

## 贵阳朗玛信息技术股份有限公司

### 关于对深圳证券交易所年报问询函回复的公告

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

贵阳朗玛信息技术股份有限公司（以下简称“公司”或“朗玛信息”）于2022年6月8日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对贵阳朗玛信息技术股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2022】第514号）（以下简称“问询函”）。收到问询函后，公司董事会及管理层高度重视，对问询函中提到的问题逐项进行了认真核查，现将有关情况公告如下：

问题 1、报告期内，你公司移动转售业务实现营业收入 10,530.00 万元，同比增长 23.65%，毛利率为 48.79%，营业成本中渠道商服务费为 2,024.40 万元，同比增长 62.65%，前期回函显示渠道商服务费为向电话卡销售代理商支付的服务费用；你公司增值电信业务包括 IPTV 业务及电话对对碰业务，报告期实现营业收入 1,411.29 万元，毛利率为 86.03%，你公司从 2021 年 1 月 1 日起将增值电信业务及 IPTV 业务平台提供给子公司贵阳朗玛视讯科技有限公司（以下简称“朗玛视讯”）独家运营，2021 年朗玛视讯实现营业收入 773.54 万元、净利润 -471.94 万元。请你公司：

（1）按客户类型列示移动转售业务销售金额、客户数量、通讯服务费均价及上下游价差的变动情况，并结合你公司与渠道商的合作模式、分成模式等，说明渠道商服务费与移动转售业务收入的匹配性。

（2）补充说明 IPTV 和电话对对碰两项业务各自的收入、成本、毛利率金额及变动情况，结合业务开展、业务内容、与运营商分成模式、用户数量变化、同行业可比公司情况等说明 IPTV 和电话对对碰业务毛利率较高的原因及合理性。

（3）结合朗玛视讯的设立背景、电信增值业务转移及实际运营情况等，说明朗玛视讯报告期营业收入低于你公司“IPTV 业务及电话对对碰业务”收入、

出现亏损的原因及合理性。

问题（1）：按客户类型列示移动转售业务销售金额、客户数量、通讯服务费均价及上下游价差的变动情况，并结合你公司与渠道商的合作模式、分成模式等，说明渠道商服务费与移动转售业务收入的匹配性。

回复：

公司移动转售客户从收入构成来看分为终端客户收入、企业客户收入和其他收入，其中终端客户收入主要为号码使用人卡号消耗的收入，企业客户收入主要为代理商支付的服务费收入，其他收入主要为移动转售业务的增值服务。

收入构成明细：

单位：万元

年度	终端客户收入	企业客户收入	其他收入
2020	6,237.15	2,033.48	245.67
2021	6,165.62	4,005.58	358.80
同比增减	-1.15%	96.98%	46.05%

2020 年终端客户为 462.90 万个、企业客户有 12 家；2021 年终端客户为 314.09 万个、企业客户有 10 家；终端客户数量减少 148.81 万个，企业客户数量减少 2 家。2021 年终端客户数量虽有减少，但是由于终端客户单位使用量的增加，使得月人均 AUP 值由 13 元增加至 19 元，导致终端客户销售金额与同期基本持平。

我公司与渠道商的合作模式、分成模式并未调整，渠道商服务费同比增加 62.65%，主要是为了更快扩大市场，提高了渠道商结算比例，故导致渠道商服务费增长比例高于收入的增长比例。

问题（2）补充说明 IPTV 和电话对对碰两项业务各自的收入、成本、毛利率金额及变动情况，结合业务开展、业务内容、与运营商分成模式、用户数量变化、同行业可比公司情况等说明 IPTV 和电话对对碰业务毛利率较高的原因及合理性。

回复：

公司 IPTV 和电话对对碰两项业务的研发、运营及客服人员为同一团队，同

时负责 IPTV 及电话对对碰的研发、运营及客服服务，因此 IPTV 和电话对对碰的收入能单独区分，但成本及各自的毛利率合并计算无法严格的区分出来。其收入、成本、毛利率金额及变动情况见下表：

营业收入：

单位：万元

年度	IPTV 收入	电话对对碰收入	合计
2020	1,139.16	1,432.86	2,572.02
2021	705.08	706.21	1,411.29
同比增减	-38.11%	-50.71%	-45.13%

营业成本：

单位：万元

年度	营业成本	毛利率
2020	330.37	87.16%
2021	197.11	86.03%
同比增减	-40.34%	-1.13%

公司作为语音增值服务提供商，为各地电信运营商提供软硬件系统，并通过电信网络进行网络连接，用户通过固定电话、手机拨打电话对对碰的平台接入号码进入平台后，按照语音提示操作，便可参与到平台所提供的聊天、游戏、交友等语音增值服务。公司作为 IPTV 内容提供商，将医疗健康类资讯或服务嵌入 IPTV 的 EPG 系统，电视用户可免费体验部分功能和试用产品，需要享受更多服务和功能时可选择订购，可按次购买服务，也可以按月、季、半年、年为服务周期订购业务，支付成功后即可享受全部功能和服务。电话对对碰业务及 IPTV 业务的收入来源均系分成收入，电信运营商、IPTV 运营商根据终端用户实际订阅的增值电信服务情况与终端用户结算，然后扣除合同约定比例的分成后，向公司支付分成款。截止到 2021 年底，39 健康--IPTV 家庭智慧医疗平台已在全国 24 个省的 55 个传统运营商或其他平台接入运营，各省本地化的健康医疗资源逐步引入。

电话对对碰及 IPTV 业务由运营商根据订购用户实际缴纳的费用计算分成金额，截止 2021 年底用户数变动情况见下表：

项目	2021年12月31日	2020年12月31日	同比增减
电话对对碰用户数	128,781	200,743	-35.85%
IPTV用户数	161,628	105,700	52.91%

上表的用户数是公司内部系统显示的用户数，与运营商自身的系统显示的收费用户数存在差异，结算款最终以运营商实际收到用户缴纳费用为准。2021年IPTV运营商因各种原因未收到目标用户的订购费用，欠费用户增加，该部分收入无法结算，因此2021年度的IPTV收入较2020年度减少。

目前尚无同行业可比公司公开的业务数据对比参考。

电话对对碰及IPTV业务系轻资产业务，主要成本是人工成本。成本项目包括运营人员和客服人员的薪酬成本、中继托管费、主播劳务费和折旧。2021年度毛利率86.03%，2020年度毛利率87.16%，同比减少1.13个百分点。公司严格控制成本支出，优化客服人员和运营人员，撤销业务量小的办事处，因此IPTV和电话对对碰业务毛利率能够维持在较高的水平。

**问题（3）结合朗玛视讯的设立背景、电信增值业务转移及实际运营情况等，说明朗玛视讯报告期营业收入低于你公司“IPTV业务及电话对对碰业务”收入、出现亏损的原因及合理性。**

**回复：**

为促进公司业务发展，更好地激励业务团队开展更多创新型增值电信业务，提升公司综合竞争力，公司与贵阳朗玛视讯管理咨询合伙企业（有限合伙）共同投资设立贵阳朗玛视讯科技有限公司（以下简称“朗玛视讯”）。鉴于公司增值电信业务中的电话对对碰业务呈下滑萎缩态势，IPTV业务正值推广期，公司与该业务核心员工成立的合伙企业共同设立控股子公司，将公司增值电信业务以独立运作的形式，全权负责公司增值电信业务的技术研发及运营支撑工作，有利于拓展创新市场、改变运营机制，实施激励政策，开展更多创新型相关业务，提升企业的竞争力。

根据公司与朗玛视讯签订的《业务合作协议》规定，公司从运营商处获得的业务收入按照以下约定向朗玛视讯支付业务合作费用：

1) “电话对对碰”业务及与医疗相关的增值业务必须由朗玛信息与运营商签订业务合作协议并接入，该业务产生的所有成本费用由朗玛视讯承担，该业务产生的收入朗玛信息、朗玛视讯按照 3.5：6.5 的比例进行分配。

2) 朗玛视讯拓展的非医疗相关的业务如果需要朗玛信息与运营商签订业务合作协议并接入的，该业务产生的所有成本费用由朗玛视讯承担，该业务产生的收入朗玛信息、朗玛视讯按照 1.5：8.5 的比例进行分配。

3) 朗玛视讯自行拓展的非医疗相关的业务可由朗玛视讯自行与运营商签订业务合作协议，公司不参与收入分配。

4) 其他未尽的业务收入模式，朗玛信息与朗玛视讯届时根据具体情况，采取一事一议的原则签署协议并确定分配比例。

朗玛视讯报告期收入构成见下表：

单位：万元

项目	总收入	分成比例	分成收入	备注
对对碰及 IPTV 收入	1,411.29			
其中：已收款	978.80	65%	636.22	按照实际收款分成
未收款	432.49			
朗玛视讯用户退费			-16.07	
其他业务收入			153.39	
朗玛视讯收入合计			773.54	

从上表可以看出，按照实际收款分成是朗玛视讯报告期营业收入低于公司“IPTV 业务及电话对对碰业务”收入的原因。

根据公司与朗玛视讯签订的《业务合作协议》规定，业务产生的所有成本费用由朗玛视讯承担，朗玛视讯独立运营第一年，相关收入增长缓慢，成本费用相对固定，这是导致亏损的主要原因。

问题 2、你公司医疗信息服务业务主要由子公司广州启生信息技术有限公司（以下简称“启生信息”）通过 39 健康网运营开展。你公司因 2014 年收购启生信息 100%股权事项形成商誉 57,012.78 万元。2021 年，启生信息实现营业收入 11,700.00 万元，实现净利润 6,201.18 万元。请你公司：

(1) 结合 39 健康网的业务开展、广告内容、广告效果统计方法、主要客户及与客户分成模式、收入成本结构等，说明医疗信息服务毛利率较高的原因及合理性，并向我部报备报告期内前五大客户明细，包括但不限于客户名称、交易内容、销售金额及占比变动情况、回款情况、是否逾期及逾期金额。

(2) 结合启生信息最近三年生产经营及业绩情况、本次商誉减值测试的关键假设、选取的主要参数及测算过程等，说明未对启生信息对应的商誉计提减值准备的原因。

问题(1) 结合 39 健康网的业务开展、广告内容、广告效果统计方法、主要客户及与客户分成模式、收入成本结构等，说明医疗信息服务毛利率较高的原因及合理性，并向我部报备报告期内前五大客户明细，包括但不限于客户名称、交易内容、销售金额及占比变动情况、回款情况、是否逾期及逾期金额。

回复：

39 健康网主要支出为职工薪酬、劳务费、信息服务费、服务器机房租赁费以及房租费用，其中营业成本相对较低，期间费用较高。营业成本主要为信息服务费、劳务费、房租、运营人员职工薪酬。期间费用包含销售人员和管理人员职工薪酬，房租，研发费用及公司日常支出办公费用。因为大部分支出属于期间费用，所以导致毛利率较高，营业成本具体数据情况如下：

营业成本总金额为 2,300.91 万元，其中：职工薪酬 1,006.68 万元，劳务费 303.21 万元，信息服务费 675.87 万元，房租 298.97 万元，固定资产折旧 16.18 万元。

报告期内前五大客户明细如下：

序号	客户名称	交易内容	销售金额 (万元)	占比	回款金额 (万元)	是否逾期
1	北京百度网讯科技有限公司	信息服务	4,425.54	37.85%	4,698.56	未逾期
2	北京四合兄弟科技发展有限公司	广告代理	1,461.07	12.50%	1,538.73	未逾期
3	北京联营利合科技发展有限公司	广告代理	653.62	5.59%	570.09	未逾期
4	北京云集慧通科技发展有限公司	广告代理	383.92	3.28%	480.54	未逾期
5	北京搜狗科技发展有限公司	信息服务	342.49	2.93%	455.90	未逾期

问题（2）结合启生信息最近三年生产经营及业绩情况、本次商誉减值测试的关键假设、选取的主要参数及测算过程等，说明未对启生信息对应的商誉计提减值准备的原因。

回复：

### 1、收入分析

启生信息主要经营项目是以 39 健康网为依托的信息服务业务、广告业务、电商销售业务、新媒体业务及其他业务。其中信息服务及广告业务收入自 2015 年至 2019 年收入较稳定，年收入在 12,613.03 万元至 16,278.08 万元之间，其中 2018 年度、2019 年度，业务收入稳定在 1.5 亿元左右。2020 年度营业收入为 10,306.15 万元，较 2019 年度减少了 5,191.60 万元，下降了 33.50%，主要原因是受新冠疫情的影响，整体经济层面均有不同程度下降，启生信息信息服务费收入及广告类业务收入共减少了 5,134.43 万元（其他收入略有增长）；2021 年度实现业务收入 11,693.17 万元，较 2020 年增加 1,387.02 万元，是在新冠疫情常态化下，各项业务收入逐步在恢复正常。未来信息服务及广告业务收入依然是启生信息的主要经营收入来源。2022 年度预计业务收入还将在上年的基础上有一定恢复性增长，商誉减值测试预测中，启生信息业务收入总体预测较上年增长 9.13%。历史年度经营收入与预测如下表：

单位：万元

序号	主要业务名称	历史数据				预测数据					
		2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	永续期
1	信息服务收入	6,800.40	9,243.30	5,355.86	5,134.38	5,647.82	5,930.21	6,226.72	6,351.25	6,414.77	6,414.77
2	广告收入	7,609.40	5,868.54	4,411.02	5,308.71	5,839.58	6,131.56	6,438.14	6,566.90	6,632.57	6,632.57
3	新媒体	234.09	176.98	421.50	1,183.65	1,207.32	1,231.47	1,256.10	1,281.22	1,294.03	1,294.03
4	电商	257.53	174.16	117.77	66.43	66.00	66.00	66.00	66.00	66.00	66.00
5	其他业务	101.95	0.13	-	-						
6	增值电信	81.00	34.62	-	-						
	收入合计	15,084.38	15,497.75	10,306.15	11,693.17	12,760.73	13,359.24	13,986.96	14,265.38	14,407.37	14,407.37
	收入增长率	20%	3%	-33%	13%	9.13%	4.69%	4.70%	1.99%	1.00%	-

### 2、成本分析

1) 营业成本包括：职工薪酬、信息服务费、劳务费、房租费、折旧。通过对启生信息 2018 年度至 2021 年度营业成本的分析，销售毛利率在 79.7%至 83.6%

之间，各年度间变化较小，比较稳定。

2) 其他经营成本主要包括销售费用、管理费用。

销售费用主要为职工薪酬、代理费、房租物业水电、差旅费、业务招待费、办公及其他、业务宣传费、折旧等。通过对启生信息 2018 年度至 2021 年的费用分析，销售费用占销售收入的比率在 10.26%-11.52%之间，其中职工薪酬、代理费、房租物业水电三项近年来占销售费用的历史平均比例达到了 90%。

管理费用（含研发费用）主要为职工薪酬、研发费、折旧及摊销费、差旅费、办公、会议费、业务招待费、电信费、服务咨询费、租赁费及其他费用等。通过对启生信息 2018 年度至 2021 年的费用分析，管理费用占销售收入的比率在 10.26%-12.94%之间，其中职工薪酬、服务咨询费、租赁费(房租物业费)三项近年来占管理费用总额历史平均比例达到 88%。

从上面成本费用方面分析可知，各项成本费用与业务收入间存在较稳定的比例关系，年度间变化较小，可以作为未来经营预测的基础。

3、净利润分析

从上面销售收入、营业成本、销售费用、管理费用等分析，营业净利润随营业收入变化同方向在发生变化，启生信息 2018 年至 2021 年营业净利分别为 8,229.16 万元、7,813.82 万元、5,494.20 万元、6,218.10 万元。2020 年受新冠疫情影响，实现净利润为近几年最低，2021 年在新冠疫情常态化影响下，经营净利润已开始有所恢复。2022 年预计经营净利润还将在 2021 年的基础上有一定恢复性增长，商誉减值测试中，预测增长率为 5.75%。历史度经营收入、成本、净利润变化及预测如下表：

单位：万元

项 目	历史数据				预测数据					
	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	永续期
营业收入	15,084.38	15,497.75	10,306.15	11,693.17	12,760.73	13,359.24	13,986.96	14,265.38	14,407.37	14,407.37
减：营业成本	2,479.63	3,127.06	1,695.76	2,377.76	2,557.39	2,671.71	2,806.53	2,912.32	3,007.40	3,007.40
税金及附加	375.18	251.79	72.71	85.76	174.77	183.21	192.91	301.23	304.23	304.23
销售费用	1,737.17	1,590.55	1,113.59	1,200.89	1,285.15	1,339.40	1,402.47	1,459.21	1,515.42	1,515.42
管理费用	1,605.83	1,709.30	596.84	553.47	595.53	594.57	598.32	620.80	650.38	650.38
研发费用	-	-	737.13	809.23	850.44	892.61	936.89	983.38	1,032.20	1,032.20
财务费用	-264.15	-200.18	-324.42	-333.23	-280.81	-280.81	-280.81	-280.81	-280.81	-280.81

营业利润	9,616.07	9,100.77	6,428.40	7,243.19	7,578.26	7,958.55	8,330.66	8,269.25	8,178.56	8,178.56
利润总额	9,597.61	9,090.51	6,427.04	7,225.33	7,578.26	7,958.55	8,330.66	8,269.25	8,178.56	8,178.56
所得税率	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
所得税费用	1,368.45	1,276.70	932.84	1,007.23	1,002.60	1,055.03	1,106.00	1,091.64	1,072.60	1,226.78
净利润	8,229.16	7,813.82	5,494.20	6,218.10	6,575.66	6,903.52	7,224.66	7,177.61	7,105.96	6,951.78

注：上表与商誉减企测试计算表有所不同，商誉减企测试是以息税前利润为计算口径。

经上述分析，启生信息在持续经营假设前提下，保持原有经营方向、营销渠道、经营方式等不变条件下，在国家提振经济、保增长的大环境下，2022年启生信息管理层计划营业收入、净利润将在2021年基础上进一步恢复性增长。截止2022年5月，启生信息已实现销售收入6,000万元，实现净利润3,100万元，高于上年同期。因此，公司管理层认为启生信息经营持续向好，不存在合并商誉减值迹象，本年度未计提减值准备。

问题3、报告期内，你公司医疗服务业务实现营业收入16,044.22万元，该业务包括贵阳市第六医院（以下简称“贵阳六医”）及线上远程会诊业务平台39互联网医院，39互联网医院由贵阳市第六医院有限公司（以下简称“贵阳六医公司”）与贵阳叁玖互联网医疗有限公司（以下简称“叁玖互联网医疗”）合作运营。2019年至2021年，医疗服务业务毛利率分别为4.54%、-1.81%及0.56%。前期回函显示，该业务毛利率较低的原因主要系“贵阳六医病人流失、39互联网医院医生专家劳务分成较高”。

报告期末，你公司在建工程-医技病房综合楼项目余额为21,108.42万元，本期转入固定资产金额120.00万元，2019年至2021年末，该项目工程进度分别为80%、90%、80%，你公司未对该项目计提减值准备。2021年半年度报告显示，贵阳六医公司与贵州建工集团第六建筑工程有限责任公司（以下简称“贵州六建公司”）因医技病房综合楼项目存在同纠纷。2022年1月10日，南明区人民法院判决贵阳六医公司向贵州六建公司支付工程款675.79万元。请你公司：

（1）结合贵阳六医主要科室业绩情况、接诊患者人次、单次诊疗费用，39互联网医院新增用户数量、提供的医疗服务次数及收费模式、医生专家数量、医生专家劳务分成模式等，说明医疗服务毛利率长期处于较低水平的原因及合理性。

(2) 结合贵阳六医公司与贵州六建公司相关纠纷具体情况、诉讼法院判决情况，说明你公司报告期末计提预计负债的依据，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

(3) 结合医技病房综合楼项目已投入资金具体流向、预计完工时间、问题(2)答复等，说明该项目长期未完工甚至出现工程进度倒退的原因，相关减值准备是否充分；并结合在建工程转入固定资产的条件、时点，工程进度倒退的原因说明在建工程转入固定资产是否及时，你公司是否存在推迟转入固定资产的情形，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。

问题(1) 结合贵阳六医主要科室业绩情况、接诊患者人次、单次诊疗费用，39互联网医院新增用户数量、提供的医疗服务次数及收费模式、医生专家数量、医生专家劳务分成模式等，说明医疗服务毛利率长期处于较低水平的原因及合理性。

回复：

1、贵阳六医主要经营情况：

1) 贵阳六医医疗服务业务

受疫情、经济下行和医保基金管控力度加大等因素的影响，贵阳六医骨科、儿科、产科、呼吸内科、ICU、泌尿科等科室业务量下滑，但医养科、精神科、口腔科等科室发展较好，其他科室相对稳定；接诊患者人次、入院患者数量、单次诊疗费用等情况如下：

年度	门诊诊次	入院人数	平均每诊次费用(元/诊次)	平均住院费用(元/人次)	备注
2019年*	136,438	12,025	385	10,586	
2020年*	110,564	9,652	389	11,340	
2021年*	132,730	9,625	387	11,260	含核酸检测诊次

注\*：未包含贵阳六医管理的社区医院数据。

2) 39互联网医院业务

39互联网医院2019年、2020年、2021年新增用户数量依次为2422名、7953名、6887名；提供服务次数从2019年、2020年、2021年依次为4653次、3128

次、2765 次（2020 年开始，39 互联网医院向基层医院提供的服务主要以医院的服务项目形式按季度、半年或年度收费，导致服务次数下降）；2021 年医生及医生专家数量达到 5000 人。收费模式为基于专家分成的基础上，39 互联网医院收取相关税费或其他相关费用，再按 10%-30%比例收取服务费用；医生专家劳务费分成模式主要为：医生提供服务按次计费，39 互联网医院按照每次 500 元至 2000 元不等的标准向医生支付劳务费，主要以合作专家所在医院、科室的知名度，及专家自身的知名度与级别为考量，并结合行业市场情况来定价，一般支付的劳务费占远程医疗服务收入的 60%左右。

## 2、医疗服务毛利率长期处于较低水平的原因

1) 政策因素：大部分医疗机构依靠医保基金支付来维持医院的运转，医保基金支付的项目价格是政府定价，政府定价普遍偏低，部分定价甚至低于医疗服务成本；另外，国家逐步取消了药品和医用耗材的加成，政府办医疗机构药品及医用耗材收费不加成可以获得财政补贴，而非政府办医疗机构无相关补贴。贵阳六医药品及医用耗材收入利润率极低，而药品及医用耗材收入占贵阳六医总收入的 40%左右，因此导致医疗服务整体毛利较低。

2) 疫情影响：自 2020 年初疫情爆发以来，医院门诊诊次和入院人次较疫情前减少 20%左右，门诊次均费用和平均住院费用没有较大的变化，流量减少也是导致毛利减少的因素。2021 年疫情较 2020 年有所缓解，门诊诊次和入院人次较 2020 年有所提升，但尚未达到疫情前水平，因此毛利相对较低；另外，防控疫情产生了大量的投入，如启用发热门诊、使用防护用品、多轮次的核酸检测等，均加大了医院的医疗服务成本，导致毛利进一步减少。

3) 39 互联网医院业务影响，由于 2020 年起互联网医疗业务大部分转化为远程科室建设等业务，部分签约合作主体由原来的基层医院与贵阳六医签约变更为与 39 互联网医院签约，线上远程科室建设等医疗业务收入进入 39 互联网医院，因此贵阳六医医疗服务业务收入减少；另外，专家劳务分成仍然占远程医疗服务收入的 50%-70%，占比很高。

4) 其他因素，由于医院地理位置较偏，辐射区域人口相对较少，医院等级不高（影响技术开展范围和价格）等也是影响医疗毛利偏低的因素。

综合上述因素，医疗毛利长期处于偏低的状态，且受疫情影响变得更低，但随着疫情的好转，医疗业务毛利逐步上升，2022年1-4月份医疗毛利已基本恢复到疫情前的水平。

**问题（2）结合贵阳六医公司与贵州六建公司相关纠纷具体情况、诉讼法院判决情况，说明你公司报告期末计提预计负债的依据，是否符合《企业会计准则》的相关规定。**

**回复：**

1、贵阳六医与贵州六建诉讼具体情况

1) 主体工程诉讼

为扩大医院的生产经营规模，贵阳六医于2017年度开始投资兴建医技病房综合楼（或称“医技大楼”），委托贵州建工集团第六建筑工程有限责任公司（以下简称“贵州六建”）承建该工程的主体工程及装修安装工程。贵阳六医与贵州六建签订主体工程及装修安装工程合同，其中主体工程合同价款3,918.91万元，装修及安装工程合同价款16,853.73万元，两份合同总价款合计为20,772.64万元。

2018年12月，按照贵州六建报送的价格，预计医技大楼主体及装修安装工程总造价为3.14亿元，由于贵州六建报送的工程量价款严重超出合同金额，贵阳六医停止支付相应工程款，随即贵州六建停止施工，并将医技病房综合楼封锁，不允许贵阳六医相关人员随意进出。截至本问询函回复日止，贵州六建仍未继续施工，并继续封锁医技大楼。

2019年4月，贵州六建以贵阳六医未按照合同约定支付工程款为由，就医技大楼主体工程合同向贵阳市南明区人民法院提起诉讼，请求：（1）判令贵阳六医支付其修建贵阳市第六医院医技病房综合楼（主体工程）的工程余款（不含留存5%质保金）17,051,143.55元及逾期付款违约金（从2017年9月13日欠付款项时起计算至全部款项付清时止，暂算至2019年4月30日为4,641,112.54元）；（2）判令贵阳六医赔偿贵州六建为追索欠款产生的损失10万元；（3）判令贵阳六医承担本案诉讼费、保全费等全部费用。

2019年9月18日，贵阳六医提起反诉，请求：（1）判令贵州六建向贵阳六医返还已支付的工程款人民币17,536,816.25元并支付资金占用利息（按照中国人民银行同期贷款利率1.1倍的标准、从应付之日起算至实际支付之日），暂计至2019年9月18日为人民币1,006,483.17元，两项共暂计人民币18,543,299.42元；（2）请求判令贵州六建向贵阳六医移交《建设工程施工合同》第三部分《专用合同条款》第4.1.6条第（4）项约定的完整竣工资料及结算资料，并配合贵阳六医办理贵阳市第六人民医院有限公司医技病房综合楼建设项目（主体工程）项目的竣工验收；（3）请求判令贵州六建承担本案的全部诉讼费用。

经南明区人民法院一审判决及贵阳市中级人民法院裁定发回重审后，南明区人民法院于2022年1月10日作出发回重审后的一审判决，判定：“（1）贵阳六医于判决生效后十日内支付贵州六建工程款6,757,866.47元及逾期付款违约金（按照同期LPR计算）；（2）驳回贵州六建其余诉讼请求；（3）贵州六建于判决生效后十日内配合贵阳六医办理涉案工程的竣工验收；（4）驳回贵阳六医的其余反诉请求。”

发回重审的一审判决作出后，贵阳六医及贵州六建均对该判决不服，向贵阳市中级人民法院提起上诉。截至本问询函回复日止，该案二审程序仍在进行当中。

## 2) 装修及安装工程诉讼

2019年7月10日，贵州六建向贵阳中院提起诉讼，请求依法判令贵阳六医支付贵州六建装修及安装工程进度款49,556,538.12元及逾期付款违约金、拖欠款项产生的资金利息损失。

2019年9月9日，贵阳六医提起反诉，请求依法判令：（1）确认贵阳六医与贵州六建于2017年10月25日签署的《建设工程施工合同》于2019年9月5日解除；（2）贵州六建立即清退标的工程施工现场并交还给贵阳六医；（3）贵州六建立即向贵阳六医移交所有的施工材料；（4）贵州六建向贵阳六医赔偿因标的工程质量不合格而遭受的损失，暂计人民币5,000,000元，具体金额以鉴定结论为准；（5）贵州六建向贵阳六医赔偿逾期竣工违约金。

截至目前，该案一审程序仍在进行当中。

## 2、贵阳六医会计处理

2019 年度，由于该工程涉诉，结果存在较大不确定性，贵阳六医委托第三方造价机构贵州三恒工程管理有限公司（以下简称“贵州三恒”）对医技大楼工程进行造价鉴定。按照贵州三恒出具的造价鉴定结果，医技大楼目前的工程总造价约为 1.95 亿元，与合同价格接近，工程进度约为 80%。结合实际情况，贵阳六医认为，法院最终按照合同价格执行的可能性相对较高，因此，贵阳六医按照主体工程及装修安装工程合同总额 2.08 亿元、工程进度 80%对截至 2019 年末六医医技大楼工程进行暂估调整。

2020 年度，由于诉讼并无具体进展，贵阳市南明区人民法院作出的一审判决也被驳回，并被裁定发回重审，因此，2020 年度医技大楼工程无变化，2020 年年度报告中将在建工程工程进度误写为 90%。2020 年医技大楼在建工程投入为 238.12 万元，主要为医技大楼项目购买的家具支出，截至 2020 年末累计支出为 19,580.31 万元，包括主体工程及装修安装工程合同约定的造价金额及除主体工程及装修安装工程外的其他相关工程支出，费用归集不存在错误，也不存在会计差错。

2022 年 1 月 10 日，贵阳市南明区人民法院作出重审一审判决，判决贵阳六医需按照 5,978.89 万元的价款支付主体工程价款。按照资产负债表日后事项准则的要求，贵阳六医对 2021 年度财务报表进行了调整，贵阳六医 2019 年度已按照合同金额 3,918.91 万元对主体工程进行暂估，因此 2021 年对重审判决金额与合同金额之间的差额 2,059.98 万元按照 80%的工程进度进行了调整，计入在建工程。

由于 2019 年至 2021 年度医技大楼项目工程处于停滞状态，因此，截至 2021 年末工程进度仍为 80%。

### 3、未确认预计负债的原因

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》的相关规定，“预计负债应当按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数进行初始计量”，“或有事项涉及单个项目的，按照最可能发生金额确定”。

截至 2021 年 12 月 31 日，贵阳六医认为贵阳市南明区人民法院作出的一审判决结果为主体工程的诉讼的最佳估计数，贵阳六医已按照贵阳市南明区人民法

院作出的一审判决对医技病房综合楼项目在建工程进行了调整，因此主体工程项目不需再单独确认预计负债。

对于装修工程合同，由于诉讼仍在进行中，贵阳六医目前无法可靠预计最终诉讼结果，贵阳六医评估后认为按照合同价格及 80%的工程进度确认为装修工程诉讼的最佳估计，并确认在建工程，因此，不需另行确认预计负债。

综上所述，贵阳六医不需单独确认预计负债，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

**问题（3）结合医技病房综合楼项目已投入资金具体流向、预计完工时间、问题（2）答复等，说明该项目长期未完工甚至出现工程进度倒退的原因，相关减值准备是否充分；并结合在建工程转入固定资产的条件、时点，工程进度倒退的原因说明在建工程转入固定资产是否及时，你公司是否存在推迟转入固定资产的情形，相关会计处理是否符合《企业会计准则》。**

**回复：**

**1、医技病房综合楼长期未完工的原因**

贵阳六医于 2017 年度开始投资兴建医技病房综合楼，已发生的与医技病房综合楼项目相关支出主要包括支付给贵州六建的工程进度款、贵阳六医相关建设管理人工工资、项目勘察设计费、工程监理费及相关咨询服务费等。自 2018 年末贵州六建封锁贵阳六医医技病房综合楼项目场地后，贵州六建一直未继续进行施工，工程进度停滞不前，导致医技病房综合楼项目长期无法完工。鉴于目前双方的诉讼情况，公司暂时无法可靠预测工程的预计完工时间。

2021 年末，公司聘请北京卓信大华资产评估有限公司对医技病房综合楼在建项目进行了评估，并出具卓信大华评报字 2022 第 4001 号资产评估报告，根据评估结果，截至 2021 年 12 月 31 日，医技病房综合楼在建项目未发生减值。

**2、公司不存在推迟转入固定资产的情形**

根据《企业会计准则第 4 号——固定资产》的相关规定，“企业以自营方式建造固定资产，发生的工程成本应通过‘在建工程’科目核算，工程完工达到预定可使用状态时，从‘在建工程’科目转入‘固定资产’科目”。截至 2021 年

12月31日，贵阳六医医技病房综合楼项目已完成主体土建部分施工、以及附属工程污水处理工程、新锅炉房土建工程、燃气改管工程等，装修及安装工程完成电梯安装、部分科室的装修装饰、数字程控交换机、呼叫对讲系统、标识标牌制作安装等工程，剩余妇科产房、行政办公区、手术室装修及相关设备安装等工程尚未完工，土建及装修工程整体形象进度约为80%，尚未达到预定可使用状态，无法转入固定资产，公司不存在推迟转入固定资产的情形，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

综上所述，贵阳六医医技病房综合楼项目未发生减值，不存在推迟转固的情形，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

#### **会计师核查意见：**

(1) 会计师了解了贵阳六医与收入相关的内部控制，并对内部控制执行了控制测试；取得了贵阳六医的HIS系统数据，并与账面数据进行核对；对HIS系统进行信息系统审计；对比贵阳六医近年的单次诊疗费用变动情况；检查医保机构回款情况；检查贵阳六医与39互联网医疗签订的业务合作协议，了解贵阳六医与39互联网医疗的业务合作模式，检查与该业务相关的结算数据。经核查，会计师认为贵阳六医医疗服务毛利率长期处于较低水平是合理的。

(2) 会计师了解了贵阳六医与贵州六建的诉讼情况，检查了起诉书、应诉书及法院的判决结果、裁定结果等诉讼资料；检查贵阳六医与贵州六建签订的工程合同；检查第三方鉴定机构出具的鉴定意见；向贵阳六医的代理律师寄发询证函，咨询法律意见，并取得了回函；对医技病房综合楼项目进行实地盘点，查看了工程进度情况；会计师检查了贵阳六医2019年至2021年度医技大楼相关的工程支出情况，并了解相关工程的进度情况；会计师取得并查看资产评估机构出具的评估报告，并评估专家的胜任能力和客观性，确认相关评估机构评估资质及其独立性，签字评估师执业资格及其独立性；对评估报告中原始数据进行了复核，分析评估报告的可使用性。经核查，会计师认为贵阳六医历年在建工程支出归集正确，未发现存在会计差错；贵阳六医未计提预计负债是合理的，符合《企业会计准则》的相关规定，贵阳六医不存在推迟转入固定资产的情形，相关会计处理符合《企业会计准则》。

问题 4、你公司、吴文生分别持有贵阳市医药电商服务有限公司（以下简称“医药电商”）34.30%、30.00%的股权。2017 年 2 月，你公司与吴文生签订一致行动人协议。协议约定，吴文生对医药电商重大事项的决策或以其他方式行使股东权力时与公司保持一致行动。上述协议经你公司 2017 年第二次临时股东大会审议通过。你公司实际取得医药电商 64.30%的表决权。你公司在长期股权投资科目-联营企业核算对参股子公司医药电商的投资，期末余额为 34,211.23 万元；报告期内医药电商实现营业收入 284,070.34 万元，净利润 8,275.65 万元。2022 年 2 月 18 日，你公司披露《关于公司涉及诉讼的公告》称，吴文生于 2021 年 7 月意外身故，因与吴文生继承人就公司是否负有收购医药电商 30%股份的义务存在纠纷，你公司被吴文生继承人起诉至贵州省贵阳市观山湖区人民法院，相关案件将于 2022 年 9 月 29 日开庭。请你公司：

（1）说明吴文生身故、诉讼、股份继承等事项是否导致你公司与吴文生的一致行动协议失效、你公司仍将医药电商作为联营企业核算的依据，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

（2）结合问题（1）答复、医药电商 2022 年一季度业绩表现、经营数据变动情况等说明纠纷是否对医药电商的日常经营产生影响、医药电商对应的长期股权投资是否存在减值迹象。

请会计师核查并发表明确意见。

问题（1）说明吴文生身故、诉讼、股份继承等事项是否导致你公司与吴文生的一致行动协议失效、你公司仍将医药电商作为联营企业核算的依据，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

回复：

吴文生意外身故导致公司与吴文生签订的一致行动协议失效，但公司仍然持有医药电商 34.30%的股份，公司在医药电商派驻两名董事，委派一名总经理，并委派公司高管担任医药电商全资子公司康心药业的法定代表人及董事长，能够对医药电商的经营决策施加重大影响。

根据《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》的规定，本准则所称长期股权投资，是指投资方对被投资单位实施控制、重大影响的权益性投资，以及对其

合营企业的权益性投资。重大影响，是指投资方对被投资单位的财务和经营政策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定。投资方能够对被投资单位施加重大影响的，被投资单位为其联营企业。根据上述规定，我公司将医药电商作为联营企业核算，符合《企业会计准则》的相关规定。

问题（2）结合问题（1）答复、医药电商 2022 年一季度业绩表现、经营数据变动情况等说明纠纷是否对医药电商的日常经营产生影响、医药电商对应的长期股权投资是否存在减值迹象。

回复：

医药电商 2022 年一季度主要业绩数据见下表：

单位：万元

项目	2022 年 1-3 月	2021 年 1-3 月	同比增减
营业收入	61,953.54	67,920.83	-8.79%
营业利润	1,089.73	1,500.27	-27.36%
净利润	986.41	1,198.80	-17.72%
资产总额	290,455.28	289,312.66	0.39%
净资产	103,537.36	102,550.96	0.96%

医药电商 2022 年一季度的主要财务指标波动幅度较小，营业收入的减少主要是 2022 年药品集采产品的增加，导致药品价格的下降，医药电商药品销售数量并未减少而是价格降低导致营业收入略有下降；营业利润的减少主要是一季度确认了资产减值损失约 551 万元，导致营业利润及净利润略有下降。

医药电商各项经营活动正常开展，相关诉讼已于 2022 年 4 月 12 日开庭并达成和解，目前诉讼已结案，相关纠纷未对医药电商的日常经营产生影响。同时，2021 年末，公司聘请北京卓信大华资产评估有限公司对截至 2021 年 12 月 31 日医药电商全部股权进行估值，并出具卓信大华估报字（2022）第 4001 号估值报告，经测试，医药电商股权未发生减值。

综上，医药电商股权不存在减值迹象。

### 会计师核查意见：

(1) 会计师查阅了朗玛信息与吴文生签订的一致行动协议，并查阅了医药电商的工商登记信息，了解医药电商的组织架构。经核查，会计师认为，朗玛信息能够对医药电商的生产经营活动施加重大影响，将医药电商作为联营企业核算符合《企业会计准则》的相关规定。

(2) 会计师了解了医药电商 2022 年一季度的经营情况，分析业绩变动原因；查阅了朗玛信息与王艺、吴楷豪达成的调解协议；会计师取得并查看资产评估机构出具的估值报告，并评估专家的胜任能力和客观性，确认相关评估机构评估资质及其独立性，签字评估师执业资格及其独立性。经核查，会计师认为，朗玛信息对医药电商的长期股权投资不存在减值迹象。

特此公告。

贵阳朗玛信息技术股份有限公司董事会

2022 年 6 月 20 日