

# 万达信息股份有限公司

## 对深圳证券交易所年报问询函的回复

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”“万达信息”）于2022年6月8日收到贵部发出的“创业板年报问询函〔2022〕第517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”），公司董事会就问询函的相关事项进行了核实，现特予以回复说明如下：

1. 报告期内，你公司实现营业收入351,311.40万元，同比增长16.78%；营业成本为233,642.52万元，同比下降7.71%，其中开发费用合计26,233.45万元，同比下降30.36%。最近三年，你公司归属于母公司的净利润分别为-139,732.54万元、-129,155.24万元、6,924.16万元；归属于母公司的扣除非经常性损益净利润（以下简称“扣非净利润”）分别为-146,094.03万元、-136,810.01万元、851.31万元，报告期内实现扭亏为盈。请你公司：

（1）结合主营业务结构、成本构成、主要项目的开发及运营情况等，说明营业收入与营业成本反向变动的原因及合理性，是否存在通过跨期确认收入、成本以调节利润的情形。

（2）结合报告期内在手订单执行情况、新增订单签署情况、问题（1）答复、期间费用变化、非经常性损益等因素，说明报告期内营业收入、扣非后净利润增长的原因及合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、结合主营业务结构、成本构成、主要项目的开发及运营情况等，说明营业收入与营业成本反向变动的原因及合理性，是否存在通过跨期确认收入、成本以调节利润的情形。

（一）收入确认及成本结转方式

万达信息成立二十多年来，深耕智慧政务、智慧医卫市场，积累了大量丰富

的行业经验和众多成功的典型项目案例，公司坚持创新驱动作为发展引擎，依托项目制的深厚经验，通过“数字化、产品化、云化”的一体化解决方案，推动在健康管理、智慧城市两大赛道的高速发展，深耕健康管理蓝海市场，积极抢占智慧城市高地，持续探索科技驱动型、产品驱动型的互联网商业模式。按公司业务所属行业分，主要包括智慧医卫、智慧政务、互联网服务行业。按产品分，主要包括软件开发、运营服务、系统集成三大类。公司根据企业会计准则，针对公司不同类型产品，采用不同的收入确认方式。

#### 1、在某一时段履行的履约义务

对于本公司为客户提供的运营维护等服务，其履约义务满足在某一时段内履行的，采用产出法确定相应收入的履约进度。其中，约定工作量的合同，按实际工作量在服务期间内分期确认收入；未约定工作量的合同，按照直线法在服务期间内分期确认收入。

#### 2、在某一时点履行的履约义务

对于本公司为客户提供的软件开发和系统集成等服务，由于客户不能在履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益；不能够控制本公司履约过程中在建的商品；不能在合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，本公司将其作为在某一时点履行的履约义务。本公司在每个单项履约义务履行后，取得客户的验收资料等文件时确认该单项履约义务相应收入。

公司按照项目归集合同履约成本，确认项目收入时结转对应项目成本。公司不存在跨期确认收入、成本的情况。

### (二) 主营业务结构、成本构成、主要项目的开发及运营情况

报告期内，公司坚持“扩规模、增收入、降成本、提效能”的经营目标，对外积极拓展市场，加速传统优势业务板块发展，加强战略创新业务板块的拓展。对内优化内部管理体系，加强项目精细化管理，持续提升整体运营能力，稳步改善利润水平。公司营业收入 351,311.40 万元，同比增加 50,484.29 万元，增幅 16.78%；营业成本 233,642.52 万元，同比减少 19,505.67 万元，降幅 7.71%；毛利率提升 17.64 个百分点。

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	同比增减
营业收入	351,311.40	300,827.11	50,484.29
营业成本	233,642.52	253,148.19	-19,505.67

项目	2021年	2020年	同比增减
毛利	117,668.88	47,678.92	69,989.96
毛利率	33.49%	15.85%	17.64%

报告期内，公司营业收入与营业成本反向变动的主要原因：

1、公司深入推进“3+2”发展战略，依托项目制的丰厚经验，扎实推进产品化、云化、SAAS化转型，通过“蚂蚁雄兵”计划、“十四五科技规划”提炼优势产品，促进公司产品收入结构调整，提升高毛利率的项目占比。

2、项目精细化管理成效体现，人工效率提升，2020年疫情因素导致的项目延期、项目投入超出预期等因素消除，报告期内，项目周期、项目投入恢复正常水平。

以上主要原因导致报告期内公司毛利率水平同比提升，在公司营业收入同比增长16.78%的情况下，营业成本同比下降7.71%，呈现出营业收入与营业成本反向变动。

报告期内，公司主营业务构成如下：

单位：万元

项目	2021年		2020年		营业收入 同比增减 (%)
	金额	占营业收入 比重 (%)	金额	占营业收入 比重 (%)	
分行业					
智慧医卫	156,965.39	44.68	148,891.13	49.49	5.42
智慧政务	153,146.02	43.59	122,877.05	40.85	24.63
互联网服务	41,088.12	11.70	28,983.41	9.63	41.76
其他	111.86	0.03	75.52	0.03	48.12
分产品					
软件开发	184,520.59	52.52	154,649.13	51.41	19.32
运营服务	61,356.98	17.47	40,005.50	13.30	53.37
集成业务	105,433.83	30.01	106,172.48	35.29	-0.70
营业收入合计	351,311.40	100.00	300,827.11	100.00	16.78

报告期内，公司整体战略规划在业务结构变动中得以体现，产品结构逐步优化，传统业务板块业务规模稳步提升，创新板块业务跨越式增长。行业角度来看，互联网服务行业营业收入同比增加12,104.71万元，增幅41.76%，远超公司营业收入同比增幅的16.78%。产品角度来看，公司高毛利的软件开发及运营服务产品收入比重由2020年的64.71%提升至报告期的69.99%，提升5.28个百分点。软件开发及运营服务产品收入规模同比增加51,222.94万元，占公司营业收入同比增加额的101.46%，提升公司毛利金额23,013.10万元。该部分增量收入按上

年同期同类产品平均毛利率测算，预计本年减少成本 11,305.33 万元。

报告期内，主要业务板块的营业成本构成及变动情况如下：

单位：万元

业务板块	营业成本构成	2021 年			2020 年		
		金额	占成本比例 (%)	占收入比例 (%)	金额	占成本比例 (%)	占收入比例 (%)
营业成本合计	原材料	135,087.76	57.82	38.45	135,411.81	53.49	45.01
	人工	72,321.31	30.95	20.59	80,065.94	31.63	26.62
	开发费用等	26,233.45	11.23	7.47	37,670.44	14.88	12.52
	小计	233,642.52	100.00	66.51	253,148.19	100.00	84.15
智慧医卫	原材料	42,467.03	46.35	27.06	43,995.18	39.44	29.55
	人工	33,563.24	36.63	21.38	39,635.48	35.53	26.62
	开发费用等	15,590.96	17.02	9.93	27,916.30	25.03	18.75
	小计	91,621.23	100.00	58.37	111,546.96	100.00	74.92
智慧政务	原材料	83,843.37	70.20	54.75	82,592.12	70.04	67.22
	人工	27,903.56	23.36	18.22	29,964.87	25.41	24.39
	开发费用等	7,687.20	6.44	5.02	5,356.92	4.54	4.36
	小计	119,434.13	100.00	77.99	117,913.91	100.00	95.96
互联网服务	原材料	8,777.36	39.04	21.36	8,824.51	37.42	30.45
	人工	10,854.51	48.29	26.42	10,465.59	44.39	36.11
	开发费用等	2,848.58	12.67	6.93	4,290.28	18.19	14.80
	小计	22,480.45	100.00	54.71	23,580.38	100.00	81.36
其他	开发费用等	106.71	100.00	95.40	106.94	100.00	141.60
	小计	106.71	100.00	95.40	106.94	100.00	141.60

上表可见，公司营业成本结构分布与上年同期基本平稳，但综合考虑公司营业收入规模提升、结构变动，人工成本占营业收入比重由 2020 年的 26.62% 下降至报告期内的 20.59%，人工效率显著提升，单位人工产出提升。原材料占收入比重由 2020 年的 45.01% 下降至报告期内的 38.45%，与公司产品结构优化的结果一致。

### 1、智慧医卫

报告期内，公司智慧医卫板块重点推进疫情防控常态化下公共卫生业务，助力省级国家医保平台系统落地，在广州、上海等 15 个地市的 DIP 业务中交出满意答卷，深入拓展各级医院信息一体化建设。公司智慧医卫业务板块实现营业收入 156,965.39 万元，同比增加 5.42%。

报告期内，公司继续深耕智慧医卫优势业务领域，扎实推进产品化，以宁波金唐 KingT 云 HIS 软件为代表的产品，不断拓展市场规模，产品毛利率稳步提升。

同时，充分发挥智慧医疗信息化技术优势，借助 2020 年武汉抗疫的突发公共卫生应急处置和疫情联防联控积累的经验，公共卫生领域项目人员和资源投产效率明显提升。报告期内，公司智慧医疗业务板块实现毛利率 41.63%，同比提升 16.55 个百分点。对比智慧政务板块各类成本占营业收入比重，报告期内原材料成本占比 27.06%，同比下降 2.49 个百分点；人工成本占比 21.38%，同比下降 5.24 个百分点；开发费用等占比 9.93%，同比下降 8.82 个百分点。人工及开发费用等占比下降导致该业务板块毛利率提升，人工占比下降主要为项目精细化管理，人工效率提升，单位产出增加。开发费用等下降的主要原因为智慧医卫业务板块中 2020 年完工的多个大项目存在以下现象导致开发费用等比重偏高：（1）实施周期为 2-3 年，超过公司当前平均项目周期，与项目实施相关的差旅、办公、折旧摊销以及间接分摊费用等累计金额偏高；（2）为保障项目按期交付，部分大项目公司通过分包协作形式开展，产生的服务费、检测费用等占比偏高。

单位：万元

项目	2021 年		2020 年		占收入比例变动 (%)
	金额	占收入比例 (%)	金额	占收入比例 (%)	
营业收入	156,965.39	100.00	148,891.12	100.00	-
营业成本-原材料	42,467.03	27.06	43,995.18	29.55	-2.49
-人工	33,563.24	21.38	39,635.48	26.62	-5.24
-开发费用等	15,590.96	9.93	27,916.30	18.75	-8.82
毛利	65,344.16	41.63	37,344.16	25.08	16.55

报告期内，公司智慧医卫业务板块主要项目收入、成本情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	收入金额	成本金额	开发及运营情况
1	项目一	4,702.44	3,691.18	实施医院整体机房与软件信息化建设，以及电子病历四级、五级、六级的信息化开发建设等服务，现已完成整体机房建设和电子病历四级的开发。
2	项目二	3,727.44	1,856.94	实施公共卫生体系建设和重大疫情防控救治体系以及现场流调信息采集与智能化分析系统建设项目的建设及服务。
3	项目三	3,322.66	949.10	实施自助取单系统, 门诊自助查询系统, 中医体质辨识, 诊间结算系统的开发及服务。
4	项目四	2,709.73	1,691.24	实施三医联动统一门户、智慧健康服务应用、药品智慧监管应用、医疗质量控制管理应用、公立医院绩效考核应用、三医大数据应用、数字疾控系统升级、区域血液管理系统完善等信息系统的开发及服务。

序号	项目名称	收入金额	成本金额	开发及运营情况
5	项目五	2,612.42	1,400.18	实施移动端考勤,薪酬管理功能等人员管理信息系统项目开发建设及升级服务。
6	项目六	1,741.29	1,012.63	提供电子病历系统,BI支持决策系统,体检管理系统,门诊自助与多媒体系统等开发及应用。
7	项目七	2,525.28	1,307.76	实施数据接入中心端改造开发,支持大数据中心接入、电子健康卡升级、微服务接入、医生协同门户升级、数据采集解析,公卫应急指挥应用开发,公共卫生应急大数据分析应用系统开发,社会防控应用开发,公共卫生应急事件隔离管理开发等。
8	项目八	1,338.50	719.11	移动签约随访功能、新增药品入库单 Excel 模板导入功能,门诊医生立创血压接口,公共卫生应急指挥系统平台项目等。
9	项目九	1,185.25	749.08	卫生健康信息化升级改造项目、全民健康信息平台互联互通改造及升级。
10	项目十	811.32	404.28	提供心血管相关健康信息监测、健康管理服务,数据支撑及分析服务、配套技术支撑服务、云平台服务、市场运营服务等。
小计		24,676.33	13,781.50	

报告期内,公司智慧医卫板块上述主要项目确认营业收入小计金额 24,676.33 万元,占智慧医卫板块 15.72%。

同行业可比公司毛利率水平对比情况如下:

公司名称	行业板块名称	2021 年度	2020 年度
卫宁健康	医疗卫生信息化行业	53.28%	55.18%
东软集团	医疗健康及社会保障行业	38.36%	40.11%
银江技术	智慧医疗	34.29%	32.94%
久远银海	医疗医保	59.52%	60.69%
平均值		46.36%	47.23%
万达信息	智慧医卫	41.63%	25.08%

报告期内,公司智慧医卫实现毛利率 41.63%,同行业可比公司毛利率平均水平为 46.36%。报告期内该业务板块毛利率处于同行业可比公司合理区间。

## 2、智慧政务

公司智慧政务业务板块树立了“一网通办”“一网统管”标杆品牌,建设精细高效的政务服务、企业服务、数字治理综合能力,向全国积极输出政务服务和城市治理的万达模式,助力城市数字化转型。报告期内智慧政务业务板块实现营收153,146.02万元,同比增长24.63%。

对比智慧政务板块各类成本占营业收入比重，报告期内原材料成本占比54.75%，同比下降12.47个百分点；人工成本占比18.22%，同比下降6.17个百分点。报告期内，原材料及人工成本占收入比重的下降导致智慧政务业务板块毛利率大幅提升。报告期内公司智慧政务业务板块实现毛利率22.01%，同比提升17.97个百分点。主要原因：2020年疫情突发，智慧政务业务板块的部分项目出现延期交付现象、项目周期拉长，人工成本增加，人员相关的开发费用等提升，随着疫情防控常态化，报告期内项目交付趋于常态化，人工成本及相关开发费用占比逐步下降。与此同时，2020年以前签署的低毛利历史合同在智慧政务业务板块占比较高，随着2020年及以后新签合同在报告期营业收入中占比逐步提升，历史因素对本期智慧政务行业影响相对减少。

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		占收入 比例变动 (%)
	金额	占收入 比例 (%)	金额	占收入 比例 (%)	
营业收入	153,146.02	100.00	122,877.05	100.00	-
营业成本-原材料	83,843.37	54.75	82,592.12	67.21	-12.47
-人工	27,903.56	18.22	29,964.87	24.39	-6.17
-开发费用等	7,687.20	5.02	5,356.92	4.36	0.66
毛利	33,711.89	22.01	4,963.14	4.03	17.97

报告期内，公司智慧政务业务板块主要项目收入、成本情况如下：

单位：万元

项目名称	收入金额	成本金额	开发及运营情况
项目一	16,409.11	15,068.26	大型硬件集成项目。
项目二	10,056.65	7,701.58	提供政务服务平台、电子证照、高效办成“一件事”等政府相关服务。
项目三	5,031.89	4,112.85	电子公文系统开发。
项目四	4,900.55	3,781.92	智能识别系统开发。
项目五	2,924.26	2,131.93	实施监督管理系统的开发，提供运算、分析、存储、数据备份、运行监测、及系统安全保障服务。
项目六	2,112.24	1,132.64	完成土地信息管理系统的开发，实施仿真测试与开发环境建设，土地全生命周期管理和耕地保护信息系统等服务。
项目七	1,969.33	1,007.57	进行智慧教学环境，绿色校园及平安校园等系统开发。
项目八	1,675.01	1,237.22	完成问题受理与解决、系统数据统计分析的数据开发及提供高检统一业务系统的服务。
项目九	1,617.92	805.19	实施智慧讲解系统、公共区域多媒体导览系统、票务与互联网预约系统、客流监测统计系统等一体化系统开发服务。

项目名称	收入金额	成本金额	开发及运营情况
项目十	937.24	573.01	实施交通安全管理模块开发应用、业务系统适配融合、业务功能升级等服务。
小计	47,634.20	37,552.17	

报告期内，公司智慧政务板块上述主要项目确认营业收入小计金额47,634.20万元，占智慧政务板块31.10%。

同行业可比公司毛利率水平对比情况如下：

公司名称	业务板块名称	2021年度	2020年度
东软集团	智慧城市	24.33%	24.86%
东华软件	政府行业	23.15%	22.95%
久远银海	智慧城市与数字政务	55.40%	49.48%
数字政通	智慧城市管理领域	38.46%	33.23%
平均值		35.33%	32.63%
万达信息	智慧政务	22.01%	4.04%

报告期内，公司智慧政务业务板块实现毛利率22.01%，较上年同期提升17.98个百分点；同行业可比公司毛利率平均水平毛利率为35.33%，较上年同期提升2.70个百分点。报告期内该业务板块毛利率与行业可比公司平均水平仍存在差异，但随着历史合同的逐步消化，该业务板块毛利率已明显提升并向行业平均水平靠拢。结合目前公司实际情况，预期该业务板块在历史合同执行完毕后，毛利率仍存在一定提升空间。

### 3、互联网服务

公司坚持创新驱动作为公司发展引擎，加大创新板块靶向精准投入资源。积极推进医疗健康运营生态体系建设，聚焦“健康管理+保险科技”双轮驱动战略升级。凭借智慧城市扎实的数字底座，强化输出长效运营能力。报告期内，互联网服务业务板块实现营收41,088.12万元，同比增长41.76%。近年来随着公司战略转型的不断推进，行业技术已经取得一定积累，市场规模逐步提升，在人工成本保持相对稳定投入的基础上，业务规模跨越式提升，单位人工产出扩大，整体毛利率提升。各类成本占比变动的主要原因为公司互联网服务业务板块多数业务在2020年度仍处于孵化阶段，合同规模相对较小，且存在一定差异化，报告期的成本结构与上年同期的可比性较差。

单位：万元



项目	2021年		2020年		占收入比例变动(%)
	金额	占收入比例(%)	金额	占收入比例(%)	
营业收入	41,088.12	100.00	28,983.41	100.00	
营业成本-原材料	8,777.36	21.36	8,824.51	30.45	-9.09
-人工	10,854.51	26.42	10,465.59	36.11	-9.69
-开发费用等	2,848.58	6.93	4,290.28	14.80	-7.87
毛利	18,607.67	45.29	5,403.03	18.64	26.64

报告期内，互联网服务主要项目的情况汇总如下表：

单位：万元

序号	项目名称	收入金额	成本金额	开发及运营情况
1	项目一	1,823.49	1,014.64	提供短信认证服务、CA认证服务、数据治理服务、客服支持服务。
2	项目二	1,492.27	964.94	提供健康保险、医疗咨询等方面培训。
3	项目三	1,450.73	53.80	提供肿瘤免疫检测及存储服务的渠道方面的推广及服务。
4	项目四	1,163.91	590.59	实施单点登录服务、分布式消息服务等数字社区基础平台服务；社区基础数据管理服务、共享服务等数字社区基础数据库及数据分析服务；社治委既有业务信息系统整合服务、场景应用服务等数字社区管理服务。
5	项目五	1,132.08	584.85	处理保险及理赔移动端相关的业务征询、交互设计、技术开发、接口联调、功能验收、性能并发测试、安全测试等工作。
	小计	7,062.48	3,208.82	

报告期内，公司互联网服务板块上述主要项目确认营业收入小计金额7,062.48万元，占互联网服务板块17.19%。

互联网服务行业板块同行业对比如下：

公司名称	业务板块名称	2021年度	2020年度
美年健康	医疗服务	38.37%	36.04%
通策医疗	医疗服务	46.61%	45.78%
迪安诊断	诊断服务	48.64%	48.95%
平安好医生	医疗服务	36.10%	45.60%
	平均值	42.43%	44.09%
万达信息	互联网服务	45.29%	18.64%

报告期内公司互联网服务实现毛利率45.29%，较上年同期提升26.65个百分点；报告期同行业可比公司毛利率平均水平为42.43%，较上年同期下降1.66个百分点。

公司互联网服务业务处于快速发展阶段，主要定位于健康管理、智慧城市业务，略高于行业可比公司平均水平。毛利率同比增幅较同行业可比公司平均水平偏高的主要原因为公司的互联网服务业务在 2020 年仍处于孵化阶段，投入规模偏大，毛利水平较低，与公司实际情况相符。

综上所述，报告期内，公司深入推进公司战略，产品结构不断优化，报告期内高毛利的软件开发产品收入占比提升，2020 年前签署的低毛利历史合同收入占比下降。随着报告期内疫情防控常态化，人工成本及相关开发费用占收入比重下降，人员效率提升，项目周期逐步恢复正常，各业务板块毛利率同比大幅提升，接近同行业可比上市公司平均水平。因此，公司在营业收入同比增长 16.78% 的情况下，营业成本同比下降 7.71%，呈现出营业收入与营业成本反向变动，符合公司实际情况。公司按照企业会计准则要求确认收入、成本，不存在通过跨期确认收入、成本以调节利润的情形。

**二、结合报告期内在手订单执行情况、新增订单签署情况、问题（1）答复、期间费用变化、非经常性损益等因素，说明报告期内营业收入、扣非后净利润增长的原因及合理性。**

报告期内，公司在手订单执行情况如下：

单位：亿元

项目	年初金额	本年新增	实际执行	期末剩余
在手合同金额	42.18	35.76	38.29	39.65

报告期内，公司持续推进战略转型，优化产品结构，加强签单毛利管理，提升新签订单质量，提高软件开发、运营等高附加值产品新签合同比重，在签单毛利率持续提升的基础上，保持稳定的新签合同规模。报告期内，公司具有充足的在手订单，稳定的新签合同金额，高效的合同完成率为公司收入增长奠定了基础。

报告期内，公司销售费用、管理费用、研发费用、财务费用合计金额 116,289.68 万元，同比下降 17,850.78 万元，降幅为 13.3%，期间费用整体呈下降趋势。其中，财务费用中利息费用规模同比下降，但受融资收益规模同比下降影响，财务费用整体同比略有上升。

报告期内期间费用如下：

单位：万元

期间费用	2021 年度	2020 年度	同比变动	
			金额	比例

期间费用	2021 年度	2020 年度	同比变动	
			金额	比例
销售费用	14,680.97	14,946.33	-265.36	-1.78%
管理费用	42,827.50	44,470.44	-1,642.94	-3.69%
研发费用	47,183.26	64,111.38	-16,928.12	-26.40%
财务费用	11,597.96	10,612.32	985.64	9.29%
其中：利息费用	13,650.20	14,928.50	-1,278.30	-8.56%
合计	116,289.68	134,140.46	-17,850.78	-13.31%

报告期内，研发费用金额 47,183.26 万元，同比下降 16,928.12 万元，降幅 26.40%。研发费用同比下降的主要原因为公司在保持研发投入整体规模平稳的基础上在报告期内调整研发投入方向，重点投入前次募投资本化项目。2020 年公司在推进战略转型的过程中，遇到新型冠状病毒肺炎疫情突发，公司凭借多年来积累的医疗信息化建设及健康管理经验，配合各级政府投入大量技术人员支持疫情防控工作。上述工作安排打乱了公司整体研发计划，原可转债募集资金投资研发项目“新一代智慧医疗一体化 HIS 服务平台及应用系统”和“智慧养老综合服务平台及其智能物联云平台”投入规模有限。报告期内，随着疫情防控常态化，公司结合过往抗击疫情中积累的经验及技术，在保持研发投入整体规模平稳性的基础上，加大了对上述两项募集资金投资项目的投入，保证项目尽快落地产生效益。

公司历年费用率如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年（重述后）
研发费用	47,183.26	64,111.38	36,727.25	23,830.82
营业收入	351,311.40	300,827.11	212,450.10	220,468.18
研发费用比率	13.43%	21.31%	17.29%	10.81%

2020 年以来公司持续推进战略转型升级，在保证传统优势业务稳步发展的基础上，加强智慧城市、健康管理等互联网服务业务方向研发投入，基于互联网平台的不断升级技术特性及谨慎性的考虑，公司将研发投入计入研发费用。报告期内，智慧城市、健康管理两大战略业务的互联网服务板块，实现收入 41,088.12 万元，占公司营业收入比例从 2020 年的 9.63% 上升至 11.70%，提升了 2.07 个百分点，同比增速 41.76%，取得良好业绩。随着公司技术逐步成熟，研发成果稳定性增强，投入效率逐步提升。

对比报告期内同行业研发费用占营业收入比率，公司研发费用率超过同行业

平均水平，研发效率仍存在进一步提升的空间。

报告期内同行业可比公司研发费用率如下：

单位：万元

同行业公司	研发费用	营业收入	研发费用比率
卫宁健康	25,566.80	275,020.21	9.30%
东华软件	72,818.22	1,088,428.86	6.69%
东软集团	87,261.41	873,480.29	9.99%
宝信软件	128,964.36	1,175,936.15	10.97%
久远银海	16,476.36	130,590.72	12.62%
数字政通	9,877.95	148,060.87	6.67%
创业慧康	21,036.97	189,897.70	11.08%
同行业公司平均水平			9.62%
万达信息	47,183.26	351,311.40	13.43%

报告期内，公司非经常性损益如下：

单位：万元

项目	2021年	2020年	同比变动金额
非流动资产处置损益（包括已计提资产减值准备的冲销部分）	-160.35	-51.59	-108.76
计入当期损益的政府补助（与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外）	2,946.22	6,351.47	-3,405.25
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益	0.00	60.93	-60.93
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	4,246.62	1,612.52	2,634.10
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	100.00	260.51	-160.51
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-372.20	-92.54	-279.66
减：所得税影响额	653.23	374.85	278.38
少数股东权益影响额（税后）	34.21	111.68	-77.47
合计	6,072.84	7,654.77	-1,581.93

报告期内，公司非经常性损益整体较2020年同期下降1,581.93万元，降幅20.67%，主要为非经常性损益结构波动，其中非经常性的政府补助收益同比减少3,405.25万元；报告期内，因部分参股公司经营情况良好或最近融资价格上升原因，持有交易性金融资产公允价值变动同比增加2,634.10万元，其中主要为长江联合金融租赁有限公司评估公允价值增值3,657.87万元，同比增加。

综上所述，报告期内，公司在手订单及新签合同规模持续保持较高规模，且

新签合同签单毛利同比提升，从业务源头为公司业绩表现打下了基础。与此同时，公司期间费用、非经常性损益同比下降，符合公司实际情况，营业收入、扣非后净利润增长具有合理性。

**年审会计师意见：**

我们实施的核查程序包括但不限于：

1、了解和评价管理层与收入成本确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

2、选取样本：对不同类别收入进行测试并检查相关收入确认的支持性文件，以测试公司是否已经在收入确认的时点履行了相关履约义务；对资产负债表日前后确认的收入核对至收入确认相关的支持性文件，评价收入是否在恰当期间确认；向主要客户函证项目收入及项目进度情况；

3、选取样本：检查项目预计总成本编制和审批，将项目实际发生总成本与预计总成本进行对比分析，评估管理层预计总成本金额确定的准确性；检查实际发生成本相关的支持性文件，以测试实际发生的成本准确性。

4、查阅了同行业上市公司的公开信息资料，比对与公司相关的具体数据和业务模式；

5、查阅了公司 2021 年订单情况，了解公司订单增加对公司业绩的影响；

6、获取期间费用主要构成情况，分析波动是否符合预期，并针对其主要构成项目，检查其支持性文件，以检查成本费用的真实性；对资产负债表日前后确认的期间费用实施截止测试，评价期间费用是否在恰当期间确认；

7、获取公司编制的非经常性损益明细表，分析非经常性损益明细中的具体构成，复核非经常性损益金额的准确性。

经核查，公司回复提及的信息与我们执行公司 2021 年度财务报表审计过程中获取的信息在所有重大方面一致。营业收入与营业成本反向变动的原因具有合理性，在所有重大方面不存在通过跨期确认收入、成本以调节利润的情形。报告期内营业收入、扣非后净利润增长具有合理性。

2. 报告期末，你公司货币资金余额121,132.54万元，有息负债余额合计315,525.43万元。请你公司结合公司现有银行存款余额、未来一年内所需营运资金、资本性支出、现金流情况、偿债计划等测算说明你公司是否存在流动性风险

及拟采取的措施。

### 公司回复：

报告期末，公司货币资金余额 12.11 亿元，2022 年一季度公司新签订单同比增加 2.14 亿，增幅 47%，结合年初在手订单规模、近三年销售收款、业务平均毛利水平、前次募集资金投入计划、公司整体融资计划以及上海地区疫情初步影响判断，在不考虑本次定向增发再融资资金到位的情况下，2022 年运营资金、资本性支出、现金流情况、偿债计划测算结果如下：

单位：万元

项目	2022 年预测
年初货币资金	121,132.54
<b>加：经营活动现金净流入</b>	<b>10,741.28</b>
其中：销售商品、提供劳务收到的现金	359,192.23
购买商品、接受劳务支付的现金	185,176.65
支付给职工以及为职工支付的现金	150,429.31
其他与经营活动有关的现金净流出	12,844.99
<b>减：资本性支出</b>	<b>63,140.14</b>
其中：前次募集资金项目	50,029.62
本次定增募集资金项目	10,000.00
其他资本性支出	3,110.52
<b>减：偿还债务</b>	<b>13,650.20</b>
其中：借款本金净偿还	
偿还借款利息	13,650.20
<b>年末货币资金余额预测</b>	<b>55,083.48</b>

根据上述 2022 年预测结果，期末货币资金余额 5.51 亿元，货币资金足以维持公司正常经营活动。此外，公司与银行保持良好的战略合作关系，在现有银行贷款规模基础上，公司持有充足的未使用的银行授信，公司流动性风险可控。

若假设公司本年度定向增发再融资于本年顺利完成，根据募集资金用途，扣除归还借款及募集资金项目投入后，公司流动性保障能力进一步提升。

针对公司流动性风险，公司的主要应对措施：

#### 1、提升应收账款周转效率，加强应收账款催收

报告期末，应收账款 6.33 亿元，同比减少 8.25%，应收账款周转次数由 2020 年的 3.90 次/年提升至报告期的 5.32 次/年。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。公司将进一步加强现金流管理，积极催收，加快应收账款回款。

## 2、强化预算导向和绩效考核，促进提质增效

以预算目标为导向，打造预算文化，发挥预算事前计划、事中控制、事后评价的作用，加强预算进度跟踪分析，力促预算目标达成。优化多维立体、差异化绩效考核体系，落实主体责任，在收入、利润等指标考核基础上引入现金流考核目标，促进业务开源节流，降本创利。

## 3、推进公司定向增发工作，优化公司资本结构

2021年8月23日，公司召开了2021年第二次临时股东大会，审议通过了《关于公司符合向特定对象发行股票条件的议案》等相关议案。2021年8月25日，公司收到深圳证券交易所出具的《关于受理万达信息股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的通知》。公司将加强与监管机构沟通，配合做好再融资审核工作，推进定向增发项目落地。

## 4、加强金融机构合作，拓展融资形式，保障授信规模

报告期内，公司实现扭亏为盈，经营业绩获得各方投资人、银行以及合作伙伴的认可，依托强大的股东背景，各家银行对公司的支持力度只增不减，为公司争取更大规模银行授信保障流动性创造了进一步条件，公司目前仍在积极申请增加银行授信额度；其次，通过调整短期债务至长期债务，结合公司所处行业及公司在手订单项目周期长的情况，拉长债务周期，匹配现金流，逐步偿还消化存量债务。近年来，公司加强资金管理规划，报告期末银行融资规模与2019年年末基本持平，但公司营业收入由2019年的21.25亿元提升至报告期内的35.13亿元，资金使用效率提升显著。

## 5、强化协同效应

2019年底，中国人寿成为万达信息的第一大股东，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。此外，万达信息将作为“科技国寿”战略的重要承载者，加深与中国人寿全方位深度协同，加强优势互补，打通业务合作渠道，提升公司自身造血及融资能力。坚持“医保科技赋能国寿”的方针下，深入落实国家医保局“DRG/DIP支付方式改革三年行动计划”，不断拓展DIP业务疆域。同时，随着十四五规划的出台，面对数字化转型建设的需求持续增长，依托集团的综合金融竞争力，发挥公司数据的治理及运用运营经验，形成标准化产品设计，打造综合金融服务能力，形成一揽子解决方

案。

#### 6、深化公司战略，加速业务转型

近年来，公司生产经营走向正轨，内部管理不断完善，盈利能力逐步改善。公司将深化推进战略转型方向，助力“健康中国”、“智慧中国”、“安全中国”。深耕优势领域，加速传统优势业务板块发展，加强战略业务板块的拓展。专注创新板块能力的建设和积淀，不断完善各业务板块的产品库，提高内部复用率，优化资源配置，提升盈利能力和自身造血能力。

3. 报告期内，你公司经营活动产生的现金流净额为6,398.74万元，同比下降75.15%；购买商品、接受劳务支付的现金为172,457.38万元，同比增长22.31%。请你公司结合购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本、存货、预付款项等科目的勾稽关系，说明购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本变动趋势不一致的原因及合理性。

#### 公司回复：

报告期内，公司经营活动现金流及营业成本同比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	同比变动
经营活动产生的现金流量净流入	6,398.74	25,754.14	-19,355.39
其中：购买商品、接受劳务支付的现金支出	172,457.38	140,996.28	31,461.10
营业成本	233,642.52	253,148.19	-19,505.67

报告期内，公司购买商品、采购劳务支付现金与营业成本之间勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	同比变动	
<b>营业成本</b>	<b>233,642.52</b>	<b>253,148.19</b>	<b>-19,505.67</b>	
1. 存货因素	当年存货账面余额增加	-29,491.56	-103,360.13	73,868.57
	当年转销的存货跌价准备	37,801.21	46,079.29	-8,278.08
	<b>小计</b>	<b>8,309.65</b>	<b>-57,280.84</b>	<b>65,590.49</b>
2. 采购结算方式因素	当年应付票据减少	8,498.53	-11,961.38	20,459.91
	当年预付账款增加	-1,464.17	2,338.05	-3,802.22
	当年应付账款减少	486.55	8,080.90	-7,594.35
	进项税金	18,637.40	14,065.51	4,571.89
	<b>小计</b>	<b>26,158.31</b>	<b>12,523.08</b>	<b>13,635.23</b>
3. 人工及其他非采购成本等因素	-95,653.10	-67,394.15	-28,258.95	
<b>购买商品、采购劳务支付的现金</b>	<b>172,457.38</b>	<b>140,996.28</b>	<b>31,461.10</b>	



报告期对比上年同期购买商品、采购劳务支出的现金波动与营业成本变动呈反向变动的主要原因：

1、存货因素。报告期内，因存货变动的因素导致购买商品、采购劳务支付的现金与营业成本差异 65,590.49 万元。以前年度存货原值减少以及跌价准备转销计入营业成本，并不影响当期购买商品、采购劳务支付的现金，由于营业成本主要来源于当期购买商品、采购劳务支付的现金以及其他当期投入形成的产品和年初存货的结转，因此，存货变动影响当期营业成本与购买商品、采购劳务支付的现金之间的勾稽关系。其中，公司存货账面余额较年初减少 29,491.56 万元，2020 年存货账面余额较年初减少 103,360.13 万元，公司存货原值减少计入营业成本的较 2020 年同期减少 73,868.57 万元。2020 年以来公司持续推进存量项目管理，存货规模持续下降，存货周转效率稳步提升，2020 年由于年初存货基数较大，存货下降规模、效率提升明显。

2、采购结算方式因素。公司采用现金、票据、赊购等不同结算方式进行采购，现金实际流出时点根据结算方式不同而不同，结合进项税影响增加报告期内购买商品、采购劳务支付的现金 13,635.23 万元。其中，以应付票据结算供应商采购款的方式下，在应付票据开具时，公司未实际支付采购款项，现金实际流出在应付票据兑付时点。报告期内，公司综合考虑应付票据融资成本、采购成本、供应商关系维护等多方面因素，合理缩小应付票据结算方式，2021 年应付票据减少 8,498.53 万元，2020 年应付票据增加 11,961.38 万元，应付票据变动导致报告期内购买商品、采购劳务支付的现金同比增加 20,459.91 万元。

3、人工及其他非采购成本等因素。公司的营业成本及存货中主要包括原材料、人工成本、开发费用及其他，其中人工支出和部分开发费用及其他并不影响购买商品、采购劳务支付的现金，在勾稽过程中需要剔除。

综上所述，报告期内，存货下降规模同比减少，采购结算方式变动等因素综合影响，导致购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本变动趋势不一致，符合公司实际情况，具有合理性。

4. 报告期末，你公司合同资产余额为 86,574.35 万元，较期初增长 103.59%，均为已完工未结算资产；存货余额为 85,422.87 万元，较期初增长 10.78%，报告期内你公司未对存货计提跌价准备或对合同履行成本计提减值准备。请你公司：

(1) 逐项列示余额 5,000 万元以上已完工未结算资产主要项目或产品名称、合同金额及签订时间、业务内容、项目开始时间、截至目前的完工进度、收入确认、成本结转、预计后续交付安排、未结算的原因、客户支付能力等说明报告期已完工未结算资产大幅增加的原因,是否存在结算风险,减值准备计提是否充分、合理。

(2) 列示各类存货的具体情况,包括但不限于备货用途、产品类别、是否为定制化产品、库龄分布等,并结合行业特点、市场需求、产品价格变化趋势、存货库龄、可变现净值测算情况、在手订单及期后销售情况、同行业可比公司情况等,补充说明公司未对存货计提减值准备是否谨慎、合理,是否符合《企业会计准则》的相关规定。

请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复:

一、逐项列示余额 5,000 万元以上已完工未结算资产主要项目或产品名称、合同金额及签订时间、业务内容、项目开始时间、截至目前的完工进度、收入确认、成本结转、预计后续交付安排、未结算的原因、客户支付能力等说明报告期已完工未结算资产大幅增加的原因,是否存在结算风险,减值准备计提是否充分、合理。

截至报告期末,公司已完工未结算资产无大于 5000 万以上余额,列举 2000 万元以上涉及 5 个项目,账面净值合计为 17,167.01 万元,占比 19.83%,具体项目如下表所示:

项目名称	客户名称	账面净值(万元)	合同金额(万元)	累计已确认收入金额(万元)	累计已结转成本金额(万元)	签订时间	业务内容	项目开始时间	完工进度	预计后续交付安排	未结算的原因	客户支付能力	是否存在结算风险
项目一	客户一	4,242.36	33,822.12	29,294.74	25,104.33	2020/8/1	大型硬件集成	2020/9/1	完工验收	已交付	按合同约定的节点结算中	较强	否
项目二	客户二	4,107.57	5,243.00	4,900.55	3,781.92	2021/8/1	智能识别系统开发	2021/9/1	完工验收	已交付	项目已完工验收,处于收款阶段	较强	否
项目三	客户三	3,307.81	6,338.00	5,865.00	5,511.74	2019/7/1	信息化系统建设	2019/7/1	完工验收	已交付	项目已完工验收,处于收款阶段	较强	否
项目四	客户四	3,298.15	9,774.93	4,702.44	3,691.18	2020/11/1	医院整体机房新建设及软件	2020/8/1	电子病历四级完工	进一步完成独立的电子病历五级、六级	按合同约定的节点结算中	较强	否

项目名称	客户名称	账面净值(万元)	合同金额(万元)	累计已确认收入金额(万元)	累计已结转成本金额(万元)	签订时间	业务内容	项目开始时间	完工进度	预计后续交付安排	未结算的原因	客户支付能力	是否存在结算风险
							信息化建设		验收	的信息化建设			
项目五	客户五	2,211.11	4,559.00	4,300.94	1,806.00	2021/4/1	智能监控与支付决策平台建设	2021/4/1	完工验收	已交付	项目已完工验收,处于结算收款阶段	较强	否
合计		17,167.01											

截至报告期末,公司已完工未结算资产余额 2,000 万元以上项目情况如上表所示,其他已完工未结算资产的项目核算方式相同,合同资产总体情况均已完成验收,处于结算流程。公司主要已完工未结算的项目多为政府机关、国资、大型医疗机构或公司项目,客户信用较好,支付能力较强,经公司评估目前暂不存在结算风险,项目均根据企业会计准则要求及预期信用损失率已充分计提减值准备。

二、列示各类存货的具体情况,包括但不限于备货用途、产品类别、是否为定制化产品、库龄分布等,并结合行业特点、市场需求、产品价格变化趋势、存货库龄、可变现净值测算情况、在手订单及期后销售情况、同行业可比公司情况等,补充说明公司未对存货计提减值准备是否谨慎、合理,是否符合《企业会计准则》的相关规定。

1、截至报告期末,公司存货类别具体情况如下:

单位:万元

项目	期末余额			上年年末余额		
	账面余额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	账面价值
原材料	270.13	0.00	270.13	273.47	0.00	273.47
库存商品	1,028.57	0.00	1,028.57	2.86	0.00	2.86
合同履约成本	113,057.16	28,932.99	84,124.17	143,571.08	66,734.20	76,836.88
合计	114,355.86	28,932.99	85,422.87	143,847.42	66,734.20	77,113.22

2、备货用途

原材料、库存商品的采购主要为根据项目需求、进度按预算进行采购。对于使用量较大的通用性的原材料、库存商品,为了获得价格优势,采用集中采购模式,原材料和库存商品不存在定制化产品。

合同履约成本主要是与工程项目直接相关的成本,包括材料采购成本、项目人工成本及发生的项目费用等,期末余额为尚未完工的项目成本。

### 3、存货库龄分布

公司属于软件和信息技术服务行业，主要产品分为软件开发、系统集成和运营服务三部分，业务类型以项目制和定制化开发为主。公司按照项目归集开发成本/合同履行成本，确认项目收入时结转对应项目成本，尚未结转的开发成本/合同履行成本列示为存货，包括未满足收入确认条件的项目所发生的项目原料、项目人工及项目其他费用等。公司项目型和定制化开发流程一般可分为需求确认、实施（通常包含开发、测试、上线、试运行等）、验收、运维等阶段，公司依据客户需求按计划实施项目，将发生的项目支出计入存货。

报告期末，公司存货余额库龄分布符合公司目前平均项目实施周期 6 个月-2 年。

### 4、行业特点、市场需求、产品价格变化趋势

公司存货主要为政务及医卫端项目工程采购，主要是以政府和医院为服务对象，根据项目需求、进度按预算进行采购，公司在招投标时，会预先获取主要设备厂商的报价及账期，预估项目总成本，综合考虑客户建设预算及竞争对手的报价水平进行投标报价。万达信息是全国首家整体通过 CMMI5（软件能力成熟度模型最高等级）认证的企业。首批获得目前最高等级的信息系统建设和服务能力评估四级（CS4）；拥有信息系统安全领域最高等级的信息系统安全集成服务一级资质、电子与智能化工程专业承包一级、建筑智能化系统设计专项甲级、上海市公共安全防范工程设计施工一级等资质。公司深耕智慧政务、智慧医卫市场 20 余年，积累了丰富的经验和项目案例，建立了产品、技术、服务优势和壁垒，在相关专业领域具有较强的定价权。

### 5、可变现净值测算情况

公司存货主要包括原材料、库存商品和合同履行成本。

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。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。

#### （1）原材料、库存商品跌价测试

公司原材料、库存商品系为执行销售合同而持有的存货，其可变现净值以合

同中约定的销售价格为基础计算。

公司多年从事政务及医卫业务，与供应商建立了良好的关系，具有规模化采购的议价优势。销售价格根据客户需求和采购价格，结合公司的目标利润率后确定。

报告期末，公司原材料、库存商品余额 1,298.70 万元，经测算，原材料、库存商品未出现减值迹象。

#### (2) 合同履约成本减值准备计算过程

公司坚持高质量发展，签单规模和质量并行，结合公司历史数据对项目预估收入、成本的合理性进行评估，严格执行项目可行性分析，原则上不允许新增亏损、低毛利的项目，从立项阶段降低项目减值风险。

根据期末合同履约成本的项目明细，对比销售合同金额、预算总成本，结合期末合同履约成本余额，判断期末合同履约成本减值准备计提的充分性。

报告期末，公司存货减值准备测算过程如下：

单位：万元

项目所属板块	合同金额	期末存货账面净值	至项目完成时估计将要发生的成本	可变现净值测算情况
智慧医卫	164,211.07	36,725.19	69,654.40	未发现进一步减值迹象
智慧政务	110,816.21	40,767.68	46,213.27	未发现进一步减值迹象
互联网服务	20,541.57	6,631.30	6,448.80	未发现进一步减值迹象
合计	295,568.85	84,124.17	122,316.47	

经测算，报告期内公司存货不存在进一步减值迹象，无需进一步计提存货跌价准备，符合企业会计准则的规定。

#### 6、在手订单及期后销售情况

公司的主营业务偏重于项目型和定制化开发，主要项目成本投入具有明确合同及订单，截至报告期末，公司在手订单金额约 39 亿元。截至 2022 年一季度末，公司主要存量项目实施、交付有序开展，2022 年一季度未经审计的销售收入 8.17 亿元。

#### 7、同行业可比公司情况

公司的主营业务偏重于项目型和定制化开发，且主要客户为政府、事业单位及大型企业，选取行业内业务性质及客户群体类似的可比上市公司。

##### (1) 与同行业存货周转率情况对比

公司名称	2021 年度	2020 年度（注）	2019 年度	2018 年度
东华软件	1.24	1.22	1.29	1.49
东软集团	1.48	1.67	4.07	3.86
久远银海	2.26	1.74	1.70	1.52
创业慧康	3.07	2.49	5.96	7.31
宝信软件	2.65	2.08	6.59	6.30
数字政通	4.23	3.88	6.50	5.75
平均值	2.49	2.18	4.35	4.37
万达信息	2.88	2.04	1.95	1.02

注：计算 2020 年度存货周转率时已考虑新收入准则对 2020 年存货期初数影响。

由上表可以看出，2018-2021 年行业平均存货周转率区间在 2.2-4.4 次，公司存货周转率呈现持续向好的发展趋势。虽然 2018 年及 2019 年存货周转率大幅低于行业平均水平，但是在公司新的管理层入驻后，随着项目管理措施的加强，2020 年存货周转率已接近行业平均水平，2021 年存货周转率已高于行业平均水平。

## （2）与同行业存货跌价准备计提情况对比

单位：万元

公司名称	存货余额	跌价准备	账面价值	计提比例
东华软件	729,769.75	1,657.84	728,111.92	0.23%
东软集团	515,837.61	22,798.25	493,039.37	4.42%
久远银海	26,035.23	1,425.34	24,609.89	5.47%
创业慧康	24,222.89	172.39	24,050.50	0.71%
宝信软件	319,873.20	13,646.25	306,226.95	4.27%
数字政通	21,614.63	1,205.53	20,409.11	5.58%
平均值	272,892.22	6,817.60	266,074.62	3.45%
万达信息	114,355.86	28,932.99	85,422.87	25.30%

由上表可以看出，公司报告期末存货跌价计提比例高于同行业平均水平。

## 7、未计提减值准备是否合理，是否符合企业会计准则的规定

万达信息自新管理层入驻后，不断积累经验并加强对项目成本管控，使得公司存货周转率逐年提升，另公司在承接项目时根据预估项目总成本，考虑公司的目标利润率等因素后，确定客户的销售价格可在可接受区间内才予以承接项目并采购设备，客户主要是政府、事业单位及大型企业，资信状况良好，2021 年智慧政务、智慧医卫及互联网服务业务总体量较上年增加，存货余额增加，项目都在正常实施过程中。报告期末，公司根据会计准则规定进行存货减值测试，将单个存货项目的成本与其可变现净值逐一进行比较，未发现进一步的减值迹象。

综合上述分析，公司 2021 年未进一步计提减值准备合理，符合企业会计准则的规定。

**年审会计师回复：**

我们实施的核查程序包括但不限于：

1、了解和评价管理层与合同资产及存货确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

2、选取合同样本，取得与客户的结算资料，检查与客户结算情况，并就合同主要条款和合同执行情况向客户函证；

3、复核管理层对同资产确认减值损失所依据的客观证据的充分及合理性；复核及评价管理层计提存货跌价准备方法的合理性及一贯性；

4、取得了管理层提供的存货跌价准备测算表，检查了管理层对于存货跌价准备的测算情况。

经核查，公司回复提及的信息与我们执行公司 2021 年度财务报表审计过程中获取的信息在所有重大方面一致，就财务报表整体公允反映而言，公司关于合同资产及存货的相关账务处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

5. 报告期内，你公司研发投入为44,821.90万元，研发支出资本化金额19,610.54万，资本化比例为43.75%，同比上升31.34个百分点，资本化研发支出占净利润的比重为452.31%。年度报告显示，资本化比例上升的主要原因系报告期内公司对可转债募投项目“新一代智慧医疗一体化HIS服务平台及应用系统”和“智慧养老综合服务平台及其智能物联云”加大投入，以及立项“未来城市智慧服务平台项目”，报告期末两项募投项目投资进度分别为41.63%、49.56%，达到预定可使用状态日期均延期至2022年12月31日。请你公司：

(1) 结合可转债募投项目具体建设内容、目前所处阶段、达到资本化条件的判断依据及确认时点、2022 年度拟投入资金安排及用途、后续经营计划等说明上述项目进展未达预期的原因、是否存在无法按期完成的风险。请保荐机构核查并发表明确意见。

(2) 结合前述项目进入研究阶段、进入开发阶段、通过可行性研究、项目立项的时间，各项目有关资本化条件的判断过程、依据及合理性等，说明报告期研发资本化金额是否准确、是否存在通过提高资本化比例以调节利润的情形、相

关会计处理是否符合《企业会计准则》。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、结合可转债募投项目具体建设内容、目前所处阶段、达到资本化条件的判断依据及确认时点、2022 年度拟投入资金安排及用途、后续经营计划等说明上述项目进展未达预期的原因、是否存在无法按期完成的风险。请保荐机构核查并发表明确意见。

(一) 可转债募投项目具体建设内容

根据《2018 年度创业板公开发行可转换公司债券募集说明书》，发行人公开发行可转换公司债券募集资金总额扣除发行费用后拟投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟投入募集资金金额
1	新一代智慧医疗一体化 HIS 服务平台及应用系统	64,466.00	60,000.00
2	智慧养老综合服务平台及其智能物联云平台	31,939.50	30,000.00
3	补充流动资金	30,000.00	30,000.00
	合计	126,405.50	120,000.00

1、新一代智慧医疗一体化 HIS 服务平台及应用系统项目建设内容

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。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。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，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。

## 2、智慧养老综合服务平台及其智能物联云平台项目建设内容

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。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，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。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。

### （二）可转债募投项目目前所处阶段

募集资金到位后，公司即启动推进各项目的建设实施。2020 年上半年突发新冠疫情，公司凭借多年来积累的医疗信息化建设及健康管理经验，配合各级政府投入大量技术人员支持疫情防控工作，造成了募投项目建设进度的滞后。公司于 2020 年 10 月 28 日召开第七届董事会 2020 年第十二次临时会议、第七届监事会 2020 年第九次临时会议，同意公司基于审慎原则，对募投项目“新一代智慧医疗一体化 HIS 服务平台及应用系统”和“智慧养老综合服务平台及其智能物联云平台”的进度进行调整，预计项目达到可使用状态日期均延长至 2021 年 12 月 31 日，项目投资总额和建设规模均不变。

公司于 2021 年 12 月 30 日召开第七届董事会 2021 年第十一次临时会议、第七届监事会 2021 年第九次临时会议，同意公司根据募集资金投资项目实际实施

的内外部情况，结合政策因素、行业标准、技术因素、信息安全、市场情况、疫情因素等，基于审慎原则，对募集资金投资项目“新一代智慧医疗一体化 HIS 服务平台及应用系统”和“智慧养老综合服务平台及其智能物联云平台”的进度进行调整，预计项目达到可使用状态日期均延长至 2022 年 12 月 31 日，项目投资总额和建设规模均不变；同意公司基于审慎原则，在对募集资金投资项目“新一代智慧医疗一体化 HIS 服务平台及应用系统”和“智慧养老综合服务平台及其智能物联云平台”调整进度的基础上，结合内外部的情况及项目建设需求，对项目的投资结构进行部分调整，项目投资总额和建设规模均不变。

因此，可转债募投项目目前所处阶段仍为建设阶段。

（三）可转债募投项目达到资本化条件的判断依据及确认时点

1、资本化条件的判断依据

公司内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件时可以资本化确认为无形资产：

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；

②具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

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，能够证明其有用性；

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；

⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

开发阶段的支出，若不满足上列条件的，于发生时计入当期损益。研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。

可转债募投项目依托公司所拥有的城市信息化各行业领域核心技术和成功经验，进行自主研发和集成创新，在医疗及养老行业信息系统的软件开发与系统集成业务基础上进行进一步研发投入，公司拥有一支经验丰富的研发团队，已形成完善的技术创新体系，具有持续创新能力，可转债募投项目研发存在技术上的可行性；可转债募投项目旨在为医疗及养老行业提供高技术含量解决方案及服务方案，为客户提供一体化解决方案，完成该项无形资产开发并使其能够出售具有

可能性；可转债募投项目可以明显提升公司在医疗和养老信息化领域的整体解决方案设计及服务能力，增强公司的市场竞争力，带动公司业务收入增长，提高市场占有率；公司作为行业领军上市企业，经营状况良好，银行等其他融资渠道畅通，具有一定的技术资源、财务融资能力等，足以完成该项目的开发并推向市场；公司设立独立的研发中心，能够对可转债募投项目进行独立核算。

因此，可转债募投项目达到资本化的判断依据是结合公司实际情况和《企业会计准则》相关规定。截至目前，可转债募投项目开发阶段支出符合资本化条件。

## 2、达到资本化条件的确认时点

公司内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出和开发阶段支出。研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。

公司可转债募投项目，均已完成研究阶段工作，通过可行性研究，并经第六届董事会 2018 年第十六次临时会议审批通过对项目进行立项。在可转债募投项目实际发生时，公司会结合《企业会计准则》判断其资本化条件是否满足。截至目前，可转债募投项目仍处于开发阶段，相关支出符合资本化条件。

### （四）可转债募投项目 2022 年度拟投入资金安排及用途、后续经营计划

2022 年 1 月 19 日，公司召开 2022 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于部分募集资金投资项目投资结构调整的议案》，可转债募集资金投资项目调整后的投资结构如下：

#### 1、“新一代智慧医疗一体化 HIS 服务平台及应用系统”项目

“新一代智慧医疗一体化 HIS 服务平台及应用系统”项目基于公司在智慧医卫领域的项目经验和技術积累，通过自主研发和集成创新，建设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。

在项目建设过程中，由于政策调整、技术更新、信息安全需求提升以及行业

市场趋势变化等因素影响，原先需要购买的硬件设备减少，需要的软件研发投入增加。为实现资源的优化配置，加大项目建设过程中创新开发的投入，公司拟调整该项目的投资结构，调减硬件设备费用、软件费用，调增研发支出、项目外包费。具体情况如下：

单位：万元

序号	投资内容	变更前投资金额	拟投入募集资金 (调整前)	变更后投资 金额	拟投入募集资金 (调整后)
1	项目实施投入	38,701.00	38,701.00	22,960.00	22,960.00
1.1	硬件设备费用	25,787.00	25,787.00	11,671.00	11,671.00
1.2	软件费用	10,414.00	10,414.00	8,789.00	8,789.00
1.3	配套设备费用	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00
2	软件研发及其他投入	25,126.00	21,299.00	40,867.00	37,040.00
2.1	研发支出	16,765.00	16,765.00	30,881.00	30,881.00
2.2	项目外包费	680.00	680.00	2,305.00	2,305.00
2.3	设计咨询费	1,300.00	1,300.00	1,300.00	1,300.00
2.4	建设单位管理费	1,420.00	1,420.00	1,420.00	1,420.00
2.5	安装工程费	1,098.00	1,098.00	1,098.00	1,098.00
2.6	办公及家具购置费	500.00	36.00	500.00	36.00
2.7	设备维护费	313.00	-	313.00	-
2.8	市场推广费	2,400.00	-	2400.00	-
2.9	人员培训费用	650.00	-	650.00	-
3	其他不可预见费	639.00	-	639.00	-
合计（项目总投资）		64,466.00	60,000.00	64,466.00	60,000.00

## 2、“智慧养老综合服务平台及其智能物联云平台”项目

“智慧养老综合服务平台及其智能物联云平台”项目基于公司智慧养老总体解决方案，通过自主研发和集成创新，建设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。

在项目建设过程中，由于政策要求、监管标准出台、信息安全需求提升以及市场趋势变化等因素影响，原先需要购买的硬件设备减少，需要的研发投入增加。为实现资源的优化配置，公司拟调整该项目的投资结构，调减硬件设备费用，调

增平台设计研发费、产品设计研发费。具体情况如下：

单位：万元

序号	投资内容	变更前投资金额	拟投入募集资金（调整前）	变更后投资金额	拟投入募集资金（调整后）
1	项目实施投入	16,500.00	16,500.00	8,503.00	8,503.00
1.1	硬件设备费用	16,500.00	16,500.00	8,503.00	8,503.00
2	软件研发及其他投入	15,139.50	13,500.00	23,136.50	21,497.00
2.1	平台设计研发费	9,377.00	9,377.00	12,472.00	12,472.00
2.2	产品设计研发费	2,462.50	2,462.50	7,364.50	7,364.50
2.3	项目外包费	820.00	820.00	820.00	820.00
2.4	建设单位管理费	450.00	450.00	450.00	450.00
2.5	办公及家具购置费	450.00	390.50	450.00	390.50
2.6	市场推广费	1,460.00	-	1,460.00	-
2.7	人员培训费用	120.00	-	120.00	-
3	其他不可预见费	300.00	-	300.00	-
<b>合计（项目总投资）</b>		<b>31,939.50</b>	<b>30,000.00</b>	<b>31,939.50</b>	<b>30,000.00</b>

上述延期以及投资结构调整，公司独立董事发表了明确同意的独立意见，延期事项已经公司董事会、监事会审议通过，投资结构调整事项已经公司董事会、监事会以及股东大会审议通过，履行了必要的决策程序。

公司将在抗击疫情中积累的重要成果和经验，充分运用到募投项目的技术延伸和管理中，最大化地保障患者和用户的数据安全，以实现项目的不断完善和优化，保障项目的顺利实施和公司利益。

截至 2022 年 3 月 31 日，发行人可转债募集资金实际投入情况如下：

单位：万元

承诺投资项目	投资总额	募集资金承诺投资总额	累计投入金额	募集资金使用进度
新一代智慧医疗一体化 HIS 服务平台及应用系统项目	64,466.00	60,000.00	26,691.40	44.49%
智慧养老综合服务平台及其智能物联云平台项目	31,939.50	30,000.00	15,176.22	50.59%
补充流动资金	30,000.00	30,000.00	30,000.00	100.00%
<b>合计</b>	<b>126,405.50</b>	<b>120,000.00</b>	<b>71,867.62</b>	<b>59.89%</b>

截至 2022 年 3 月 31 日，发行人可转债募投项目累计投入募集资金金额为 71,867.62 万元，占募集资金承诺投资总额的比例为 59.89%。

其中，新一代智慧医疗一体化 HIS 服务平台及应用系统项目总投资为

64,466.00 万元，智慧养老综合服务平台及其智能物联云平台项目总投资为 31,939.50 万元。截至 2022 年 3 月 31 日，两个项目体投资计划及投入情况如下：

序号	投资内容	计划投资额 (万元)	占比	已投入金额 (万元)	2022 年 4-12 月拟 投入金额 (万元)
新一代智慧医疗一体化 HIS 服务平台及应用系统项目					
1	工程费用	22,960.00	35.62%	1,898.11	21,061.89
2	研发及其他投入	40,867.00	63.39%	24,793.29	16,073.71
3	其他不可预见费	639.00	0.99%	0.00	639.00
	<b>合计</b>	<b>64,466.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>26,691.40</b>	<b>37,774.60</b>
智慧养老综合服务平台及其智能物联云平台项目					
1	产品实施投入	8,503.00	26.62%	2,464.57	6,038.43
2	软件研发及其他投入	23,136.50	72.44%	12,711.65	10,424.85
3	其他不可预见费	300.00	0.94%	0.00	300.00
	<b>合计</b>	<b>31,939.50</b>	<b>100.00%</b>	<b>15,176.22</b>	<b>16,763.28</b>

目前两个可转债募集资金投资项目的软件研发及其他投入完成比例均较高，而工程费用和/或产品实施投入相对较小，主要系受政策因素、行业标准、技术因素、信息安全、市场情况、疫情因素等方面的综合影响。可转债募集资金投资项目的延期和投资结构调整是为实现部分产品的升级迭代与功能完善，增强产品及系统的安全性、创新性和适配性，满足技术更新、市场需求与行业发展趋势，提升公司在相关领域的竞争力。

#### （五）可转债募投项目是否存在无法按期完成的风险

截至目前，因政策因素、行业标准、技术因素、信息安全、市场情况、新冠肺炎疫情等原因导致可转债募集资金项目实际实施进度相较原计划有所放缓，项目资金投入基本符合项目实际需要，并形成了相应的研发成果，但因可转债募投资金的投入整体较为缓慢，可转债募投项目存在不能如期达到预定可使用状态和不能实现预期收益的风险。公司已经在募集说明书中对可转债募投项目的风险予以披露。尽管公司经营受到上海新冠肺炎疫情突然爆发以及防控措施反复的影响，但公司仍全力按照可转债募投项目的投资方向、建设内容推进，结合目前情况判断，无法按期完成的风险可控。

#### 保荐机构核查程序及核查意见：

核查程序：

1、获取《关于可转债募投项目达到资本化条件的判断依据及确认时点的说明》，了解万达信息资本化条件的判断依据及达到资本化条件的确认时点。

2、查阅了公司披露的《2018年度创业板公开发行可转换公司债券募集说明书》、定期报告、募集资金存放与使用情况报告等相关文件；

3、对公司财务总监进行访谈，查询募集资金账户银行流水，了解万达信息的募投资金剩余资金的使用情况及计划；

4、查阅了募集资金投资项目进度调整的相关议案、“三会”文件等相关资料，核实公司是否履行相应审议程序及信息披露义务。

核查结论：

经核查，保荐机构认为，发行人部分募集资金投资项目延期、投资结构调整等事项已经获发行人相关董事会、监事会审议通过，独立董事发表了明确同意的独立意见，是在审慎分析各种因素下作出的调整，已按照相关规定经董事会、监事会等会议审议通过；发行人已对相关情况进行了披露。受疫情、政策要求、监管标准等因素影响，可转债募投资金的投入整体较为缓慢，可转债募投资项目存在不能如期达到预定可使用状态和不能实现预期收益的风险。发行人已经在募集说明书中对可转债募投项目的风险予以披露。目前，尽管发行人经营受到上海新冠肺炎疫情突然爆发以及防控措施反复的影响，但发行人仍全力按照可转债募投项目的投资方向、建设内容推进，无法按期完成的风险可控。

二、结合前述项目进入研究阶段、进入开发阶段、通过可行性研究、项目立项的时间，各项目有关资本化条件的判断过程、依据及合理性等，说明报告期研发资本化金额是否准确、是否存在通过提高资本化比例以调节利润的情形、相关会计处理是否符合《企业会计准则》。请年审会计师核查并发表明确意见。

(一) 公司前述项目通过可行性研究和项目立项的时间如下：

项目名称	进入研究阶段时间	进入开发阶段时间	通过可行性研究的时间	项目立项的时间
新一代智慧医疗一体化HIS服务平台及应用系统	2018年5月	2018年11月1日	2018年9月完成可行性研究报告	已完成研究阶段工作，通过可行性研究，并经第六届董事会2018年第十六次临时会议审批通过对项目进行立项
智慧养老综合服务平台及其智能物联云	2018年4月	2018年11月1日	2018年9月完成可行性研究报告	已完成研究阶段工作，通过可行性研究，并经第六届董事会2018年第十六次临时会议审批通过对项

项目名称	进入研究阶段时间	进入开发阶段时间	通过可行性研究的时间	项目立项的时间
				目进行立项
未来城市智慧服务平台项目	2021年1月	2021年8月6日	2021年6月完成可行性研究报告	已完成研究阶段工作，通过可行性研究，并经第七届董事会2021年第七次临时会议通过对项目进行立项

公司内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出和开发阶段支出。研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。

上述项目在完成研究阶段工作后，通过可行性研究，并经董事会审批通过立项后进入开发阶段。

## （二）各项目有关资本化条件的判断过程、依据及合理性

### 1、资本化条件的判断依据

公司内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件时可以资本化确认为无形资产：

- 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；
- ②具有完成该无形资产并使用或出售的意图；
- 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，能够证明其有用性；
- 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；
- ⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

开发阶段的支出，若不满足上列条件的，于发生时计入当期损益。研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。

### 2、资本化条件的判断过程

#### （1）新一代智慧医疗一体化 HIS 服务平台及应用系统

- 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

公司所拥有的城市信息化各行业领域核心技术和成功经验，进行自主研发和



集成创新，在医疗行业信息系统的软件开发与系统集成业务基础上进行进一步研发投入，公司拥有一支经验丰富的研发团队，已形成完善的技术创新体系，具有持续创新能力，该项目研发存在技术上的可行性。

②具有完成该无形资产并使用或出售的意图

智慧医疗平台项目的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。

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，能够证明其有用性

该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。该项目可以明显提升公司在医疗信息化领域的整体解决方案设计及服务能力，增强公司的市场竞争力，带动公司业务收入增长，提高市场占有率。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。

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

技术方面，公司在医疗领域，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；

财务方面，公司计划主要利用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，拥有丰富的项目经验及渠道资源，能够充分支持项目的开发及产品的出售。

⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量

相关支出与项目直接相关，财务人员具备将发生的研发费用支出按相关开发阶段研发活动归集的能力，相关支出可以独立核算和可靠计量。

## （2）智慧养老综合服务平台及其智能物联云平台

### 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

公司所拥有的城市信息化各行业领域核心技术和成功经验，进行自主研发和集成创新，在养老行业信息系统的软件开发与系统集成业务基础上进行进一步研发投入，公司拥有一支经验丰富的研发团队，已形成完善的技术创新体系，具有持续创新能力，该项目研发存在技术上的可行性。

### ②具有完成该无形资产并使用或出售的意图

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。

### 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，能够证明其有用性

该项目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。

### 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

技术方面，公司在养老领域，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；

财务方面，公司计划主要利用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，拥有丰富的项目经验及渠道资源，能够充分支持项目的开发及产品的出售。

⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量

相关支出与项目直接相关，财务人员具备将发生的研发费用支出按相关开发阶段研发活动归集的能力，相关支出可以独立核算和可靠计量。

(3) 未来城市智慧服务平台项目

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

发行人具备开发并完成本项目相关的技术基础和能力，并在大数据、人工智能、物联网等新兴技术等领域具有自主创新核心技术。公司已完成了本项目研究阶段工作，形成预研究总结报告，通过从技术、环境、人员、市场等方面对项目进行可行性研究和分析，形成可研报告。由公司技术和产品管理委员会评审后，并经董事会会议审批对项目进行立项，目前相关项目均已进入开发阶段。

②具有完成该无形资产并使用或出售的意图

该项目下设两个子项目，分别为市民云开放服务平台和未来社区运营服务平台。市民云开放服务平台销售模式主要为政府投资购买服务的方式，销售对象为各级相关政府部门、金融机构及社区商户；未来社区运营服务平台销售对象包括政府部门、企业单位、地产开发公司等，销售模式主要为政府采购产品和服务、企业购买产品和服务等为主。公司存在完成该项无形资产并使用或出售的意图。

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，能够证明其有用性

市民云开放服务平台产品体系适用对象有市级及区县级政府部门、街道级基层治理管理部门、社区居委会及可信商户。根据《2019 年中国智慧社区行业市场前景及投资研究报告》指出中国当前有 7.9 亿城镇人口，16.44 万个社区，我国智慧社区市场规模将继续增长，预计 2020 年我国智慧社区市场规模破 5000 亿元。结合“互联网+社区”的产业规模和政府政策支持下，我国智慧社区市场规模持续增长 30%以上。近年来，智慧社区的建设正呈现遍地开花之势，快速向各地城市和区县蔓延，除了北上广等一线城市外，许多二三线城市也在开始布局规划建设智慧社区。在中国地级市以上的城市中，提出建设智慧社区的已超过

60%，智慧社区发展前景可待，未来可期。

2014年5月住建部在《智慧社区建设指南(试行)》中表示“智慧社区建设是智慧城市建设的重要内容，争取到2020年，50%以上的社区实现智慧社区的标准化建设”。2020年6月，住房和城乡建设部等6部门印发《绿色社区创建行动方案》，提出提高社区信息化和智能化水平。推进社区市政基础设施智能化改造和安防系统智能化建设。整合社区安保、车辆、公共设施管理、生活垃圾排放登记等数据信息。2020年8月住建部发布国家标准《智慧城市建筑及居住区第1部分：智慧社区建设规范》，明确定义“智慧社区是利用物联网、云计算、大数据、人工智能等新一代信息技术，融合社区场景下的人、事、地、物、情、组织等多种数据资源，提供面向政府、物业、居民和企业的社区管理与服务类应用，提升社区管理与服务的科学化、智能化、精细化水平，实现共建、共治、共享的管理模式”。该标准对智慧社区系统的建设，包括基础设施、综合服务平台、社区应用、社区治理与公共服务、安全与运维保障等方面，提出了相应的规范和要求。2021年3月，“十四五规划”提出“完善新型城镇化战略，提升城镇化发展质量；推进以县城为重要载体的城镇化建设，加快县城补短板强弱项；不断提升城市治理科学化精细化智能化水平，推进市域社会治理现代化。”因此，可以预测未来很长一段时间，国家和地方各级政府在未来社区建设方面的政策会持续出台，从政策支持方面保障了项目的可行性。

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

技术方面，公司在信息技术服务、软件工程、电子政务、卫生信息、云计算、大数据和人工智能领域均具有先进经验，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；

财务方面，公司计划主要通过向特定对象发行证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

经验及渠道资源，能够充分支持项目的开发及产品的出售。

⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量

相关支出与项目直接相关，财务人员具备将发生的研发费用支出按相关开发阶段研发活动归集的能力，相关支出可以独立核算和可靠计量。

综上，各项目达到资本化的判断依据是结合公司实际情况和《企业会计准则》相关规定，具有合理性。

(三) 报告期研发资本化金额是否准确、是否存在通过提高资本化比例以调节利润的情形、相关会计处理是否符合《企业会计准则》

1、报告期研发资本化金额的构成

单位：万元

项目名称	资本化金额 (万元)	研发成果	明确的客户 和市场	经济利益的流入	成本 可靠 计量	资金 来源
新一代智慧医疗一体化 HIS 服务平台及应用系统	7,384.62	1. 智慧医疗云诊所服务平台; 2. 云社区服务平台及医院信息平台; 3. 面向区域医连提的智慧医疗云协同服务平台	各地卫计委、科委等	出售产品及服务	满足	募集资金
未来城市智慧服务平台项目	5,785.75	1. 市民云开放服务平台; 2. 未来社区运营服务平台	政府部门、企业单位、地产开发公司、各类金融机构、社区商户等	预计形成可出售产品及服务	满足	自筹资金(拟募投)
智慧养老综合服务平台及其智能物联云平台	4,834.18	1. 医养结合服务管理平台 2. 长期护理综合保险信息管理云平台、3. 社区综合为老服务云平台 4. 养老地产颐养社区管理云平台 5. 居家护理机构管理云平台 6. 智能监护产品 7. 智能安防监控产品 8. 智能陪护产品及服务	各地卫计委、科委等	出售产品及服务	满足	募集资金
市民信箱平台开发	283.04	市民信箱运营平台升级	各级政府、机关、社区	公司自用(市民信箱运营平台)	满足	自筹资金
万达数据数字家医系统软件研发	281.79	万达数据数字家医系统 V1.0	各地医疗机构	出售产品及服务(例如,绍兴市越城区沥海街道项目)	满足	自筹资金
万达数据精密智控管理系统软件研发	259.91	软件产品万达数据精密智控管理系统 V2.0	各地医疗机构	出售产品及服务(例如,浙江省卫生信息中心项目)	满足	自筹资金

项目名称	资本化金额 (万元)	研发成果	明确的客户 和市场	经济利益的流入	成本 可靠 计量	资金 来源
万达数据智能监测预警系统软件开发	219.78	万达数据智能监测预警系统 V1.0	医疗机构	出售产品及服务（例如，台州骨伤医院项目）	满足	自筹资金
万达数据慢病五色项目系统软件开发	147.49	万达数据慢病五色项目系统 V1.0	各地卫生信息平台	出售产品及服务（例如，东阳市卫生和计划生育局项目）	满足	自筹资金
万达数据未来社区门户系统软件开发	122.51	万达数据未来社区门户系统 V1.0	各地医疗机构	出售产品及服务（例如，宁波市鄞州区卫生健康局项目）	满足	自筹资金
万达数据 VTE 防治系统系统软件开发	78.25	万达数据 VTE 防治系统 V1.0	各地医院	出售产品及服务（例如，宁波鄞州肛肠医院项目）	满足	自筹资金
企业人力资源数字化平台项目	69.86	人力资源数字化平台产品线(含相关知识产权成果)、人力资源数字化平台 SaaS 服务网站、人力资源数字化解决方案推介材料及人力资源数字化解决方案实施方案	分别针对大中型企业提供私有云（混合云）产品销售模式，和针对中小企业提供公有云服务销售模式	预计形成可出售产品及服务	满足	自筹资金（拟募投）
万达数据住院陪护探视系统软件开发	67.16	万达数据住院陪护探视系统 V1.0	各地医疗机构	出售产品及服务（例如，台州市中西医结合医院项目）	满足	自筹资金
园区智慧一卡通平台	48.30	浩特保险研修院智慧一卡通平台 V1.0	园区培训	出售产品及服务（例如，中国人寿研修学院）	满足	自筹资金
事件流转中心	27.91	浩特事件流转中心系统软件 V1.0	政府机构	出售产品及服务（例如，龙泉东安湖大运村智慧城市示范项目）	满足	自筹资金
合计	19,610.54					

从以上列举的表格可以看出，报告期内的资本化项目在技术上都具有可行性，可以形成明确的研发成果，也有对应的客户和市场，在经济利益流入方面也可以形成出售的产品及服务或者自用，相关开发支出都可以可靠计量，符合资本化的条件。

针对开发阶段的人工支出，公司参与开发的人员填报项目工时日志，经过项目经理等负责人员审批后，按项目工时日志将发生的人工成本分配至项目，项目

均可独立核算。针对开发阶段的硬件支出，采购合同和付款申请单按公司内部控制制度进行审批。公司报告期内资本化金额准确。

## 2、资本化比例分析

单位：万元

项目	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
研发投入	30,398.26	58,336.15	53,988.32	47,378.06	44,821.90
资本化金额	16,885.81	46,961.38	38,979.40	5,881.94	19,610.54
资本化比例	55.55%	80.50%	72.20%	12.41%	43.75%

分析公司 2017 年-2021 年综合资本化率可见，2021 年资本化率仅比 2020 年资本化率高，低于 2017 年-2019 年资本化率。2020 年资本化率较低主要因为：

1、公司战略转型，研发项目多处于研究阶段。公司在 2020 年积极调整策略，近年来，推进“3+2”发展战略，加速推动智慧医卫、智慧政务和 ICT 三大传统优势业务板块发展，加强智慧城市、健康管理两大战略业务板块的拓展和积累，不断深化互联网化科技公司定位，持续推进数字化、物联网和互联网转型。为配合公司发展战略，公司持续保持研发投入规模，将研发投入重心转向互联网、健康管理战略业务等前瞻性项目，具体研发项目如蛮牛健康平台、市民云电子钱包等。以上项目多数是基于传统业务，在新领域的探索开发，相关投入的未来经济利益流入不明确，基于互联网平台的不断升级技术特性带来的不确定性考虑，将上述研究阶段发生的费用计入当期损益，导致公司当期研发投入综合资本化率偏低。

2、研发项目应用前景不明确，不满足资本化条件。2019 年第四季度新的管理层入驻后，为巩固公司行业领先地位，提升公司研发能力及技术实力，公司在传统业务领域内积极探索，新建一批技术应用宽泛性的基础性研发项目，部分研发项目成果转化经济利益流入的市场环境尚不成熟，或预期复用次数不甚明朗，公司将相关研发项目投入费用化，导致 2020 年研发投入综合资本化率偏低。

2020 年资本化率偏低有一定程度的客观原因，而 2021 年资本化率提高基于公司实际的研发投入并满足资本化条件，符合公司实际情况。

综上所述，公司报告期研发资本化金额准确，不存在通过提高资本化比例以调节利润的情形，相关会计处理符合《企业会计准则》。

### 年审会计师回复：

我们实施的核查程序包括但不限于：

- 1、查阅项目可行性研究报告，核查资本化项目的具体内容；
- 2、对公司高级管理人员进行访谈；
- 3、了解公司研发支出资本化的标准，复核开发支出的认定方法及对研究阶段、开发阶段的区分方法；
- 4、检查研发项目研究阶段已完成的工作内容，以及立项审批资料；
- 5、检查开发支出的会计核算及支持性文件。

经核查，公司回复提及的信息与我们执行公司 2021 年度财务报表审计过程中获取的信息在所有重大方面一致，就财务报表整体公允反映而言，公司关于研发支出的相关账务处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

6. 你公司因2014年收购上海复高计算机科技有限公司(以下简称“上海复高”) 100%股份事项形成商誉51,149.09万元。前期回函显示，公司将上海复高资产组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。请你公司结合上海复高资产组经营情况及主要财务数据、本次商誉减值测试的关键假设、主要参数的测算过程等，说明本期对上海复高资产组对应的商誉未计提减值准备的依据及合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见。

**公司回复：**

### **一、上海复高资产组经营情况及主要财务数据**

#### **1、上海复高资产组的认定**

2014年万达信息以自有资金65,000万元收购上海复高100%股权。万达信息长久以来在公共卫生信息化领域、区域卫生信息化领域占据领先地位，通过收购上海复高一方面能够给万达信息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，万达信息拥有了上海复高100%的股权，从公司战略规划和经营上做了整合，上海复高现实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业务经营模式为：万达信息接洽业务，签订合同，通过分包、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。万达信息收购上海复高之前没有从事HIS



系统等相关业务，收购整合后，部分相关业务万达信息也开始经营，而该类相关业务实际均与上海复高资产组有关。

因此公司将归属于上海复高业务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（除中南地区除外）相关的均应归属于上海复高业务组。

## 2、上海复高资产组经营情况及主要财务数据

上海复高业务资产组 2019 年至 2021 年财务数据如下：

单位：万元

项目	历史模拟利润表		
	2019 年度	2020 年度	2021 年度
营业收入	20,490.05	19,562.15	27,510.86
减：营业成本	11,847.96	9,420.11	16,789.16
税金及附加	53.32	11.28	94.64
销售费用	295.03	281.69	824.27
管理费用	1,770.52	1,690.17	1,961.00
研发费用	1,218.83	991.09	1,650.65
财务费用	13.19	-10.86	-0.54
信用减值损失	-372.24	545.78	317.64
资产减值损失			17.51
加：公允价值变动收益			
汇兑收益	-6.37		
其他收益	53.19	11.36	14.18
营业利润	5,710.25	6,644.25	5,870.71
加：营业外收入	446.31	203.10	172.15
减：营业外支出	1.98	0.01	1.13
利润总额	6,154.57	6,847.35	6,041.74
减：所得税	947.31	858.56	688.31
净利润	5,207.26	5,988.79	5,353.43

注：上述资产组历史模拟利润表系以上海复高实际情况加上万达信息实际承做医院信息系统相关项目情况并抵消内部转包未实际对外销售部分后的经营情况表。

## 二、本次商誉减值测试的关键假设

本次商誉测试过程中所采用的关键假设如下：

### 1、基础性假设

(1) 交易假设：假设资产组处于交易过程中，公司根据资产组的交易条件等模拟市场进行估价，评估结果是对资产组最可能达成交易价格的估计。

(2) 公开市场假设：假设资产组及其所涉及资产是在公开市场上进行交易

的，在该市场上，买者与卖者的地位平等，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，买卖双方的交易行为都是在自愿的、理智的、非强制条件下进行的。

(3) 持续经营假设：本次测试假设资产组及其所涉及的资产将按其测试基准日的用途与使用方式在原址持续经营。

## 2、宏观经济环境假设

- (1) 国家现行的经济政策方针无重大变化；
- (2) 银行信贷利率、汇率、税率无重大变化；
- (3) 资产组业务所在地区的社会经济环境无重大变化；
- (4) 资产组业务所属行业的发展态势稳定，与其生产经营有关的现行法律、法规、经济政策保持稳定。

## 3、收益法预测假设

(1) 假设资产组业务将按照现有的经营目的、经营方式持续经营下去，其收益可以预测；

(2) 资产组生产经营所耗费的原材料、辅料的供应及价格无重大变化；产权持有单位的产品价格无不可预见的重大变化；

(3) 假设资产组所涉及企业按评估基准日现有（或一般市场参与者）的管理水平继续经营，不考虑该等企业将来的所有者管理水平优劣对企业未来收益的影响；

(4) 税收政策和执行税率无重大显著变化；

(5) 收益的计算以中国会计年度为准，均匀发生；

(6) 假设产权持有单位“高新技术企业”资格到期后能够顺利续办，且国家关于高新技术企业所得税税收优惠政策不发生变化；

(7) 公司提供的资产组历史模拟经营数据完整准确且资产组未来经营预测可以按照公司管理层的预期实现；

(8) 无其他不可预测和不可抗力因素对资产组业务经营造成重大影响。

## 三、本次商誉减值测试主要参数的测算过程

1、本次商誉减值测试主要参数如下：

项目	参数
预测期收入平均增长率	3.61%
预测期平均销售毛利率	43.86%
预测期平均销售利润率	24.58%

项目	参数
预测期利润平均增长率	5.55%
稳定期永续增长率	0.00%
税前折现率	11.68%
预测期	5年

2、本次商誉减值测试主要参数的测算过程如下：

(1) 营业收入测算

上海复高资产组主要业务为医疗信息化软件销售及服务，2019年至2021年资产组营业收入及增长率情况如下：

单位：万元

类别	项目	2019年度	2020年度	2021年度
软件开发	金额	17,668.85	12,066.91	18,141.88
	增长率	4.01%	-31.71%	50.34%
运营维护	金额	2,286.29	6,303.18	3,880.66
	增长率	234.72%	175.69%	-38.43%
系统集成	金额	534.92	1,192.07	5,488.32
	增长率	97.51%	122.85%	360.40%
合计	金额	20,490.05	19,562.15	27,510.86
	增长率	14.21%	-4.53%	40.63%

上海复高资产组医院信息化项目整体趋势较好，未来增长预期比较好。2020年及2021年在应对疫情的过程中，市场对医疗信息化的需求也更加凸显出来。万达信息对收购的业务整合后，经营过程略有波动，整体经营比较好。

其中软件开发收入因2020年执行新的收入准则，收入确认原则变更，因此2020年的软件开发收入下降较多。运营维护收入随着销售规模增长是逐步增加的，因此运维收入增长比较明显。

万达信息管理层结合资产组目前在手订单及公司对资产组未来经营的预期，预计2022年至2026年软件开发收入增长率分别为8%、8%、6%、5%及5%，运营维护收入随着软件开发收入规模的增加，预测其增长规模较软件开发收入为高，2022年至2026年预计增长率为15%、10%、10%、5%和5%；系统集成收入存在一定程度的不确定性，综合考虑历史情况，2022年至2026年按每年2000万元预测。

经上述分析，预测期营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
软件开发	19,593.23	21,160.69	22,430.33	23,551.84	24,729.44

项目	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
运营维护	4,462.76	4,909.03	5,399.94	5,669.93	5,953.43
系统集成	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
合计	26,055.99	28,069.72	29,830.27	31,221.78	32,682.87
增长率	-5.29%	7.73%	6.27%	4.66%	4.68%
预测期收入平均增长率	3.61%				

### (2) 营业成本测算

上海复高资产组 2019 年至 2021 年营业成本及成本率如下：

单位：万元

类别	项目	2019年度	2020年度	2021年度
软件开发	金额	10,374.28	6,407.97	11,227.05
	成本率	58.72%	53.10%	61.88%
运营维护	金额	993.18	2,015.07	1,463.80
	成本率	43.44%	31.97%	37.72%
系统集成	金额	480.50	997.06	4,098.31
	成本率	89.83%	83.64%	74.67%
合计		11,847.96	9,420.11	16,789.16

公司参考 2019 年至 2021 年三年平均成本率，结合前述营业收入预测，对 2022 年至 2026 年营业成本进行预测，预测情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
软件开发	11,364.07	12,273.20	13,009.59	13,660.07	14,343.07
运营维护	1,695.85	1,865.43	2,051.98	2,154.58	2,262.30
系统集成	1,660.00	1,660.00	1,660.00	1,660.00	1,660.00
合计	14,719.92	15,798.63	16,721.57	17,474.64	18,265.38
毛利率	43.51%	43.72%	43.94%	44.03%	44.11%
预测期平均销售毛利率	43.86%				

### (3) 税费测算

上海复高为万达信息全资子公司，万达信息因战略规划等原因对内部人员进行整合，2020 年开始上海复高根据客户需求承接项目或者延续老客户项目，其他相关项目均由万达信息承接，故上海复高 2020 年至 2021 年营业收入明显下降，费用也相应下降，资产组业务主要集中在万达信息层面。因此未来预测参考万达信息母公司层面前五年费用率（扣除明显与资产组不相关费用及摊销费用）进行预测，销售费用率按 3.91%进行预测，管理费用（不含折旧摊销）按 7.43%进行预测。

上海复高系高新技术企业，研发费用的投入需要满足指标要求，上海复高历

年研发费用占比均能够满足相关要求。随着销售规模的增加研发费用的占比会略有下降，本次根据管理层预期，未来年度研发费用约占收入的6%。

税金及附加根据预测期的营业收入及营业成本测算增值税，以此为税基测算附加税费，根据预测期营业收入测算印花税，根据预测期利润总额测算所得税费用。

#### (4) 利润表测算

基于上述测算过程，上海复高资产组预测期利润表测算情况如下：

单位：万元

项目	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	永续年
一、营业收入	26,055.99	28,069.72	29,830.27	31,221.78	32,682.87	32,682.87
减：营业成本	14,719.92	15,798.63	16,721.57	17,474.64	18,265.38	18,265.38
税金及附加	186.82	201.92	215.13	225.57	236.52	236.52
销售费用	1,018.22	1,096.91	1,165.71	1,220.09	1,277.18	1,277.18
管理费用	2,002.22	2,151.85	2,282.67	2,386.06	2,494.63	2,494.63
研发费用	1,563.36	1,684.18	1,789.82	1,873.31	1,960.97	1,960.97
信用减值损失	260.56	280.70	298.30	312.22	326.83	326.83
二、营业利润	6,304.89	6,855.53	7,357.08	7,729.89	8,121.35	8,121.35
三、利润总额	6,304.89	6,855.53	7,357.08	7,729.89	8,121.35	8,121.35
减：所得税费用	822.62	895.70	1,009.60	1,061.14	1,115.25	1,115.25
四、净利润	5,482.27	5,959.83	6,347.48	6,668.75	7,006.10	7,006.10

根据上海复高资产组预测期利润表测算预测期平均销售利润率为 24.58%，预测期利润平均增长率为 5.55%

#### (5) 折现率计算

本次测算按照加权平均资本成本（WACC）计算确定折现率，加权平均资本成本指的是将企业股东预期回报率和付息债权人的预期回报率按照企业资本结构中的所有者权益和付息负债所占的比例加权平均计算的预期回报率，计算公式为：

$$WACC = \frac{E}{D+E} \times R_e + \frac{D}{D+E} \times (1-t) \times R_d$$

其中：WACC：加权平均资本成本

E：权益的市场价值

D：债务的市场价值

Re：权益资本成本

Rd：债务资本成本

t: 所得税率

### 1) 权益资本成本

权益资本成本是企业股东的预期回报率，实际操作中常用资本资产定价模型计算权益资本成本，计算公式为：

$$Re = R_f + \beta(ERP) + R_s$$

其中：

Rf——无风险报酬率

$\beta$ ——风险系数

ERP——市场超额风险收益率

Rs——公司特有风险超额回报率

#### ①无风险报酬率的确定

Rf 的取值：本次 Rf 选择无风险报酬率取中债数据的 10 年期国债到期收益率 2.78%，数据来源：中国债券信息网；

#### ②确定 Beta 值

可比公司：可比公司选择系从软件及信息技术服务行业中选择上市时间 3 年以上，与医疗信息化相关的可比上市公司，经筛选可比公司如下：卫宁健康、创业慧康、和仁科技、万达信息、麦迪科技。

$\beta$  确定过程：通过同花顺 iFind 系统获取可比公司原始 Beta，通过可比上市公司的债务结构计算剔除财务杠杆比率调整 Beta，然后根据可比上市公司平均资本结构情况计算有财务杠杆的  $\beta$ ，经计算  $\beta$  为 0.9007。

#### ③估算 ERP

市场风险溢价，英文表述为 MarketRiskPremium (MRP、市场风险溢价) 或 EquityRiskPremium (ERP、股票市场风险溢价)，是对于一个充分风险分散的市场投资组合，投资者所要求的高于无风险利率的回报率。在计算折现率时，通常需要采用市场数据进行分析，相对应的市场特指股票市场，因此，采用 EquityRiskPremium (ERP、股票市场风险溢价) 表述市场风险溢价，是指在股票市场上拥有一个充分风险分散的投资组合，投资者所要求的回报率高于无风险利率的部分。

公司以中国证券市场的特征指数沪深 300 为基本指数，对 ERP 进行测算，具

体测算规则如下：

A、选取自沪深 300 有数据日，目前可查询的数据为 2002 年，作为基础起始年，测算各年沪深 300 的几何收益率；

B、设置测算样本池，测算池样本数量暂定为 50，不足 50 时，按实际样本数作为测算基础；

C、将自 2010 年起的年度几何收益率划入测算样本池，有效样本数据自 2010 年起，原因是早期市场成熟度不足，指数波动过大，特别是 2007 年至 2008 年的股权全流通分置改革，造成股价过度波动；

D、将测算样本池的数据算术平均，每年 1231 按实际收盘指数进行调整，确定当年市场几何收益率；

E、将当年市场几何收益率减去当年的无风险报酬率，作为下一年的 ERP 参数。

其中无风险报酬率取中债数据的 10 年期国债收益率，

经过以上步骤测算，公司 2021 年度评估项目的 ERP 统一选定为 5.86%。

#### ④特定风险

公司特有风险通过分析产权持有单位管理质量、行业竞争情况、供应商及客户依赖情况、产品多样性、融资能力、经营期限等方面确认公司特有风险超额回报率，经分析公司特有风险取 2.3%。

#### ⑤确定权益资本收益率

按照上述数据，计算股权收益率如下：

$$\begin{aligned} Re &= R_f + \beta(ERP) + R_s \\ &= 2.78\% + 0.9007 \times 5.86\% + 2.3\% \\ &= 10.36\% \end{aligned}$$

#### 2) 债务资本成本

产权持有人无付息债务，属于轻资产企业，无可抵押的长期资产，经分析债务资本成本取 5 年期以上 LPR4.65%进行计算，数据来源中国人民银行。

则税后债务资本成本  $K_{dt} = 4.65\% \times (1 - 15\%) = 3.95\%$ 。

#### 3) 计算加权平均资本成本 WACC

本次以可比上市公司资本结构的平均值作为计算基础。

按照上述数据计算 WACC 如下：

项目	比重	资本成本率	WACC
付息债务	4.75%	3.95%	10.05%
权益	95.25%	10.36%	

经上述计算，则折现率取 10.05%（税后折现率）。

根据国际会计准则 ISA36—BCZ85 指导意见，无论税前、税后现金流及相应折现率，均应该得到相同计算结果。本次测算根据该原则将上述税后折现率 r 调整为税前折现率。

经计算，税前折现率为 11.68%。

### 3、本次商誉减值测试的测算结果

单位：万元

业务分部	商誉	可辨认资产 组账面价值	包含商誉的资 产组账面价值	可收回金额	可收回一账 面价值	是否减 值
上海复高资产组	42,184.68	78.96	42,263.64	55,200.00	12,936.36	否

本次上海复高资产组商誉减值测试结合资产组历史实际经营情况，对未来的经营预测谨慎合理，主要参数选择合理。由银信资产评估有限公司出具“银信评报字（2022）沪第 0718 号”评估报告，评估结论：“截止评估基准日，上海复高计算机科技有限公司包含商誉的资产组考虑合并对价分摊后不包含商誉的资产账面价值 78.96 万元，全部商誉账面净值 42,184.68 万元，包含全部商誉的资产组账面价值为 42,263.64 万元，我们采用未来现金流量的现值模型计算的上海复高计算机科技有限公司包含全部商誉的资产组可收回金额为 55,200.00 万元，因此上海复高计算机科技有限公司包含全部商誉的资产组可收回金额不低于 55,200.00 万元。”

综上，公司本期对上海复高资产组对应的商誉未计提减值准备依据充分，具有合理性。

#### 年审会计师回复：

针对以上事项，我们实施的核查程序包括但不限于：

- 1、了解公司管理层对商誉确认、计量及复核的政策及程序，了解上海复高资产组的认定；
- 2、取得并查阅银信资产评估有限公司出具的关于上海复高计算机科技有限公司含商誉资产组可收回金额的资产评估报告；
- 3、复核上海复高资产组可收回金额的测算过程；



经核查，公司回复提及的信息与我们执行公司 2021 年度财务报表审计过程中获取的信息在所有重大方面一致。公司本期对上海复高资产组对应的商誉未计提减值准备依据充分，具有合理性。

特此回复。

万达信息股份有限公司

2022 年 6 月 15 日