

关于全国中小企业股份转让系统有限责任公司对湖南长信畅中科技股份有限公司2022年年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

湖南长信畅中科技股份有限公司（证券简称：长信畅中，证券代码：830872）于2023年9月12日收到了贵公司下发的公司一部年报问询函【2023】第 405 号《关于湖南长信畅中科技股份有限公司的年报问询函》。根据贵司所提出的问询，我公司和公司所聘请的年报审计机构湖南楚才会计师事务所（普通合伙）均进行了详细回复，具体内容如下：

1. 关于经营业绩

根据 2022 年年报，你公司 2022 年营业收入 2,705.46 万元，同比减少 20.59%，营业成本 1,683.42 万元，同比减少 35.38%。其中，软件业务营业收入为 1,627.39 万元，同比增长 5.89%，营业成本为771.55万元，同比减少 5.01%；系统集成营业收入为 1,078.07 万元，同比减少 43.36%，营业成本为 911.86 万元，同比减少 49.14%。

另外，你公司本期综合毛利率为 37.78%，较去年同期增长了 14.24 个百分点。2021 至 2022 年，公司净利润分别为-15,044.96 万元、-1,398.47 万元，公司连续两年亏损。

(1)按收入类别结合销售模式、产品定价、成本构成、主要客

户情况等说明本期收入、成本变动不一致的原因及合理性；结合上述分析、产品和服务占比、硬件及软件成本价格变动、销售价格变动、行业变化趋势、同行业可比公司情况等，详细说明 2022 年公司综合毛利率增长的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在较大差异；

【公司回复】

公司收入类别主要分为软件类收入、系统集成类收入，其中软件类收入包括软件产品销售收入、技术服务类收入。

公司客户群体主要包括：各级卫生健康行政主管部门，公司为政府部门提供医疗健康信息化服务整体解决方案；各级医疗部门，包括医院、基层医疗卫生机构，为医疗卫生机构提供医院信息化整体解决方案，为居民提供个性化互联网医疗健康服务。

公司大部分合同均通过公开招投标方式签订，产品定价根据项目实施成本和实施难度、产品采购价格、市场销售策略等因素确定产品定价。

公司系统集成类合同成本主要为硬件采购成本及系统集成人工成本，软件类合同成本主要为人工成本。其中系统集成类合同毛利率较低，软件类合同成本毛利率较高。公司2022年度收入结构发生了变化，软件类营业收入增长，系统集成类营业收入降低，导致了综合毛利率增长。

公司2022年度的经营策略为保生存、创利润，为实现这一经营策略，公司承接的软件合同，尽可能提高项目研发、实施效率，缩减项目从研发到验收的时间，严控人工成本；为保证系统集成类合同的合

理利润，公司不盲目承接毛利率过低的系统集成类合同，提升了系统集成类项目的利润率。

综上所述原因，公司2022年度综合毛利率同比有所增长。公司为医疗行业的软件企业，同行业企业的综合毛利率基本在20%-50%之间，我公司2021年度、2022年度毛利率均在这一区间范围内，与同行业无太大差异。

(2)结合上述回复、各细分业务所处细分行业环境、市场供求趋势、业务模式变动、主要客户合作年限、在手订单及期后新签订单情况、收入确认原则等方面，详细说明2022年公司细分业务收入变动及整体净利润持续为负的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异；说明目前持续经营能力是否存在重大不确定性，公司为改善盈利能力拟采取或已采取何种措施。

【公司回复】

公司2022年度整体净利润持续为负的原因有以下两点：1. 营业收入未增长，人员规模较上年相比没有变化，但期间费用较高，消耗了项目毛利，导致净利润为负；2. 2022年度根据公司的会计政策计提了信用减值损失734万元，占营业收入比重为27.15%，减值损失的计提，对净利润影响较大。

公司为提高盈利能力，在营销策略上所出了相应的调整，压缩软件类项目的交付时长，加快验收，降低人员成本；系统集成类项目需要评估项目毛利率，不盲目扩大销售规模，主要保证项目利润；根据市场预期，做出人员规模调整，降低公司的整体费用支出。

2、关于销售费用

根据2022 年年度报告，你公司2022 年销售费用为809.91 万元，较去年同期的 3,388.93 万元减少 76.10%，主要原因系公司前期为项目所投入的开发、销售等成本费用，根据市场预测，这部分项目预计形成合同的可能性较小，所以将前期投入的成本费用在报告期内结转。其中，销售服务费为 540.80 万元，较 2021 年的 3,227.99 万元减少 83.24%。

请你公司：

(1) 说明销售服务费的具体内容、主要支付对象、支付金额及支付标准，以及 2021 年大幅增长及本期大幅下降的原因及合理性，相关费用支出的合法合规性，是否存在商业贿赂等情形；

【公司回复】

销售服务费为公司在合同签订前，提前投入的研发成本。公司在合同签订前，为尽最大可能签订销售合同，为更好地向客户展示项目效果，需要在合同签订前提前投入项目研发成本。销售服务费的主要支付对象为投入到项目前期研发的公司研发人员的工资等费用开支。工资费用支出合法合规，不存在商业贿赂等违法行为。

2021年销售服务费3388.93万元，主要系公司前期为项目所投入的开发、销售等成本费用，根据市场预测，这部分项目预计形成合同的可能性较小，所以将前期投入的成本费用在2021年度内结转。考虑到2021年的销售方针，公司经营业绩并未有所提升，2022年公司改变了经营方针，在未签订合同前，不做大量投入，严控成本，从而致使

2022年度的销售服务费较同期大幅下降。

(2) 结合上述分析,说明将前期项目的开发、销售等成本费用归集至销售费用的原因及合规性,其他部门人员是否从事销售活动,费用核算的相关内控关键环节及保障费用核算完整性的具体措施,是否与存在成本费用跨期调整的情形。

【公司回复】

公司主营业务为软件开发、技术服务,公司为扩大生产规模、提升销售业绩,在销售合同确定前期需要提前进行项目研发,研发主要是研发人力成本的投入,这一部分属于为取得合同而投入的售前成本,依据企业会计准则,应列入销售费用(售前服务费)核算。

前期投入的成本费用在2021年内结转的原因为:公司根据项目的具体情况,结合市场反馈的相关信息,做出项目的情况预测,前期投入的项目成本,预计后期无法再形成具体的合同,故在2021年度结转至销售费用(售前服务费)科目。不存在成本费用跨期调整的情形。

请年报审计机构对上述事项发表明确意见,并说明在审计过程中对公司销售费用完整性的核查方式、核查比例和核查结论。

【会计师事务所回复】

(1) 审计组对销售费用年度变化实施分析程序,发现2020年-2022年销售费用分别为806万元、3389万元和810万元,2021年费用畸高,经查看明细科目,发现主要原因为2021年销售服务费畸高,将销售服务费确定为销售费用的审计重点;

(2) 询问管理层大幅变动的原因为:考虑到2021年的销售方针,

大幅增加销售服务费的同时，公司经营业绩并未有所提升，2022年公司改变了经营方针，在未签订合同前，不做大量投入，严控成本，从而致使2022年度的销售服务费较同期大幅下降；

(3)通过了解和查看公司费用管控制度和审批流程，查看公司费用审批执行情况。经查，费用审批流程齐全，先申请和后审批，附件齐全；

(4)查看销售服务费科目核算的内容，归集和结转方式，该科目费用组成主要是前期为客户研发投入的人工成本的分摊、差旅支出等，并通过与本年度确认收入的项目进行匹配，查看已确认收入的客户其对应的销售服务费是否一同计入费用，以确认销售服务费的完整性；

(5)通过截止性测试查看期初期末费用跨期的情况，对期初1-2月和期后1-2月超过1万元/笔的费用进行抽查，抽查比例80%以上，未发现费用跨期的情况。经核查，本期销售费用可以确认。

3、关于前期差错更正

根据 2022 年年报，你公司就 2016 年至 2017 年与湖南省卫生和计划生育委员会签订了 4 份合同，合计 1,487.30 万元。其司根据合同完工进度，在 2016 至 2018 年期间共确认湖南省卫健委项目相关销售收入 1,403.11 万元，确认销售成本 362.47 万元。由于合同实施内容复杂，项目时间跨度较长，项目实施过程中情况变化较大，公司对合同实施中部分转包情况未及时、充分的了解，导致对合同中存在的转包服务内容不清晰，合同成本预估不足，进而前述合同成本有 313.57 万元计入了 2022 年度，并进行了追溯调整。

请你公司：

(1) 说明公司对分包商的要求及选择程序，并结合业务流程和业务模式说明分包和自行施工的内容和范围，是否存在将业务分包给无资质分包商以及合同限制分包而实际采用分包的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷；

【公司回复】

公司对分包商的要求及选择程序为：商务人员通过各种渠道寻找合适的供应商，并对供应商的基本信息进行调查，再将收集到的厂商信息进行预评审和初选，通过对质量、价格、供货期、服务、信息安全等方面进行比较，选出初步合格的外部供方，一般可供选择的外部供方包括：1. 国内外知名厂商；2. 已获ISO9000认证的供应商；3. 客户指定供应商；4. 与公司一直保持良好信誉的供应商；5. 在同行中有良好口碑的供应商。

公司与湖南省卫生和计划生育委员会签的湖南省卫生计生委省公立医院与省平台互联互通工程采购项目合同，合同建设内容是按《湖南省人口健康区域信息平台数据接入规范(医疗服务)2015版》，将161家医疗机构的数据报表按质按量每天增量上传到省平台，实施任务主要包括公司集中准备、数据接口视图编写，医院现场实施、运行期间维护等工作。由于161家医疗机构中的涉及到HIS厂商并不完全是我公司的HIS系统，所以，不属于我公司HIS系统的医疗机构需要分包给原HIS厂商进行数据接口视图编写。本项目分包不存在将业务分包给无资质分包商以及合同限制分包而实际采用分包的情形，也不存

在纠纷或潜在纠纷。

(2) 列表与湖南省卫生和计划生育委员会签订了 4 份合同涉及的分包商的具体情况，包括分包商名称、成立时间、注册资本、股权结构、主营业务、与公司合作时间、公司采购金额、是否与公司存在实质或潜在的关联关系；

【公司回复】

分包商名称	成立时间	注册资本 (万元)	股权结构	主营业务	与公司合作时间	公司采购金额	是否存在关联关系
卫宁健康科技集团股份有限公司	2004-04-07	214242.7249	股权分散	软件开发及销售、技术服务等	2016年起至今	416.544	否
湖南永泰智业软件有限公司	2008-03-24	3500.00	唯一股东持股100%	计算机软件和硬件开发、销售及维护等	2017年起至今	31.60	否
长沙市伯高信息技术有限公司	2010-04-07	100.00	两大股东各持股50%	计算机软件开发及销售，计算机硬件销售等	2017年起至今	8.00	否
创智和宇信息技术股份有限公司	2006-04-05	7890.00	大股东持股80.79848%	信息系统集成服务，软件开发，计算机软硬件销售等	2017年起至今	8.00	否
湖南创星科技股份有限公司	2006-10-31	6464.0989	大股东持股44.05911%	信息系统集成服务，软件开发、服务，电子产品销售等	2017年起至今	63.00	否
创业慧康科技股份有限公司	1997-12-10	154912.4692	大股东持股14.23%	软件开发，信息系统集成服务等	2017年起至今	8.00	否

(3) 结合该项目成本核算的内容，成本归集、核算及结转方法，成本核算关键环节的内部控制等，说明未在当期及时结转成本的原因，是否存在分包商为公司承担成本费用的情形；说明导致前期差错更正

产生的与财务报表相关的内部控制缺陷,以及针对相关缺陷采取的整改措施及整改情况。

【公司回复】

由于公司与湖南省卫生和计划生育委员会签订的 4 份合同实施内容复杂,项目时间跨度较长,项目实施过程中情况变化较大,财务对合同实施中部分转包情况未及时、充分的了解,对合同中转包服务内容不清晰,导致合同成本预估不足。

针对合同成本预估不足的问题,公司采取了相应的整改措施。具体如下:1.加强对市场、商务、项目管理、财务各相关部门人员的技能培训,全面认识成本管理,健全成本核算、控制机制,明确各相关部门的工作与职责;2.建立项目管理系统,涵盖项目立项、任务管理及分配、项目进展、项目全流程监控。

请年审会计师事务所说明对公司财务报告相关内部控制建立健全的有效性所履行的核查程序及核查结论,并就公司是否因内控不完善、滥用会计政策等导致会计差错更正发表明确意见。

【会计师事务所回复】

(1)通过公开信息了解被审计单位历年的审计报告意见类型、是否存在信息披露异常的情况,经了解,以往该公司都是标准无保留审计意见;(2)了解更换会计师事务所的原因,向前任会计师事务所和注册会计电话和发函进行沟通,了解是否存在特殊风险事项;(3)查看公司与财务报告相关的内部控制制度,并查看相关的董事会会议决议表决情况,对销售及收款循环、采购与付款循环及货币资金循环

进行了穿行测试，以了解内控制度的执行情况；（4）了解和查看公司各会计科目采用的会计政策，是否与前期保持一致，经了解，本年度未变更会计政策。经审计核查，被审计单位不存在因内控不完善、滥用会计政策导致会计差错更正。

4、关于应收账款

根据 2022 年年报，你公司应收账款期末账面余额 4,690.00 万元。其中，1年以上的应收账款占比86.50%，5年以上应收账款占比47.91%。应收账款期末坏账准备2,720.70万元，对于同一实际控制人的荆州凯乐医疗信息技术有限公司应收账款 678.75万元未计提坏账准备；本期实际核销的应收账款金额为 1,618.00万元。

请你公司：

（1）结合报告期内结算政策、信用政策及其执行情况，说明账龄 1 年以上应收账款占比较高的原因及合理性，以及 2022 年应收账款期后回款情况、信用期内和信用期外应收账款的金额及占比，并结合逾期客户经营情况和财务状况，分析说明公司是否存在逾期客户无法及时支付的回款风险；

【公司回复】

公司下游客户群体主要为行政事业单位，由于公司原来对应收账款催收工作落实有所欠缺，另外受经济大环境影响，导致一部分客户付款不及时，付款时间延长。2023年6月，公司应收账款期末账面余额5005.80万元。其中，1年以上的应收账款占比83.49%，5年以上应收账款占比49.16%。应收账款期末坏账准备3916.86万元。公司

对于有确实逾期无法支付风险的应收账款，将予以核销应收账款处理，未做核销处理的，均为无回款风险的应收账款。

(2)结合对于关联公司荆州凯乐医疗信息技术有限公司的应收账款形成的时间、原因、账龄、未收回原因等，说明对该公司应收账款未计提坏账的原因及合理性；

【公司回复】

2018年6月30日，荆州凯乐医疗信息技术有限公司与我公司签订了《公安县全民健康信息化建设项目》的软件与硬件采购合同，金额分别为1125万元、475万元，合计1600万元，截止到目前，荆州凯乐医疗信息技术有限公司共向我公司支付合同款921.25万元，尚欠合同款678.75万元。荆州凯乐医疗信息技术有限公司2022年经营状况良好，但由于筹资活动的增加，资金流暂时出现紧张，导致欠款。根据长信畅中公司会计政策：应收账款关联方组合计量预期信用损失的方法为参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失，根据对该往来的历史信用损失经验，暂无证据表明存在预期信用损失，故未计提坏账准备金。

(3)详细说明本期核销的应收账款的形成时间、欠款方的名称、成立时间、主要股东、注册地及主要经营地、交易背景、回款情况、计提坏账准备的金额、无法收回的原因及合理性，并说明对应营业收入确认的依据，是否具有真实性。

【公司回复】

本期核算的应收账款形成时间为2017年，欠款方名称为长沙凯途电子科技有限公司，该公司成立时间为2011年6月3日，注册地位于长沙市芙蓉区东二环定庆金都C栋109房，主要股东为陈立娟、廖建武。公司2017年与凯途签订了1918.00万元合同，该项目于2017年9月28日验收，取得了项目验收报告，于2017年确认了营业收入1918.00万元。截止到目前，长沙凯途电子科技有限公司仅支付300.00万元合同款，尚欠合同款1618.00万元，公司多次向凯途送达询证函，均无任何回复，且多次催收，也未支付欠款，公司于2022年度核销了该笔应收账款。

请审会计师事务所：结合已实施的审计程序和获取的审计证据对上述（2）（3）事项发表明确意见。

【会计师事务所回复意见】

针对荆州凯乐医疗信息技术有限公司的应收款，审计组查看了2018年的确认收入和应收账款的凭证及相关合同等附件资料，确认业务的真实性；本期对往来款项余额发函函证、获取了被审单位与该单位的对账资料。根据长信畅中公司会计政策：应收账款关联方组合计量预期信用损失的方法为参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失，根据以往的经验及对未来的预期，该关联方往来暂无证据表明存在坏账风险，故未单独计提坏账准备。

针对本期核销的长沙凯途电子科技有限公司的应收款1618万元，（1）审计组查看了2017年长信畅中与该公司签订的软件系统合同、双方签

字盖章的验收报告、发票及相关原始资料，收入确认依据充分；（2）向长信畅中公司分管业务高管、业务员、财务了解业务情况、催款情况、公司确定无法回款的原因。该应收款账龄在5年以上，公司按会计政策已全额计提坏账准备；（3）查看公司核销坏账的依据：催款记录、内部决策程序文件，公司核销该应收账款依据充分。

5、关于存货

根据 2022年年报，你公司存货期末账面余额为 572.37万元，同比减少40.80%，主要原因为公司一部分前期未验收项目的投入成本在本报告期内结转为营业成本。其中，2021至2022年，存货明细均为在产品及库存商品。2022年度，公司未对存货计提跌价准备。

你公司医疗信息系统的开发与服务、医疗系统集成收入确认政策为：公司按照合同约定，提供完成相关商品以及服务，并经客户验收后确认收入。商品销售收入确认政策为公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。

请你公司：

（1）说明公司确认医疗信息系统的开发与服务、医疗系统集成收入的具体验收流程、验收时点及验收方，主要客户验收时点、实施周期与合同约定时间是否存在较大差异，是否通过存在调节验收时点而调节收入的情形，是否涉及分阶段验收并确认收入的情形，如有，进一步说明该方法在新收入准则下的适用性、可行性、合规性及相关

影响，相关内部控制制度是否健全；

【公司回复】

公司确认项目的营业收入，均需要取得客户的验收证明材料，以取得验收材料的时间节点，做为确认营业收入的时间节点。验收时点、实施周期会受项目的实施过程中所遇到的具体情况的影响，部分合同存在与合同约定时间有一定差异，但不会有较大差异存在。公司确认营业收入，必须以收到甲方验收为准，不存在调节验收时点而调节收入的情形。

公司无分阶段验收并确认收入的情形，都以终验为时间节点确认营业收入。

(2)结合上述分析、收入确认政策，说明“公司一部分前期未验收项目的投入成本在本报告期内结转为营业成本”的原因及合规性，存货明细列示是否准确，是否存在已发出商品但客户长期未验收的情形，是否存在期后大额退货的情形；

【公司回复】

公司部分项目，在合同签订当年，未完成项目验收，不符合确认营业收入的原则，所以当年未确认营业收入，项目对应成本也无法确认营业成本，这一部分项目在第二年才完成项目验收，因此，在第二年确认营业收入与营业成本。公司存货依据项目耗费工时，记录项目成本，数据准确。公司不存在已发出商品但客户长期未验收的情形，也不存在期后大额退货的情形。

(3)结合存货减值测试过程，说明报告期内未对存货计提减值准

备的原因和合理性。

【公司回复】

公司存货分为两部分，其一为系统集成类合同需外购的硬件设备，其二为软件类合同研发与实施的人工成本。未签订系统集成类合同前，公司不会提前采购，所有采购的硬件设备，均为定向采购，此类存货不存在减值的情形。软件类合同研发与实施的人工成本，均为公司人员所耗费的人工费用，软件类合同一般在一年左右会完成验收，人工费用结转软件类营业成本，因为，基本不存在跌价风险。

特此说明。

此页无正文，为湖南长信畅中科技股份有限公司《关于全国中小企业股份转让系统有限责任公司对湖南长信畅中科技股份有限公司2022年年报问询函的回复》的盖章页

湖南长信畅中科技股份有限公司

2023年9月25日



此页无正文，为湖南楚才会计师事务所（普通合伙）《关于全国中小企业股份转让系统有限责任公司对湖南长信畅中科技股份有限公司2022年年报问询函的回复》的盖章页

湖南楚才会计师事务所（普通合伙）

2023年9月25日

