历等级评审、医院信息互联互通测评、JCI 以及 HIMSS 认证咨询服务的 IT 企业。医惠科技公司产品在理念、技术及模式上均具领先优势，并得到客户的广泛认可。至 2019 年底，公司已经累计为全国 1600 多家各级医疗机构提供医疗信息化建设服务，其中包括 14 家全国 20 强医院、50 家全国百强医院和 6 家港澳医院。展望未来，医惠科技公司将继续依托“物联网、人工智能、平台大数据交互、微服务框架、区块链”五大核心技术，强化互联网+物联网领域的核心优势，构建无处不在的智慧医疗健康服务新模式，持续引领行业创新发展。目前医惠科技公司产品主要涉及智慧医院、智慧医共体、智慧养老等板块，专注于打造创新型智慧医疗服务生态体系，助力医疗改革、提高医疗效益、服务全民健康。医惠科技公司收入主要分为智能开放平台、业务系统、物联网基础架构、医疗健康信息耗材和技术服

务。

(1) 智能开放平台：作为国内医疗信息集成平台市场占有率第一的公司，医惠科技公司是国家卫健委医院信息互联互通标准化成熟度测评制定的核心参与单位，通过了 CMMI5 认证，智能开发平台产品首批获得卫健委互联互通 3A 认证，在智能开放平台业务领域具有较强竞争力。医惠科技公司 2019 年底，已签订尚未执行完毕的智能开放平台合同金额约为 27,437.31 万元，预计 2020 年医惠科技公司在智能开放平台业务订单获取上仍会有较大增幅。

(2) 业务系统：主要是指医惠科技公司自主开发的业务流程类应用系统和闭环管理类业务系统。目前大型医院的信息化建设已经从传统的业务系统建设步入整合升级阶段，更多的需求是在智能开放平台类产品方面，但对于信息化建设相对落后的中小型医院，尚需继续建设完善传统的业务系统。医惠科技公司成立初期收入的快速增长主要来自于业务系统的销售，今后面对众多的中小型医院，业务系统产品尚有较大的市场空间。

(3) 物联网基础架构和医疗健康信息耗材：目前，医惠科技公司已经率先打造了四网合一的物联网基础架构共性平台，它能够解决医院有线网、物联网、无线网和内外网之间的通讯和数据融合应用，实现了将 Wi-Fi 与 RFID 的数据传输、分发在一个平台上实行统一的控制。借助这个基础架构以及相关的医疗健康信息耗材，基于 RFID 和互联网的各种应用可以在复杂的数据通讯环境中，实现多维的细粒度数据的智能收集和传输，为医疗大数据采集和开发利用奠定基础，帮助未来医院打造“无边界医院”，更好地为患者服务。

(4) 医惠科技公司在提供物联网架构、业务系统、智能开放平台等各产品的同时，还为客户提供后续技术支持服务，主要包括维护服务和再开发服务。技术服务业务主要受益于智能开放平台的广泛应用，预计随着智能开放平台收入的上升，技术服务收入也将有所增长，预测时结合智能开放平台收入的增长趋势进行预测。

## (二) 商誉减值测试时选取的具体参数、假设及测算过程

### 1. 商誉减值测试时选取的假设

医惠科技公司商誉减值测试主要假设包括：持续经营假设；合法产权假设；假设管理层是负责的、稳定且有能力担当其职务；假设宏观环境相对稳定，即：国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，测试单位经营环境相对稳定，所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化，有关的利率、汇

率、赋税基准及税率、政策性征收费用等不发生重大变化；假设医惠科技公司完全遵守所有有关的法律法规，不会出现影响公司发展和收益实现的重大违规事项；公司提供的相关基础资料和财务资料真实、准确、完整等。

## 2. 商誉减值测试时选取的具体参数

(1) 商誉减值测试中采用的关键参数包括：产品预计售价、销售量、增长率、预计毛利率以及相关费用等。公司根据历史数据、经验及对市场发展的预测确定上述关键数据，并采用适当方法预测未来自由现金流量现值。公司根据医惠科技公司各项收入、成本、费用对商誉减值测算的参数设定情况如下：

项目	参考比率	商誉减值测试的参数	合理性
收入增长率	26.34%（最近公司智慧医疗两年平均增长率）	12.45%、9.60%、7.71%、4.83%、2.90%，永续期 0.00%	公司选择递减的收入增长率作为测算的依据。参数选择低于公司最近两年主营业务平均增长率，参数选择谨慎。
毛利率	57.34%（最近两年公司智慧医疗业务毛利率平均）	54.27%-56.80%	公司根据现有毛利率为基础进行测算，参数选择谨慎合理。
销售费用率	8.47%（最近两年公司销售费用率平均）	8.35%-8.58%	该参数根据各项明细费用增长情况综合测算。与公司综合费用率差异较小，参数选择合理。
管理费用率	8.42%（最近两年公司管理费用率平均）	6.77%-7.78%	该参数根据各项明细费用增长情况综合测算。与公司综合费用率差异较小，参数选择合理。
研发费用率	12.13%（最近两年公司研发费用率平均）	13.70%-14.41%	该参数根据各项明细费用增长情况综合测算。与公司综合费用率差异较小，参数选择合理。
折现系数	-	13.033%	资本资产加权平均资本成本(WACC)确定，根据医惠科技公司融资结构、同行业市场的股本收益率和债务收益率的基础计算。

(2) 现金流量现值预测使用的折现率选取资本资产加权平均资本成本(WACC)确定，根据医惠科技公司融资结构、同行业市场的股本收益率和债务收益率的基础计算。因此，商誉减值测试使用的主要数值是根据医惠科技公司未来经营计划和市场增长率制定的，选取的折现率考虑了公司未来增长和行业发展变化等情况，选取指标谨慎、合理。

考虑到企业收益主要来自于资产组的收益额，按照收益与折现率口径一致的原则，折现率选取税前加权平均资本成本(WACCBT)。

$$WACCBT = K_e \times [E / (D+E)] / (1-T) + K_d \times [D / (D+E)]$$

式中： $K_e$ ——权益资本成本；  
 $K_d$ ——债务资本成本；  
 $T$ ——企业所得税税率；  
 $E/(D+E)$ ——股权占总资本比例  
 $D/(D+E)$ ——债务占总资本比例

其中：

$$K_e = R_f + \beta \times MRP + R_c$$

$R_f$ ——无风险报酬率

$\beta$ ——企业风险系数

$MRP$ ——市场风险溢价

$R_c$ ——特定风险调整系数

根据上述公式，考虑资产组所属行业、资本结构等因素后计算得出的税前折现率为 13.03%。

### 3. 商誉减值测试过程

考虑上述因素后，公司预测资产组 2020 年度、2021 年度、2022 年度、2023 年度、2024 年度营业收入分别为 74,669.31 万元、81,834.57 万元、88,139.98 万元、92,396.14 万元、95,077.52 万元，考虑成本、费用及折旧等因素后，预测 2020 年度、2021 年度、2022 年度、2023 年度、2024 年度现金流量分别为 17,413.61 万元、18,933.83 万元、18,808.60 万元、23,668.61 万元、24,936.19 万元，2024 年以后不再考虑增长因素。

按照资产组未来现金流量现值及折现率计算出的预计可收回金额为 188,952.44 万元，资产组的账面价值（包括商誉、合并形成的无形资产、固定资产）为 176,712.31 万元。经减值测试，医惠科技有限公司商誉未发生减值。

### （三）会计师实施的主要核查程序和结论

1. 了解与商誉减值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，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. 了解被投资单位所处行业发展情况及趋势、经营状况和盈利前景，判断被投资单位预计销售情况是否合理；
3. 复核公司对商誉减值迹象的判断是否合理；
4. 复核公司对商誉所在资产组或资产组组合划分及商誉在资产组或资产组组合中分摊是否合理；

5. 检查商誉减值测试的过程，分析未来现金流量预测和所采用折现率的合理性，包括检查所属资产组的预计销售金额、增长率、预计毛利率、相关费用及折现率等，并与资产组的历史数据、行业水平进行比较分析；关注公司在商誉减值测试所使用的假设，复核相关假设是否与总体经济环境、行业状况、经营情况、历史经验等相符；

6. 关注公司在减值测试中使用数据的准确性、完整性和相关性，并复核减值测试中有关信息的内在一致性；

7. 检查公司对预计未来现金流量现值的计算是否准确；

8. 获取评估机构出具的评估报告，了解评估的目的和范围，复核相关参数包括预计销售金额、增长率、预计毛利率等的合理性。

经核查，我们认为，未计提商誉减值准备是合理的。

6、报告期末，你公司银行存款余额 5.04 亿元，报告期内利息收入 306 万元；委托理财期末余额 2.2 亿元，未计提减值准备。

(1) 请你公司结合银行存款的存款方式、存入时限等说明期末存款余额与利息收入是否匹配。

(2) 结合相关理财产品的风险及估值情况，补充说明报告期内未计提减值准备的原因及合理性。

(3) 请补充提供银行存款及理财产品的凭证并穿透核查相关理财产品的最终流向，重点说明相关款项是否存在流入公司主要股东、董监高人员、公司客户、供应商及其他利益相关方的情形以及银行存款及理财产品是否存在权利受限的情形。请会计师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 结合银行存款的存款方式、存入时限等说明期末存款余额与利息收入是否匹配

公司银行存款的存款方式主要为活期存款，为提高活期存款收益，公司与银行签订了协定存款协议，将部分款项转入协定存款账户中，协定存款利率在 1%-2% 之间。本期公司银行存款年均余额如下：

类型	期间	年均余额（万元）	利率区间
活期存款	1-12 月	15,558.78	0.30%-0.35%
协定存款	1-10 月	7,019.35	1%-2%
	11-12 月	44,431.82	

2019 年 11 月，公司非公开发行股票 51,390,132 股，募集资金 57,300.00 万元，公司将其放在与银行签有协定存款协议的银行账户中，故自 2019 年 11 月起，公司协定存款的余额较高。

除上述方式外，公司还会转存结构性存款和定期存款，本期转存结构性存款和定期存款的情况如下：

产品名称	购买金额（万元）	起息日	到期日	持有时间	收益率（%）
杭州银行“添利宝”结构性存款产品（TLB20190290）	5,000.00	2019/1/28	2019/2/28	31 天	3.2 或 3.3
杭州银行“添利宝”结构性存款产品（TLB20190614）	2,000.00	2019/3/5	2019/4/5	31 天	3.5 或 3.6
定期存款	500.00	2018/8/25	2019/5/6	254 天	3.96
合计	7,500.00				

根据各种方式月末存款的余额，按不同存款方式下的利率对 2019 年度的利息收入进行测算，测算 2019 年的利息为 270.75 万元左右，与公司报告期内的利息收入 306.64 万元差异 35.89 万元，差异主要系公司银行存款中有较大金额的外币存款，外币存款折算为人民币时存在汇率差异以及银行按日计息方式与按月测算之间的差异。总体来看，公司期末存款余额与利息收入基本匹配。

## **(二) 结合相关理财产品的风险及估值情况，说明报告期内未计提减值准备的原因及合理性**

截至 2019 年 12 月 31 日，公司购买的理财产品分别为“汇利丰”2019 年第 6247 期对公定制人民币结构性存款产品 1.1 亿元以及“汇利丰”2019 年第 6252 期对公定制人民币结构性存款产品 1.1 亿元。

“汇利丰”2019 年第 6247 期对公定制人民币结构性存款产品，该产品为保本浮动收益产品，期限为 59 天，面临的风险主要为认购风险、政策风险、市场风险、流动性风险、信息传递风险、募集失败风险、不可抗力风险等风险，在公司产品风险评级中，该产品风险为低风险。在观察期内，欧元/美元汇率始终位于参考区间内，则到期时预期可实现的投资年化收益率为 3.90%，在观察期内，欧元/美元汇率突破了参考区间，则到期时预期可实现的投资年化收益率为 3.85%，中国农业银行为该结构性存款提供到期本金担保，100%保障投资者本金安全，公司已于 2020 年 2 月赎回该产品。

“汇利丰”2019 年第 6252 期对公定制人民币结构性存款产品，该产品为保本浮动收益产品，期限为 91 天，面临的风险主要为认购风险、政策风险、市场风险、流动性风险、信息传递风险、募集失败风险、不可抗力风险等风险，在公司产品风险评级中，该产品风险为低风险。在观察期内，欧元/美元汇率始终位于参考区间内，则到期时预期可实现的投资年化收益率为 3.90%，在观察期内，欧元/美元汇率突破了参考区间，则到期时预期可实现的投资年化收益率为 3.85%，中国农业银行为该结构性存款提供到期本金担保，100%保障投资者本金安全，公司已于 2020 年 3 月赎回该产品。

综上所述，公司购买的结构性存款产品均为保本浮动收益的低风险产品，银行为结构性存款产品提供了 100%的到期本金担保，并且公司已在期后按期赎回该结构性存款产品及收益，公司购买的结构性存款产品不存在减值风险。

## **(三) 补充提供银行存款及理财产品的凭证并穿透核查相关理财产品的最终流向，重点说明相关款项是否存在流入公司主要股东、董监高人员、公司客**



## 户、供应商及其他利益相关方的情形以及银行存款及理财产品是否存在权利受限的情形

2019年末，公司银行存款及理财产品的情况如下：

项 目	类 型	金 额(万元)
银行存款	不存在权利受限	50,375.36
	存在权利受限	91.68
理财产品	不存在权利受限	22,000.00

期末权利受限的银行存款中，其中86.91万元系公司、客户、银行签订了项目资金监管协议，公司只有按照合同约定完成相应的建设内容后才可从银行提取款项，86.91万元系客户已将款项打入监管账户中，公司尚未从该账户中提取的受限款项。公司的银行存款主要为活期存款，不存在流入公司主要股东、董监高人员、公司客户、供应商及其他利益相关方的情形。

根据《中国农业银行结构性存款产品及风险和客户权益说明书》，“汇利丰”2019年第6247期对公定制人民币结构性存款产品和“汇利丰”2019年第6252期对公定制人民币结构性存款产品均由中国农业银行100%投资于同业存款、同业借款等低风险投资工具，收益部分与外汇期权挂钩取得浮动收益，因此，相关理财产品不存在流入公司主要股东、董监高人员、公司客户、供应商及其他利益相关方的情形。

### 四、会计师实施的核查程序和结论

1. 检查银行存款余额的变动情况，分析是否存在异常；
2. 亲自获取主要公司基本户出具的已开立银行结算账户清单，并与账面银行账户情况进行核对；
3. 亲自获取主要公司银行账户的对账单，并与账面情况进行核对；
4. 对所有银行账户的期末余额实施函证程序，并与银行确认是否存在银行存款和理财产品质押的情况；
5. 抽取主要银行账户的大额发生额与银行日记账进行双向核对；
6. 检查公司购买理财的产品说明书、购买凭证，并进行函证；
7. 根据存款余额和存款利率，匡算存款利息收入是否合理；
8. 询问公司是否存在银行存款及理财产品不存在流入公司主要股东、董监高人员、公司客户、供应商及其他利益相关方的情形。

经核查，我们认为公司期末存款余额与利息收入相匹配，公司购买的理财产

品不存在减值风险，公司的银行存款及理财产品不存在流入公司主要股东、董监高人员、公司客户、供应商及其他利益相关方的情形，银行存款存在 91.34 万元的权利受限，其他银行存款不存在权利受限的情形，公司购买的理财产品也不存在权利受限的情形。

7、报告期末，你公司长期股权投资账面余额 3.24 亿元、分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产账面余额 1.34 亿元，未计提减值准备。请你公司结合相关被投资单位的经营情况、盈利前景补充说明未计提减值准备的依据及合理性。请会计师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 结合相关被投资单位的经营情况、盈利前景补充说明未计提减值准备的依据及合理性

2019 年度，期末账面价值在 1,000 万元以上的长期股权投资及其他非流动金融资产明细情况如下：

项 目	报表列示	投资比例 (%)	账面价值 (万元)
杭州丰康医健股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称丰康基金）	长期股权投资	40.00	7,997.78
江苏钜芯集成电路技术股份有限公司（以下简称江苏钜芯）	长期股权投资	20.00	7,007.19
上海瑞章投资有限公司（以下简称瑞章公司）	长期股权投资	24.40	5,931.25
宁波三创瑞海投资管理有限公司（以下简称三创公司）	长期股权投资	45.00	4,499.31
上海泽信软件有限公司（以下简称上海泽信）	长期股权投资	10.00	2,439.53
杭州琅玕科技有限公司（以下简称琅玕公司）	长期股权投资	47.00	2,127.71
北京医势科技有限公司（以下简称北京医势）	长期股权投资	17.74	1,500.00
深圳智慧医学科技有限公司（以下简称深圳智慧）	长期股权投资	7.50	1,407.82
杭州思慧软件有限公司（以下简称思慧软件）	长期股权投资	18.37	1,000.00
杭州认知网络科技有限公司（以下简称认知网络）	其他非流动金融资产	14.92	4,683.21
新疆佳音医院（有限公司）（以下简称佳音医院）	其他非流动金融资产	2.84	1,998.00
苏州智康信息科技股份有限公司（以下简称苏州智康）	其他非流动金融资产	5.57	1,988.12
杭州盈网科技有限公司（以下简称盈网科技）	其他非流动金融资产	18.10	1,890.00
汕头保税区领域跨境电子商务有限公司（以下简称汕头保税区）	其他非流动金融资产	15.00	1,650.00
合 计			46,119.92

对主要被投资公司经营情况及盈利前景分析如下：

1. 丰康基金：主要投资于与医疗、健康领域相关的产业，目前该基金主要投资公司为苏州智康和杭州特扬网络科技有限公司等。苏州智康经营情况及盈利前景详见本说明六（一）12 之说明；杭州特扬网络科技有限公司 2019 年度营业收

入 2,551.51 万元，净利润 251.56 万元。随着智慧医疗的发展，该基金的投资有利于推进公司在“互联网+医疗”领域的战略布局，更好地利用资本市场提升产业链整合效率，加速公司智慧医疗生态体系的构建，考虑未来整体经营状况及盈利能力，预计该投资不存在减值。

2. 江苏钜芯：是一家科技创新型的半导体集成电路设计公司，致力于多媒体物联传感网的建设、相关核心芯片的设计与开发、物联传感产业链的整合，以及物联传感网的系统资源整合平台。江苏钜芯 2019 年度营业收入 6,985.86 万元，净利润-110.60 万元，江苏钜芯 2019 年度虽然亏损，但其未来前景较好，随着江苏钜芯在新三板市场积累的经验越来越多，内部工作效率进一步提升，江苏钜芯持续跟进最新技术发展方向，提前进行相关技术的研发和积累；同时，江苏钜芯优化产品研发设计流程，使产品的研发设计与公司技术水平、市场需求紧密结合，能够设计研发出性价比高、市场认同度高的产品。此外，江苏钜芯积极参加行业内研讨会及展会，积极预判未来技术及产品走势，提前做好相关布局。

江苏钜芯最新股票成交价为 14.40 元/股，公司持有江苏钜芯股票 500 万股，按此成交价测算价值 7,200.00 万元，目前来看，该投资不存在减值。

3. 瑞章公司：主要投资于瑞章科技有限公司，瑞章科技有限公司专注于物联网信息技术与行业应用解决方案，拥有全球先进的 RFID 产品性能研发中心和测试中心，自主开发产品涵盖芯片、标签、天线、读写器、手持设备、集成设备、中间件、云平台、大数据等系列物联网核心产品，国际专利达百余项，同时主导或参与了多项国家物联网行业标准的编写和制定。瑞章公司 2019 年度营业收入 27,464.62 万元，净利润-2,959.02 万元，瑞章公司目前正在采取出售部分硬件业务、削减相关人员等措施减少亏损，预计未来公司盈利状况逐步改善，目前该投资不存在明显减值迹象。

4. 三创公司：是浙江嘉远实业发展有限公司的投资管理平台，浙江嘉远实业发展有限公司是浙江省最早从事风险投资的民营机构之一，在项目的投资管理和培育上具有比较丰富的经验。三创公司 2019 年度净利润-0.66 万元，该公司目前尚未进行投资，目前来看，该投资不存在减值。

5. 上海泽信：已成功研发出具有自主知识产权的 HIS、EMR、医院感染管理软件、医院集成平台和医院智能分析平台等 5 个创新型产品。上海泽信崇尚“软件价值服务医疗用户”的理念，开发具有创新性的软件产品，提供优质的实施和维护服务，保障医疗用户信息系统可持续发展。上海泽信 2019 年度营业收入

3, 169.69 万元，净利润 281.68 万元。上海泽信未来以电子病例为切入点，在医院信息化业务上发展，目前已积累上百家国内客户。随着销售收入的进一步增长，盈利状况会逐步改善，预计市场发展前景良好，该投资不存在减值。

6. 琅玕公司：致力于帮助失眠用户恢复健康睡眠，琅玕公司智慧睡眠中心管理平台项目旨在为医院的睡眠中心与患者提供站式的睡眠管理平台，同时，针对 CBT-I 的核心理念开发了睡眠中心专科电子病历、睡眠中心临床决策支持平台、移动端平台 APP-“好睡眠 365”，结合互联网将 CBT-I 的理念推向失眠患者的身边。琅玕公司 2019 年度营业收入 242.29 万元，净利润-689.03 万元。好睡眠 365 平台在研发初期就有资深医生介入，产品与用户契合度非常高，睡眠中心管理平台已经在 20 多家医院试行，好睡眠 365 移动端平台已有 15 万多名患者进行临床试用，并有四百余名医生入驻，已走在市场前列。

2019 年 12 月，田丽丽将持有琅玕公司 5.85% 股权(对应注册资本 69.444 万元)以 365 万元转让给周日军，转让价格 5.26 元/股，公司持有琅玕公司注册资本 557.68 万元，按此成交价测算价值 2,933.40 万元，公司投资的账面价值 2,127.71 万元，目前来看，该投资不存在减值。

7. 北京医势：致力于医疗行业集成应用解决方案的研究，目前拥有 10 多种软件著作权，产品广泛应用于医院信息化建设，助力医院互联互通、数据中心建设，以分布式 Hadoop 技术架构的医疗大数据服务平台系统(医院数据中台)、360 全息系统(患者、医生、用药等)、医生微门户、临床闭环管理系统、患者单病种分析平台等，坚持“从临床中来，到临床中去”的产品理念，跻身于国内高级医疗信息化解决方案提供商行列。北京医势 2019 年度营业收入 1,157.27 万元，净利润 198.94 万元，北京医势视图 360 产品可视化地分析数据以降低使用难度和优化分析效果，无需了解复杂数据库语言和结构就能轻松上手，未来市场前景较好，预计该投资不存在减值。

8. 深圳智慧：致力于应用循证医学方法，研发数字化循证医学知识图谱，提供以医学知识库为核心的医疗健康人工智能、移动互联网系列产品，实现医疗健康大数据挖掘与决策支持。主要产品包括门诊智能病历系统、电子病历决策支持系统、基层医生临床决策支持系统等。2019 年度营业收入 197.93 万元，净利润-159.99 万元，深圳智慧产品已先后在华中科技大学协和深圳医院、中国科学院大学深圳医院等地实施上线，积累了较多的相关经验，为市场进一步顺利拓展打下了良好的基础，市场前景良好，预计该投资不存在减值。

9. 思慧软件：围绕着数据+医疗的核心战略思想，使用先进的大数据及商业智能技术为国内大型三甲医院提高运营管理数据分析平台，同时在此基础上延伸出各种数据应用，包含医院运营决策分析移动微信平台、医疗质控自动化报告、医疗质控 PDCA 督查平台和院内绩效考核系统填报平台等多个数据应用产品。思慧软件 2019 年度营业收入 838.44 万元，净利润 230.79 万元，未来思慧软件着力打造医院的数字化运营，与现有系统进行集成，可嵌入到医院现有的应用系统中，更全面的支持各种数据源，为提升医院医疗质量和管理水平而努力，致力于成为医院智慧运营管理整体解决方案提供商，医院运营决策分析系统在医疗市场需求较大，盈利前景良好，预计该投资不存在减值。

10. 认知网络：致力于围绕临床应用提供人工智能诊疗或辅助诊疗技术及服务，通过医疗大数据分析及人工智能技术应用，结合病人实际情况提出精准的辅助诊疗意见，为医务工作者、医学科研工作提供精准的临床辅助决策和科研分析，有效提高医生诊疗效率、诊断准确率和科研临床转化率，从而提高整体治疗水平。认知网络 2019 年度营业收入 191.90 万元，净利润-88.42 万元，认知网络目前运营浙江省肺癌诊治技术研究中心项目，由浙江省肿瘤医院整合浙江大学附属医院和浙江省卫计委直属系统几十家三甲省级、市级公立医院诊疗资源等共同组建成立，中心以肺癌为切入点，联合全省各大医院专家，成立肺癌专科联盟，由涵盖肿瘤内科，肿瘤外科，肿瘤放疗科，影像科，病理科等所有肿瘤诊疗相关科室的百余名专家，共同为患者提供高质量的会诊服务，预计未来盈利能力良好，该投资不存在减值。

11. 佳音医院：是全国生殖医学领域唯一拥有国家临床重点专科建设项目的生殖医学中心。产科和泌尿外科为自治区临床重点专科，拥有临床基因扩增、产前诊断技术、NIPT（无创基因检测）、胚胎植入前遗传学诊断（PGT）俗称第三代试管婴儿等高新技术资质。佳音医院 2019 年度营业收入 26,397.87 万元，净利润 2,943.13 万元，随着不孕症发病率提高、二孩政策的刺激，社会对辅助生殖的需求将会持续上升，盈利稳定且有上升空间，预计该投资不存在减值。

12. 苏州智康：是一家辅助医院建设患者智慧就医平台、互联网诊疗平台的软件开发公司，让医院经营的空间从线下转到全空间全场景，让医生的服务可以真正做到对于患者全病程的管理。苏州智康通过合作加自建模式，在信息化建设基础上拓展为服务链的整合供应平台。随着互联网+医疗健康的政策利好推动着互联网医疗快速发展，门诊服务跟住院服务的全流程信息服务闭环，可以极大改

善患者就医体验，为医院医生的线上服务运营打下基础。苏州智康 2019 年度营业收入 1,616.41 万元，净利润-407.95 万元，苏州智康已与上百家医院合作，为上千万患者提供了智慧就医服务，目前已形成面向医疗客户的六大业务中心，在患者认证、全预约、线上缴费、智能就诊服务等领域做到了市场领先，年新增医院预计在 50 家以上，市场盈利前景良好，预计该投资不存在减值。

13. 盈网科技：是一家专业从事医疗物联网产品研发、销售以及提供平台解决方案的公司。盈网科技聚焦医疗健康行业，以物联网开放平台为核心，为医疗健康服务各场景提供从终端到云平台的物联网产品及服务，主要产品包括医疗物联网开放平台，云养老监护解决方案，母婴安全解决方案及医疗物联网 AP、中间件、RFID 标签和各类可穿戴设备产品，目前产品已在医疗机构、智慧养老领域有不同深度的应用。盈网科技 2019 年度营业收入 1,740.66 万元，净利润 461.29 万元，目前产品已在医疗机构、智慧养老领域均有不同深度的应用，盈网科技新开发部署的智能柜系列产品配套软件及物联网云管理平台，也将是公司未来新的业务增长方向，预计该投资不存在减值。

14. 汕头保税区：从事进出口一般贸易和 O2O 商城线上线下跨境电商综合产业园区经营业务。汕头保税区 2019 年度净利润-143.94 万元，公司拥有土地和厂房，目前计划以“前店后仓”模式在汕头市龙湖区打造汕头保税区国际进口商品直采直销中心，汕头保税区设计年跨境电商进出口交易额 3 亿美元，海产品深加工量 6,236 吨，年仓储量 40 万吨，盈利前景良好，预计该投资不存在减值。

## （二）会计师实施的主要核查程序和结论

1. 访谈管理层，了解被投资单位其经营现状、亏损原因、经营计划及未来发展趋势；

2. 检查投资入账的相关协议、单据，并与账面长期股权投资情况进行核对；

3. 获取被投资单位 2019 年度财务报表，了解被投资单位的经营情况；

4. 获取被投资单位最新的市场价格或者股权转让价格，并与长期股权投资账面价值进行比较；

5. 获取被投资单位相关信息，了解被投资目前主要产品、研发项目以及未来盈利前景。

经核查，我们认为，长期股权投资及其他非流动金融资产未来盈利良好，不存在减值。

8、报告期内，你公司研发支出资本化金额 2,314 万元，占当期净利润的比重为 15.81%。请详细说明研发项目的资金及人员投入情况、研发进度、研发成果等，并结合前述情况说明研发支出资本化的依据、金额的确定方式及合理性。请会计师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 详细说明研发项目的资金及人员投入情况、研发进度、研发成果等

本期研发支出资本化金额 2,314 万元，期末研发支出资本化涉及的具体项目和金额情况如下：

项 目	金 额（万元）
医惠主数据管理平台软件	1,571.84
医用织物清点管理系统	208.72
护理质控数据平台软件	419.45
合 计	2,200.01

1. 医惠主数据管理平台软件

(1) 研发项目的资金及人员投入情况

医惠主数据管理平台软件产品自 2019 年 1 月开始升级开发，公司设立专门产品团队共 72 人进行该产品的技术研发和更新，截至 2019 年底，公司已投入资金 1,571.84 万元，主要为研发人员薪酬。

(2) 研发进度

医惠主数据管理平台软件产品主要应用在核心临床业务系统（电子病历、HIS、药房药库），信息平台建设（数据中心、主索引），辅助医院日常业务数据管理、互联互通评测、电子病历登记评测、等级医院评测等。基于 ESB（企业服务总线）将核心主数据共享到需要的业务系统中去，让使用方能够快速获取到想要的数 据，有效避免同类数据多源维护造成的成本浪费，以及信息交叉造成的数据不一致等问题，目前在国内医疗行业，属于正式投产使用的基础业务系统，推荐作为医院基础业务设施部分之一。截至 2019 年 12 月 31 日，公司就该软件的升级开发进度已达 70%左右。

(3) 研发成果

该项目已于 2019 年 2 月取得 V2.2 计算机软件著作权登记证书，于 2020 年 5 月向浙江省软件行业协会申请 V3.0 计算机软件著作权登记证书，其中：医疗信息系统集成通过了 IHE（INTEGRATING THE HEALTHCARE ENTERPRISE）评测并获得证书，医惠主数据管理平台软件目前已在广东省中医院、广州市番禺何贤纪念



医院、上海交通大学医学院附属新华医院、浙江大学医学院附属儿童医院、首都医科大学宣武医院、北京市大兴区中西医结合医院等 32 家医院上线，其中 13 家医院目前已通过互联互通测评。

## 2. 医用织物清点管理系统

### (1) 研发项目的资金及人员投入情况

医用织物清点管理系统自 2019 年初开始升级开发，公司设立专门产品团队共 14 人进行该产品的技术研发和更新，截至 2019 年底，公司已投入资金 208.72 万元，主要为研发人员薪酬。

### (2) 研发进度

医用织物清点管理系统融合 RFID 识别技术和物联网技术，通过对医用织物清点进行管理，实时反馈数据。智能手机随时查看织物流转情况，及时准备推送提醒服务，提高工作效率，减少医用织物收集的交叉感染风险，提高医用织物精细化管理水平，优化医疗及管理环节，提升医院业务服务管理水平，促进医疗服务与管理质量提升，实现医用织物的全生命周期控制，配合管理流程的合理优化与信息化管理制度的完善，实现从传统的管理模式向现代化、科学化的转变。截至 2019 年 12 月 31 日，公司就该软件的升级开发进度已达 70%左右。

### (3) 研发成果

该项目已于 2020 年 1 月取得 V2.0 计算机软件著作权登记证书。医用织物清点管理系统目前已在江苏大学附属医院、浙江大学医学院附属第四医院、浙江大学医学院附属妇产科医院等医院上线使用。

## 3. 护理质控数据平台软件

### (1) 研发项目的资金及人员投入情况

护理质控数据平台软件自 2019 年 1 月开始升级开发，公司设立专门产品团队共 16 人进行该产品的技术研发和更新，截至 2019 年底，公司已投入资金 419.45 万元，主要为研发人员薪酬。

### (2) 研发进度

护理质控数据平台软件通过医院护理质量数据医院主动填报，由平台护理质量管理和技术指导，包括制定护理质量管理相关制度、全省统一的护理质控指标和标准，收集、分析、定期发布护理质控信息。主要研究内容包括平台管理员模块：数据审核、指标分析、分析报告、用户管理、概况设置、消息管理、平台监控、不良事件；医院管理员模块：指标填报、数据审核、指标分析、分析报告等

主要功能,通过对大量数据的高效处理,能够在前端页面快速呈现计算处理结果。截至 2019 年 12 月 31 日,公司就该软件的升级开发进度已达 90%左右。

### (3) 研发成果

该项目已于 2019 年 11 月取得 V1.2 计算机软件著作权登记证书。护理质控数据平台软件目前已在国家护理质量数据平台,广东省护理质量数据平台,云南省护理质量数据平台,青海省护理质量数据平台,辽宁省中医护理质量数据平台,内蒙古自治区护理质量数据平台,重庆市中医护理质量数据平台,海南省专科护理联合信息平台等上线。平台真正实现了护士-医院-质控中心打通,数据标准化、互联互通,流程全闭环,为院内护理系统的推广奠定基础。

## (二) 说明研发支出资本化的依据、金额的确定方式及合理性

### 1. 研发支出资本化的依据

根据《企业会计准则第 6 号——无形资产》规定,企业内部研究开发项目开发阶段的支出,同时满足下列条件的,才能予以资本化:

(1) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性。上述三个研发项目均系现有软件的进一步升级,是对现有软件功能的进一步完善,在技术上具有可行性;

(2) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图。上述三个研发项目均能够取得升级后的计算机软件著作权登记证书,升级完成后的软件未来将在更多医院进行推广使用;

(3) 无形资产产生经济利益的方式,包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场,无形资产将在内部使用的,能证明其有用性。上述三个研发项目现有软件已在很多医院推广使用,新的软件研发成功后将会更新换代,未来存在很大的市场空间,能够产生较高经济利益的流入;

(4) 有足够的技术、财务资源和其他资源支持,以完成该无形资产的开发,并有能力使用或出售该无形资产。上述三个研发项目是公司在原技术基础上的进一步升级,公司投入足够的技术人员和资金,用来支持上述三个项目的开发;

(5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。上述三个项目单独核算,能够区分相关人员工资、材料费等。

综上所述,上述三个项目满足《企业会计准则第 6 号——无形资产》中的研发支出资本化条件,符合企业会计准则要求。

### 2. 研发支出金额的确定方式及合理性

公司针对医惠主数据管理平台软件、医用织物清点管理系统和护理质控数据平台软件单独核算，按直接发生的研发人员工资、材料费，以及相关设备折旧费等设立二级科目：工资、五险一金、材料、折旧与摊销等科目，每一笔费用准确计入该项目的对应科目，能够与其他计入费用的研发支出进行合理区分，金额均能可靠计量。

### **(三) 会计师实施的主要核查程序和结论**

1. 获取公司研发费用核算的会计政策，包括但不限于研发费用的归集、核算、资本化时点的判断依据等，评价其是否符合企业会计准则的规定；
2. 获取研发项目清单及研发项目立项文件，了解研发项目内容及进度情况等；
3. 向相关研发人员询问，了解研发项目目前的进度及未来应用情况等；
4. 检查研发费用明细账，对研发费用的构成进行分析性复核，选取样本检查研发材料的领用，研发费用发生的凭证、发票及付款记录等；
5. 获取并检查研发人员的花名册、工资计提表和工资发放单据，与账面核对是否相符，并分析研发人员薪酬水平及波动的合理性；

我们认为，研发支出资本化符合会计准则要求，金额能够可靠计量。

9、报告期末，你公司长期应收款账面余额 5,144 万元，计提坏账准备 44 万元。请你公司补充说明上述长期应收款形成的原因、收入确认方式、长期应收款对应的交易背景、款项是否按约定进度回收，坏账准备计提合理性、及时性。请会计师核查并发表明确意见。

回复：

### （一）长期应收款的形成情况说明

长期应收款是指企业融资租赁产生的应收款项和采用递延方式分期收款、实质上具有融资性质的销售商品和提供劳务等经营活动产生的应收款项。

根据医惠科技有限公司(以下简称“医惠科技公司”)与中国电信股份有限公司广州分公司签订的《广州市番禺区中心医院医疗业务云信息化项目技术服务项目技术服务合同》(以下简称《技术服务合同》)，医惠科技公司为广州市番禺区中心医院医疗业务云信息化项目技术服务项目提供专项技术服务，合同总金额 7,700 万元，分 14 期等额支付，84 个月之后付清，中国电信股份有限公司广州分公司应在合同生效之日起且医惠科技公司提供正规发票后 15 天内支付首期 6 个月全额款项 550 万元，余额每满 6 个月支付一次。医惠科技公司根据项目进展及智慧医疗业务的管理信息与软件的开发和服务采用完工百分比法确认了收入 6,415.08 万元，同时将该部分收入对应的应收款项按照折现后的金额确认为长期应收款，截至 2019 年 12 月 31 日，医惠科技公司根据项目进展确认长期应收款 5,144 万元。

### （二）长期应收款减值准备计提说明

根据《技术服务合同》约定，合同总金额 7,700 万元，分 14 期等额支付，84 个月之后付清，中国电信股份有限公司广州分公司应在合同生效之日起且医惠科技公司提供正规发票后 15 天内支付首期 6 个月全额款项 550 万元，余额每满 6 个月支付一次。截至 2019 年 12 月 31 日，公司应收未收的金额为 895.40 万元，公司会继续加大催款力度，尽快让客户回款。医惠科技公司将截至 2019 年 12 月 31 日应收未收的 895.40 万元货款按 5%计提坏账准备 44 万元，对于尚未到期的应收款项，医惠科技公司预计未来能够按照合同约定期限正常收回，因此医惠科技公司未计提减值准备。

### （三）我们实施的核查程序和结论

1. 获取了签订的《技术服务合同》，核实了相关的合同条款；
2. 询问项目负责人项目进展情况，了解本期项目实施情况及货款支付情况；

3. 对客户销售回款的相关单据进行检查，向管理层了解长期应收账款回款较慢的原因、客户的经营情况，判断应收账款的可收回性；

4. 对期末长期应收账款进行函证。

经核查，我们认为，长期应收款产生于递延方式的分期收款，实质上属于具有融资性质的销售商品和提供劳务产生的应收款项。虽然公司本期未按合同约定及时收回款项，但公司会加大催款力度，确保能够及时收回相关款项，公司长期应收款不存在无法收回的风险。公司对应收未收的款项计提坏账准备，对于尚未到期的应收款，公司未计提坏账准备，该计提符合公司业务的实际情况，坏账准备计提合理、及时。

10、报告期末，你公司预付款账面余额 9,751 万元。请你公司补充说明相关预付款项形成原因、预付款对应的交易对手方情况、是否与控股股东、实际控制人、董监高人员存在关联关系，截至本问询函回复日款项结转的情况，是否存在非经营性资金占用的情形。请会计师核查并发表明确意见。

回复：

(一) 2019 年末，公司主要预付款单位如下：

单位名称	账面余额 (万元)	形成原因	是否与控股股东、实际控制人、董监高人员存在关联关系	期后款项结转情况	是否存在资金占用
杭州美文广告有限公司	943.60	企业产品宣传视频制作预付款	否	产品尚未交付，款项未结转	否
杭州伯仲信息科技有限公司	918.98	伯仲 317 护士培训平台软件的预付款	是	已结算 416 万元	否
浙江道一循信息技术有限公司	809.55	医惠影像视频信息采集交互系统软件、医惠手术进程管理系统软件等软件开发预付款及技术咨询服务预付款	否	已结算 492 万元	否
杭州菲诗奥医疗科技有限公司	690.00	多导睡眠仪的采购预付款	否	产品尚未交付	否
杭州智汇健康管理咨询有限公司	685.00	步态分析系统的采购预付款	是	已结算 220 万元	否
认知网络	636.54	人工智能产业园租赁的预付款	否	已结算 167.14 万元	否
杭州七护网络科技有限公司	588.00	医惠医疗废物智慧监控系统接口软件、医惠大数据管理系统接口软件等软件开发预付款	否	已结算 588 万元	否
苏州智康	472.00	智康互联网医院应用软件、智康统一消息平台应用系统软件采购的预付款	否	产品尚未交付，款项未结转	否
杭州易捷医疗器械有限公司	432.32	医疗被服智能管理项目的设备预付款	否	产品已全部交付，尚未结算	否
杭州迈联电子科技有限公司	385.00	医惠物联网物联设备运行监测软件、医惠物联网基础架构共性平台系统的采购预付款	否	已结算 250 万元	否
小计	6,560.99				

1. 杭州美文广告有限公司成立于 2017 年 8 月，是专业的企业宣传片拍摄制作公司，提供企业视频拍摄制作、平面设计、营销策划等企业文化产品解决方案，拥有集导摄美服化道、灯光、录音、表演等于一体的制作班底，致力于短视频宣传片、微课、Mooc 等系列影像视频的创意、拍摄和制作。公司拥有雄厚技术水平，经验丰富的制作团队，核心人员均有多年影视、广告行业经验，精耕细作于

影视文化领域，矢志成为中国最具服务能力的视频制作公司。

2. 杭州伯仲信息科技有限公司成立于 2014 年 9 月，2015 年 11 月，该公司与中国护理管理杂志社在线教育部合作，推出了护士健康宣教助手——“317 护”。该平台秉承“三分治疗，七分护理”的理念，通过引入专家评审、电子课件、移动体验、护患交互的方式，分享专业权威的内容、积累全面的数据、提供标准化高质量的医疗服务，突破传统宣教方式的束缚性，借助“互联网”及“掌上移动”的优势使护理宣教工作达到持续优化。杭州思创医惠集团有限公司持有杭州伯仲信息科技有限公司 29.18% 的股权。

3. 浙江道一循信息技术有限公司成立于 2017 年 2 月，是医院信息化、智能化、智慧化方案提供商，长期致力于医院应用的软硬件技术创新与开发，已在室内外位置服务、手术示教、数字化手术室及医学教育培训等领域积累坚强实力，是一家具备完整研发、生产、销售及技术服务能力的高新技术企业。浙江道一循信息技术有限公司拥有自主知识产权的室内定位技术，以解决医院日常位置和流程相关的巨量咨询为切入口，将医院就诊流程与定位导航技术深度融合，向患者提供与就诊流程相结合的导航、自主查询导航的“找地”功能，以及位置分享、共享实时位置的“找人”功能，以及停车打卡导航寻车的“找车”等功能，构建了一个精细化、移动化、自主化、智能化的医院院内导航导诊系统，进而打造“移动医疗+位置”的完整生态链。

4. 杭州菲诗奥医疗科技有限公司成立于 2017 年 10 月，致力于通过可穿戴设备，采集和解码睡眠脑电及行为数据，科学全面测评睡眠相关的生理、脑认知功能，并通过后续个性化服务指导用户优化生活模式，指导医疗机构改善睡眠评价以及治疗手段，提升预后治疗效果。杭州菲诗奥医疗科技有限公司技术团队拥有资深的医疗器械研发团队，有着多年医用电子设备的研发经验。杭州菲诗奥医疗科技有限公司以睡眠医学、认知科学、神经科学、心理学以及网络科学为基础，整合数据分析、算法研发、硬件开发能力及解决方案为一体，打造了国际领先的高精确度睡眠人工智能分析、脑认知功能解码指标体系。杭州菲诗奥医疗科技有限公司现拥有穿戴式睡眠评价系统、非接触式睡眠评价系统、脑认知功能评级系统等多项软硬件产品和人工智能综合分析平台。

5. 杭州智汇健康管理有限公司成立于 2015 年 6 月，是一家专门从事健康管理和健康大数据分析、研究和服务的现代服务业高科技公司，专业从事智能可穿戴医疗设备、医疗大数据分析处理、深度学习与临床建模，将科学理论转化应用

于步态检测、跌倒防护技术、认知功能障碍的早期辅助诊断等相关产品的研发，创新运用云计算和大数据技术搭建健康管理云平台，为养老院、疗养院及医院病房等不同应用场景提供智能、连贯、可及的健康监测与管理、数据分析与反馈、健康咨询与干预等多样化服务。杭州智汇健康管理有限公司核心团队在智能医疗、健康服务、物联网、互联网等领域深耕多年，拥有丰富的实践经验，能够跨界整合多元化行业资源，创新运用先进的理念和科学的方法，依托日新月异的信息技术和全球领先的技术及设备，提供智能、专业而系统的综合健康管理解决方案。杭州思创医惠集团有限公司持有杭州智汇健康管理有限公司 37.50% 股权。

6. 认知网络成立于 2016 年 1 月，是一家专业从事医疗领域人工智能（AI）应用的创新型科技公司，致力于围绕临床应用提供人工智能诊疗或辅助诊疗技术及服务。通过医疗大数据分析及人工智能技术应用，结合病人实际情况给出精准的辅助诊疗意见，为医务工作者、医学科研工作提供精准的临床辅助决策和科研分析，有效提高医生诊疗效率、诊断准确率、科研临床转化率，从而提高整体治疗水平。认知网络是国内首家 IBM Watson for Oncology 官方授权运营商，在与 IBM Watson health 的合作开发过程中，首次将 Watson for Oncology（沃森肿瘤解决方案）引入中国，服务于中国医生和患者。经过数年的经营发展，认知网络在人工智能产品的自主研发、运营推广、售后服务等多方面取得了开创性成果，实现了 IBM Watson for Oncology 产品本地化，完成了人工智能应用系统及基于人工智能的辅助诊疗互动平台，并已与国内几十家三甲医院签署合作协议，打造了医联体智能联合诊疗体系和认知医学专委会协同体系，快速构建肿瘤临床个性化高端解决方案。公司持有杭州认知网络科技有限公司 14.92% 股权，是公司的参股企业。

7. 杭州七护网络科技有限公司成立于 2016 年 8 月，定位于医疗卫生行业信息化整体解决方案提供商和服务商，紧紧围绕医疗卫生行业研发、推广、应用行业软件产品。从产品研发、工程实施、系统集成到售后服务，杭州七护网络科技有限公司始终坚持以诚挚的服务、创新的理念、规范的管理、领先的产品促进企业和社会的和谐发展，为推进医疗卫生行业的科学化和现代化做出积极的贡献。杭州七护网络科技有限公司核心研发团队有多年的医院信息化行业经验，其在 API 构建、部署、管理等信息化辅助设计方面有丰富经验。公司可提供完整的软件定制开发服务，定制符合企业需求的软件产品。服务团队包括项目经理、产品经理、交互设计师、技术总工、前端工程师、后端工程师、测试工程师等，各岗



位人员紧密协作，严格把控各类项目，为客户提供一站式行业解决方案。

8. 苏州智康成立于 2012 年 12 月，是国内移动医疗解决方案提供商，致力于构建医疗主管部门、医院、患者之间“安全、专业、高效、创新”的互联方式，通过互联网、物联网、大数据等技术手段，为客户提供连贯的移动健康产品及服务。苏州智康通过掌上医院 APP、微信公众号等为医疗机构建立在线的多渠道患者接入平台，构建医疗机构专属的互联网品牌服务；与医疗机构门诊住院、信息、财务、宣传、客服等患者服务部门协同，打造面向在线患者的互联网服务管理平台，使医疗机构的服务能力由线下拓展到线上，由院内延伸到院外；与医疗机构联合打造互联网延伸服务，构建治疗护理上下游的服务生态，为患者提供更大空间的医疗健康服务。公司持有苏州智康 5.57% 股权，是公司的参股企业。

9. 杭州易捷医疗器械有限公司成立于 2013 年 12 月，以优化医院药品配送流程、提高医疗的安全性和降低医疗成本为企业发展方向，经过长期的研发与试产，开发了药品管理及耗材管理产品、被服管理系统产品、医疗废物管理系统产品等，杭州易捷医疗器械有限公司已经实现产品批量生产，目前公司产品跨越医疗信息化和医疗设备两个领域。公司持有杭州易捷医疗器械有限公司 18% 股权，是公司的参股企业。

10. 杭州迈联电子科技有限公司成立于 2011 年 2 月，是一家专业从事物联网技术产品研发、销售以及提供平台解决方案的高科技企业，目前汇集了一大批顶尖的工业设计、软硬件研发人才，并一直秉承专注、专业的企业精神为物联网行业提供创新的产品及服务。杭州迈联电子科技有限公司多年来一直以“智能物联开放共赢”为核心发展理念，致力于创导和推广物联网技术在不同行业内的应用发展，并已在医疗、健康、安全等领域有不同深度的应用推广。

## **(二) 会计师实施的核查程序和结论**

1. 获取了主要的采购合同，检查采购的合同内容及付款条款；
2. 对主要供应商的付款进行检查，向管理层了解大额预付款产生的原因，判断预付款期末余额是否合理；
3. 对期末大额预付款进行函证；
4. 对主要预付款单位的情况进行检查，确认是否与控股股东、实际控制人、董监高人员存在关联关系；
5. 询问公司人员，核实是否存在支付款项给控股股东、实际控制人、董监高人员的情况；

6. 对资产负债表日后的预付款结转情况进行检查。

经核查，我们认为，公司预付账款形成原因主要系公司经营需要，除杭州伯仲信息科技有限公司、杭州智汇健康管理有限公司与公司控股股东、实际控制人、董监高人员存在关联关系外，其他单位与公司控股股东、实际控制人、董监高人员不存在关联关系，公司预付账款不存在非经营性资金占用的情形。

特此公告。

思创医惠科技股份有限公司

董 事 会

2020年6月3日