

立信会计师事务所（特殊普通合伙） 关于对万达信息股份有限公司 年报问询函的回复

信会师函字[2022]第ZA390号

深圳证券交易所创业板公司管理部：

立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“我们”）于2022年6月8日收到贵部对万达信息股份有限公司（以下简称“万达信息”或“公司”）2021年度年报问询函（创业板年报问询函[2022]第517号），根据要求对相关问题进行了认真核查，现将有关情况回复如下：

问询函问题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。

公司回复：

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公司发展引擎，依托项目制的丰厚经验，通过“数字化、产品化、云化”的一体化解决方案，加速在健康管理、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。根据公司业务所属

行业主要包括：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；不能在整個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。

统计表格如下：

单位：万元

项目	2021年	2020年	变动
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
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%	占收入比%	金额	占成本比%	占收入比%
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

其中：

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步伐。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 变动%
	金额	占收入 比%	金额	占收入 比%	
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。
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。
	合计	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 变动%
	金额	占收入 比%	金额	占收入 比%	
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

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	16,409.11	15,068.26	大型硬件集成项目。
2	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。
3	项目三	5,031.89	4,112.85	电子公文系统开发。
4	项目四	4,900.55	3,781.92	智能识别系统开发。
5	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。
6	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。
7	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。
8	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。
9	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。
10	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。
	合计	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 比变 动%
	金额	占收入 比%	金额	占收入 比%	
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。
	合计	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；同行业可比公司毛利率平均水平报告期毛利率为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，高毛利的软件开发产品报告期收入占比提升，2020年前签署的低毛利历史合同报告期收入占比下降。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。

（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。

公司回复：

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。

报告期公司期间费用如下：

单位：万元

期间费用	2021 年度	2020 年度	同比变动	
			金额	比例
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战略的过程中，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项目的投入，保证公司募集资金项目尽快落地产生效益。

公司历年研发费用率如下：

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年度 金额	2020年度 金额	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		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。

请年审会计师核查并发表明确意见。

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。

问询函问题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。

公司回复:

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:

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	账面净值	合同金额	累计已确认收入金额	累计已结转成本金额	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
1	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
2	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，处于结算收款阶段	较强	否
3	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，处于结算收款阶段	较强	否
4	项目四	客户四	3,298.15	9,774.93	4,702.44	3,691.18	2020/11/1	医院整体机房新建及软件信息化建设	2020/8/1	电子病历四级完工验收	进一步完成独立的电子病历五级、六级的信息化建设	按合同约定的节点结算中	较强	否

序号	项目名称	客户名称	账面净值	合同金额	累计已确认收入金额	累计已结转成本金额	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
5	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。

(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。

公司回复：

一、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

二、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。

三、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，业务类型以项目型和定制化开发为主。公司按照项目归集开发成本/合同履约成本，确认项目收入时结转对应项目成本，尚未结转的开发成本/合同履约成本列示为存货，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。

四、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。

五、可变现净值测算情况

公司存货主要包括原材料、库存商品和合同履约成本。

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，接单规模和质量并行，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。

六、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。

七、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

公司名称	2021 年度	2020 年度 (注)	2019 年度	2018 年度
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，但是在公司管理层的变更后，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。

八、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年末进一步计提减值准备合理，符合企业会计准则的规定。

请年审会计师核查并发表明确意见。

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。

问询函问题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：

(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、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

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

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其协同效应，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会。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	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

项目名称	资本化金额	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 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
万达数据智能监测预警系统 系统软件研发	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 系统软件研发	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 系统软件研发	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 系统软件研发	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

项目名称	资本化金额	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
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研发	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，可以形成明确的研究成果，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。

问询函问题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，上海复高现实际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

项目	历史模拟利润表		
	2019 年度	2020 年度	2021 年度
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%
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年在疫情应对的过程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
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：

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

其中：

R_f ——无风险报酬率

β ——风险系数

ERP——市场超额风险收益率

R_s ——公司特有风险超额回报率

①无风险报酬率的确定

R_f 的取值：本次 R_f 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。

β 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 β ，经计算 β 为0.9007。

③估算ERP

市场风险溢价，英文表述为Market Risk Premium（MRP、市场风险溢价）或Equity Risk Premium（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 Equity Risk Premium（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LPR 4.65%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。

（以下无正文）

(本页无正文)

立信会计师事务所
(特殊普通合伙)

中国注册会计师：

中国注册会计师：

中国 · 上海

二〇二二年六月十五日