

证券代码：600257

证券简称：大湖股份

公告编号：2023-031

## 大湖水殖股份有限公司关于收到 上海证券交易所《关于大湖水殖股份有限公司 2022 年年度报告的信息披露监管工作函》的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

大湖水殖股份有限公司（以下简称“大湖股份”或“公司”）近期收到上海证券交易所（以下简称“上交所”）下发的《关于大湖水殖股份有限公司 2022 年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2023】0707 号）（以下简称“《年报监管函》”）。公司对《年报监管函》关注的问题进行了认真核查和分析，现就相关问题回复如下：

问题 1、关于经营业绩。公司主营水产养殖、白酒加工和康复医疗。年报披露，公司报告期内实现营业收入 10.95 亿元，同比下降 15.29%；归母净利润-0.71 亿元，同比减亏 1.09 亿元。分产品看，水产品实现收入 5.90 亿元，较上年减少 21.71%，毛利率 15.26%，较上年减少 2.81 个百分点；医疗服务实现收入 2.23 亿元，较上年增加 3.66%，毛利率 28.26%，较上年减少 12.03 个百分点；白酒实现收入 1.36 亿元，较上年减少 2.40%，毛利率 62.98%，较上年减少 7.18 个百分点。公司称因酒业分部销售模式发生变化，报告期内销售费用发生额同比减少 38.12%至 5912 万元，主要为工资福利、市场推广及促销等项目金额减少。分季度看，公司各季度业绩波动较大，1-4 季度归母净利润分别为-1319 万元、-104 万元、1692 万元、-7418 万元。分地区看，公司报告期内西南地区实现收入 4352 万元，同比减少 50.47%，新增华北地区收入 2550 万元。

请公司：(1)补充列示水产品中鲜活、冰冻、冰鲜系列的营业收入、营业成本、毛利率及同比变动情况，结合相关产品结构量化分析报告期内水产品销售量同比减少 45.57%，但收入仅同比减少 21.71%的原因；(2)结合医疗服务的经营模式与业务内容的变化，说明报告期内毛利率较上年大幅减少的原因及合理性；(3)

补充披露白酒业务的经营情况，包括但不限于销售、结算模式、销售渠道、主要供应商和客户、产销量数据等，并结合公司的行业地位、市场份额、产品定位，说明当前毛利率水平的合理性；(4)结合酒业销售模式的具体变化、推广促销等明细项目的核算内容，量化分析报告期内销售费用大幅下降的原因；(5)结合各业务板块的季节性特点及主要产品的价格走势和季度经营数据，对比同行业可比上市公司，补充说明各季度业绩波动较大的原因及合理性；(6)补充披露西南地区、华北地区的业务开展情况及收入变动的的原因。请年审会计师发表意见。

### 【回复】

一、补充列示水产品中鲜活、冰冻、冰鲜系列的营业收入、营业成本、毛利率及同比变动情况，结合相关产品结构量化分析报告期内水产品销售量同比减少 45.57%，但收入仅同比减少 21.71%的原因；

公司水产品业务，区分鲜活、冰冻、冰鲜产品类别，其中冰冻产品和冰鲜产品属于预制菜，报告期销售数量、营业收入及与 2021 年同期对比情况如下：

单位：万公斤、万元

项目	2022 年度				2021 年度	
	销售数量	同比变动	营业收入	同比变动	销售数量	营业收入
鲜活水产品	869.42	-50.17%	38,453.76	-32.65%	1,744.65	57,097.97
冰冻水产品	434.74	-32.73%	20,218.79	14.63%	646.24	17,638.54
冰鲜水产品	5.89	-48.72%	302.35	-49.26%	11.49	595.93
合计	<b>1,310.05</b>	<b>-45.57%</b>	<b>58,974.89</b>	<b>-21.71%</b>	<b>2,402.37</b>	<b>75,332.44</b>

报告期各产品类别平均销售单价与 2021 年同期对比情况如下：

单位：元/公斤

项目	2022 年度		2021 年度
	平均单价	同比变动	平均单价
鲜活水产品	44.23	35.14%	32.73
冰冻水产品	46.51	70.39%	27.29
冰鲜水产品	51.33	-1.07%	51.88
合计	<b>45.02</b>	<b>43.56%</b>	<b>31.36</b>

如上表所示，2022 年度公司水产品业务销售产品数量同比下降 45.57%，营业收入下降 21.71%，销售数量下降幅度超过收入降幅，水产品业务平均销售单

价增长 43.56%，上述变化主要原因系水产品价格上涨及结构变化所致，具体包含以下两方面因素：

#### **（一）公司鲜活水产供给量有所下降，市场供需关系变化使得鲜活水产销售单价有所增加**

2021 年末，公司原经营的北民湖渔场、东湖渔场相继被有关部门收回，鲜活水产养殖面积减少 6.38 万亩，公司鲜活水产养殖及销售能力受到一定影响；此外，受宏观经济下行、需求低迷等因素影响，2022 年度鲜活水产市场受到较大冲击，总体需求及供给相较往年均大幅收缩，市场供给端缩减更为明显，鲜活水产价格有所上涨。鲜活水产销售单价由 2021 年 32.73 元/千克增长至 2022 年的 44.23 元/千克，增长 35.14%，一定程度上抵消了销量下降对销售收入的影响，销售收入同比减少 32.65%，低于销售量 50.17% 的降幅。

#### **（二）冰冻水产品细分结构发生变化，高端产品销量占比增加**

冰冻水产品系近年来公司重点发展的业务方向。目前公司冰冻水产品覆盖小龙虾类深加工品、深加工鱼头鱼肉品以及虾类贝类冰冻加工品等水产加工品，销售覆盖大型商超、新零售以及餐饮终端等多个主流渠道。冰冻水产品消费需求多样，市场竞争激励激烈，公司坚持深入市场的发展策略，持续开展新品研发工作，顺应消费者喜好，根据渠道反馈不断推出新品。

公司根据各渠道市场需求情况，有序管理各品类产品供给。2022 年，公司冰冻水产品销售结构发生变化，低价产品销量减少，高端产品销量增加。受当期消费环境影响，消费者对前置仓、社区团购等新零售渠道的消费热度有所下降，该渠道下小规格、低价类冰冻虾仁、冰冻虾尾等低价产品销量下降；公司大规格、高品质调味小龙虾系列产品在商超渠道收获消费者好评，销量增长显著。

受上述产品结构变化影响，由于低价产品基数较大，2022 年其销量减少使公司冰冻水产品销量较去年同期降低 32.73%；同时由于高单价高端产品销售情况良好，使冰冻品产品平均单价由 27.29 元/千克提高至 46.51 元/千克，增幅达 70.39%，整体使得 2022 年冰冻水产品实现收入 20,218.79 万元，较去年同比增长 14.63%。

冰鲜水产品销售数量及销售收入均较小，且报告期内二者变动比例相近，未对水产品整体销售数量及营业收入变动幅度差异造成影响。

产品价格上涨对水产品毛利率起到正向拉动作用，但供需关系的变化同样导致公司采购成本和养殖成本增长，对产品毛利率构成负面影响。2022年度，公司主要水产品毛利率均出现不同程度下滑。具体如下：

单位：万元

项目	2022年度			2021年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
鲜活水产品	38,453.76	31,694.04	17.58%	57,097.97	45,679.92	20.00%
冰冻水产品	20,218.79	18,021.39	10.87%	17,638.54	15,545.99	11.86%
冰鲜水产品	302.35	258.37	14.55%	595.93	497.16	16.57%
<b>合计</b>	<b>58,974.89</b>	<b>49,973.79</b>	<b>15.26%</b>	<b>75,332.44</b>	<b>61,723.07</b>	<b>18.07%</b>

如上表所示，最近两年公司水产品毛利率分别为 18.07% 和 15.26%，整体保持稳定，变动幅度较小。区分产品系列，2022 年鲜活水产毛利率由 20.00% 下降至 17.58%，主要受鱼种采购价格较去年同期上涨所致；冰冻水产品系列毛利率相较 2021 年基本持平，变动幅度不大。冰鲜水产品毛利率由 16.57% 下滑至 14.55%，主要系销售渠道调整导致销量下滑所致，该品类收入规模较低，毛利水平相对稳定。

综上所述，2022 年度水产品营业收入下滑幅度低于销售量的下滑幅度，主要系由于当期鲜活水产品销售单价提高以及冰冻水产品中高端产品占比上升的影响，符合公司实际业务情况，具备合理性。

二、结合医疗服务的经营模式与业务内容的变化，说明报告期内毛利率较上年大幅减少的原因及合理性；

(一) 最近两年医疗服务业务收入及毛利率变化情况

最近两年，公司医疗服务业务收入及毛利率变动情况如下：

单位：万元

项目	2022年度			2021年度		
	主营业务收入	收入占比	毛利率	主营业务收入	收入占比	毛利率
护理院	14,596.18	65.47%	47.32%	14,622.63	67.99%	50.79%

项目	2022 年度			2021 年度		
	主营业务收入	收入占比	毛利率	主营业务收入	收入占比	毛利率
康复医院	7,508.83	33.68%	21.01%	6,885.63	32.01%	18.00%
其他	4.88	0.02%	92.91%	-	-	-
<b>不含杭州新设医院合计</b>	<b>22,109.89</b>	<b>99.17%</b>	<b>38.39%</b>	<b>21,508.25</b>	<b>100.00%</b>	<b>40.29%</b>
杭州新设医院	185.46	0.83%	-1180.91%	-	-	-
<b>总计</b>	<b>22,295.35</b>	<b>100.00%</b>	<b>28.25%</b>	<b>21,508.25</b>	<b>100.00%</b>	<b>40.29%</b>

如上表所示，2021 年及 2022 年，公司医疗服务业务分别实现收入 21,508.25 万元和 22,295.35 万元，对应毛利率分别为 40.29% 和 28.25%，相较 2021 年，2022 年该业务板块收入增长平稳，增幅为 3.66%，毛利率下降 12.03%，下降幅度较大，主要原因为 2022 年杭州新设杭州东方华康康复医院、杭州金诚护理院二所盈利性医疗机构当期亏损所致。医疗机构运营一般需经历新设、培育、盈亏平衡、快速增长以及平稳发展多个阶段，杭州新设医院于 2022 年 6 月取得医疗机构执业许可证并正式营业，营业初期处于市场开拓阶段，接受病患相对较少，但前期建设投入较大，使用权资产摊销、装修、设备摊销折旧以及人员工资等营业成本较大，导致 2022 年新设医院处于亏损状态，毛利率为负。剔除杭州新设医院以外，公司下属其他医疗机构 2022 年度综合毛利率为 38.39%，毛利率整体保持稳定。

## （二）报告期内医疗经营模式与业务内容未发生重大变化

公司医疗服务业务板块主要由控股子公司东方华康医疗管理有限公司（以下简称“东方华康”）经营管理，截至本回复出具日，公司医疗服务业务板块经营康复医院、护理院各 3 家，均已取得主管部门颁发的医疗机构执业许可证，均为当地医医疗保险定点医疗机构。公司下属康复医院按照二级康复专科医院标准设置集康复治疗、康复护理、康复教学于一体的现代化康复医院，主要为神经、肌肉、骨骼、各种术后、以及老年衰退等功能障碍患者提供定制化的康复治疗服务，为亚健康人群提供专业精细的康复服务及管理服务；下属护理院主要面向慢性病患者、生活不能自理（失能、半失能）的长期卧床患者、老年病人以及其他需要长期护理服务的患者提供医疗护理、康复促进、临终关怀等服务。报告期内，公司医疗服务内容未发生重大变化。

公司以康复医学为主要特色，为患者提供康复健康和康复治疗服务。公司特色学科建设主要定位于临床医学与现代康复医学的结合，且以慢性病、老年病为公司学科的主攻方向。公司长期以来与公立医院建立医联体合作，充分发挥双方优势，提升公司医疗临床业务及专业技术能力，形成了“资源共享、名医联盟、名院孵化”的多元化医疗产业链。公司运营模式为集医疗、康复、高端护理、养老四位一体，康复医疗服务对象主要以中老年人群为主，其占比超过 70%，为老人提供从医疗服务、康复护理、养老照护等一体化、系统化服务。公司经营模式已运营多年，经营情况稳健，报告期内未发生重大变化。

综上所述，2022 年医疗服务业务毛利率下滑，主要原因为当期杭州新设医院投入运营，运营初期处于亏损状态，符合实际运营情况与行业一般惯例，剔除新设医院影响后，毛利率相较 2021 年同期不存在重大差异，具有合理性。

**三、补充披露白酒业务的经营情况，包括但不限于销售、结算模式、销售渠道、主要供应商和客户、产销量数据等，并结合公司的行业地位、市场份额、产品定位，说明当前毛利率水平的合理性；**

#### **（一）白酒业务整体经营情况**

公司白酒业务由全资子公司湖南德山酒业营销有限公司、湖南德山酒业有限公司（以下统称“德山酒业”）开展。德山酒业前身系常德酒厂，主营业务为白酒产品的生产、销售。德山酒业经营“德山”品牌酒历史悠久，产品覆盖浓香型、酱香型以及兼香型多个香型，覆盖小瓶酒、中低端、次高端、高端白酒多个档次。近年来白酒消费市场需求不断呈现差异化特点，公司不断丰富公司的产品结构，采取差异化的市场销售策略。公司“德山”品牌属于区域性白酒品牌，销售区域主要集中在常德市辖区内，近三年区域集中度均在 99% 以上。

#### **（二）白酒业务销售模式、销售渠道及结算模式情况**

##### **1、销售模式及销售渠道**

按照销售方式，公司白酒业务销售模式分为直销模式和经销模式。直销模式下游客户包括商超、烟酒店、餐厅等零售商以及终端消费者。直销模式下，由公司销售部门直接负责对接下游客户、获取订单、配送产品、解决售后等销售工作，

同时负责渠道开发、销售推广和终端维护等市场推广活动。经销模式下游客户包括产品总经销商和区域经销商。

如前文所述，公司主要销售区域在常德市辖区内，市场相对固定。公司主要采取差异化的市场销售策略，根据产品档次定位选择销售渠道，特别近几年顺应白酒行业的“酱酒热”和消费升级，公司对次高端和高端白酒销售采取了分步走的战略，前期选择直销模式，建立品牌美誉度和一定市场份额，后期通过经销商模式进行规模扩张。最近两年，公司各档次白酒产品对应的销售模式、销售渠道以及下游客户情况如下：

产品档次	产品系列	销售模式	
		2022 年之前	2022 年之后
高端、次高端白酒	德酱系列酱香酒、御品德山系列等	主要以直销方式开展	主要以经销方式开展
中端、低端白酒	御品德山系列、秘藏系列、德山大曲系列等	御品德山系列为直销方式，其他以经销方式开展	主要以经销方式开展
	滴水洞系列	以经销方式开展	
小瓶白酒	秘藏系列小酒、滴水洞系列小酒、御品系列小酒	以经销方式开展	

注：公司以市场零售价格为基准划分产品档次，高端白酒零售价在 1000 元以上；次高端白酒零售价在 500 元至 1000 元区间内；中端白酒零售价在 100 元至 500 元区间内，低端白酒零售价在 100 元以下；小瓶白酒指规格在 100 毫升至 300 毫升区间的白酒产品。

2022 年，公司对德酱系列、御品系列产品的销售模式进行了调整，主要与经销商合作，由直销模式为主调整为经销模式为主。变更之后产品的渠道开发、销售推广等市场活动由经销商主要负责，公司对产品市场情况进行整体调控。

以上销售模式转变的原因为，公司白酒业务经营以来，长期以浓香型白酒为主要产品，其中“德山大曲”产品知名度最高，虽公司针对不同细分市场，推出有不同品类、不同档次的产品，但常年以来公司白酒产品结构一直以低端、中端产品为主，高端产品销售占比较低，整体销售规模常年在 1 亿元上下。2016 年以来，国内白酒消费格局逐渐演变，酱香型白酒市场认可度持续升温，行业内出现“酱酒热”趋势。公司在“酱酒热”消费风潮下，尝试研发高端酱香型白酒产品，经历前段研发生产过程，2019 年公司“德酱”系列酱香型高端白酒正式上市。高

端系列白酒上市后，为保证新品价格和初建市场的稳定，公司采取了自建营销团队，通过大客户团购、烟酒门店推广等，直接与零售商对接的方式开展销售。“德酱”系列产品上市后收获了较高的市场认可，销售收入由 2019 年 661.34 万元增长至 2021 年的 3,774.73 万元。酱香高端产品销量的增加产生协同效应，公司“御品德山”系列高端浓香型白酒销量也收获小幅上升。

公司高端系列产品历经一段时间的培育，结合已积累的消费口碑及美誉，产品销售群体逐渐培育成熟，具备了销售模式转型的条件，公司于 2022 年对销售模式进行了调整。此次调整后，经销模式为公司主要销售模式，与白酒行业多数酒企的销售模式相同。最近三年，公司白酒业务按照销售模式构成情况如下：

单位：万元

销售模式	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
经销模式	13,258.74	97.38%	5,264.28	37.74%	4,080.92	43.87%
直销模式	356.12	2.62%	8,684.84	62.26%	5,221.53	56.13%
合计	<b>13,614.87</b>	<b>100.00%</b>	<b>13,949.12</b>	<b>100.00%</b>	<b>9,302.45</b>	<b>100.00%</b>

## 2、销售结算模式

公司白酒业务各销售模式下，各类客户结算模式如下：

销售模式	客户类型	结算方式	结算账期	结算方式
经销模式	产品总经销商	先款后货或先货后款	-	银行转账
	区域经销商	先款后货	-	银行转账
直销模式	零售商	先款后货	-	银行转账
	终端客户-团购	先货后款	1-3 个月	银行转账
	终端客户-自营直销	先款后货	-	银行转账

公司白酒业务属于区域性品牌，销售规模较小，为了加速货款回笼，减少坏账风险，设计了较为严格的信用政策并严格执行，货款均通过银行转账方式结算。公司白酒业务结算模式与同行业公司不存在重大差异。

### （三）白酒业务主要客户及供应商情况

2022 年度，公司白酒业务板块前五大客户销售情况如下

单位：万元

客户名称	客户类别	销售收入
常德惠悦贸易有限公司	产品总经销商	6,945.97
湖南星城一品贸易有限公司	产品总经销商	2,854.15
常德湘致远酒业有限公司	产品总经销商	2,040.22
常德铁信贸易有限公司	产品总经销商	846.95
桃源县玖友商贸有限公司	区域经销商	268.68
合计		<b>12,955.96</b>

注：以上销售收入统计口径仅包括白酒业务。

2022 年度，公司白酒业务板块前五大供应商采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购金额
贵州黔途酒业有限公司	1,055.48
岳阳市宝辰包装有限公司	544.15
无锡市中亚彩印有限公司	436.97
湖南跃宇竹业有限公司	307.24
安徽溢彩玻璃器皿有限公司	224.08
合计	<b>2,567.93</b>

#### （四）白酒业务产销量情况

2022 年度，公司白酒产品产销量情况如下：

项目	单位	数量
销量	吨	933.47
产量	吨	1,054.72
产销率		88.50%

注：以上统计为公司白酒产品成品产量、销量信息

#### （五）行业地位、市场份额、产品定位

白酒行业属于充分竞争的行业，市场集中度相对较低，基于国内各区域饮食、饮酒文化的差异化，各省份、城市之间对于白酒产品的消费差异性特征明显。白酒行业的消费区域特征也比较明显，白酒消费呈现出理性消费、品质消费的趋势。近年来，白酒企业之间的竞争更加市场化、专业化以及细分化。消费逐渐升级，对白酒企业的品牌、技术、质量要求越来越高，行业分化加剧，全国性名酒品牌

渠道下沉，与区域性品牌酒市场竞争加剧，当前行业已经进入了深度分化期，市场竞争更为激烈。

公司经营的“德山”白酒品牌属于区域性白酒品牌，近年来白酒消费市场需求不断呈现差异化特点，公司不断丰富产品结构，产品覆盖浓香型、酱香型以及兼香型多个香型，定位包括小瓶酒、中低端、次高端及高端白酒多个档次。公司主要销售范围为常德市辖区内，销售区域集中度高，地域属性明显。

根据常德市公安机关统计数据，2021年常德白酒市场销售额约为25亿元。市场构成上，除茅台、五粮液等全国名酒之外，主要流通白酒品牌包括武陵酒、德山酒、释心堂等，其中武陵酒生产运营主体为湖南武陵酒有限公司，现为老白干酒（600559.SH）控股子公司，为德山酒最主要竞品。结合以上数据，2021年度常德市白酒市场情况如下：

单位：万元

项目	收入规模	占比
武陵酒	24,145.61	10.91%
德山酒	13,949.12	6.31%
全国性名酒	154,867.26	70.00%
其他本地酒	28,276.95	12.78%
<b>合计</b>	<b>221,238.94</b>	<b>100.00%</b>

注：全国性名酒数据、常德白酒市场总体销售额数据源于常德市公安机关公开文件，武陵酒收入取自老白干酒年报。

如上所示，德山酒在常德区域内销售占比在6%左右，产品市场份额较小。

#### （六）公司白酒业务毛利水平具有合理性

最近两年，公司白酒业务收入、毛利率及销售费用率变动情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度
白酒业务收入	13,614.87	13,949.12
白酒业务毛利率	62.98%	70.16%
白酒业务销售费用率	8.74%	29.66%

2022年白酒业务销售模式转变后，因具体的销售渠道开发维护、销售推广等市场工作由经销商负责，公司给与经销商客户单价政策优于直销模式下客户单价，2022年毛利率同比减少7.18%；同时，白酒业务销售费用率由29.66%下降

至 8.74%，减少 20.92%，销售费用率降幅大于毛利率降幅，业务实际盈利能力得到增强。

公司白酒业务与区域性酒企上市公司营业收入、毛利率对比情况如下：

单位：万元

酒企名称	所属区域	收入规模	毛利率
		2022 年度	2022 年度
老白干酒	河北、湖南	465,310.12	68.36%
迎驾贡酒	安徽	550,530.16	68.02%
口子窖	安徽	513,510.30	74.16%
金徽酒	甘肃	201,173.24	62.78%
伊力特	新疆	162,313.49	48.05%
平均值		<b>378,567.46</b>	<b>64.27%</b>
公司	湖南	<b>13,614.87</b>	<b>62.98%</b>

如上表所示，公司毛利率水平位于合理区间内，与参照公司不存在重大差异。

综上所述，2022 年公司白酒业务毛利率变动主要原因系销售模式发生变化，变化基于公司白酒业务发展经营情况开展，旨在进一步提高白酒业务盈利能力，具有商业实质，变化后销售模式与同类公司不存在重大差异，销售费用减少幅度大于毛利率减少幅度，销售费用率收窄，白酒业务盈利能力得到提升，毛利率水平具有合理性。

#### 四、结合酒业销售模式的具体变化、推广促销等明细项目的核算内容，量化分析报告期内销售费用大幅下降的原因；

近年来，国内白酒行业集中化、品牌化、高端化趋势逐渐凸显，区域强势品牌发展优势明显，行业整体从高速发展逐步转向高质量发展。随着“德酱”等高端系列带来的消费品牌和美誉度的提升，市场群体逐渐成熟，公司为适应白酒行业竞争日益激烈化的局面，调整了原有的销售模式，由直营销模式为主向经销商销售模式为主转变。原直营模式下，公司根据客户群体不同，对外销售主要分为团购渠道和直营渠道，团购渠道主要面向大型企业及单位，直营渠道主要通过小超市、烟酒铺及便利店面面向终端消费者。公司为提升产品市场认可度及销售情况，使新产品快速推向市场，须针对团购渠道与直营渠道开展不同的市场推广、

商业运营、产品宣传、品牌宣传和团队建设等活动，由此而产生的销售费用较大。自 2022 年转为经销商模式后，公司可以在较少承担市场和流通等环节费用情况下，充分利用经销商管理能力、销售资源及服务团队，向客户提供更高品质服务，从而提高公司区域市场地位与竞争力。

2021 和 2022 年，酒业板块销售费用明细及销售费用率情况如下：

单位：万元

项目	2022 年		2021 年	
	金额	费用率	金额	费用率
市场推广及促销费	525.11	3.86%	1,890.42	13.55%
工资及福利	481.74	3.54%	1,386.04	9.94%
宣传费	103.70	0.76%	482.61	3.46%
办公费	17.42	0.13%	28.45	0.20%
业务招待费	13.95	0.10%	22.61	0.16%
车辆使用费	12.65	0.09%	16.74	0.12%
折旧摊销	11.17	0.08%	9.52	0.07%
运输费	9.91	0.07%	85.18	0.61%
差旅费	0.33	0.00%	48.65	0.35%
其他	13.81	0.10%	166.72	1.20%
<b>总计</b>	<b>1,189.79</b>	<b>8.74%</b>	<b>4,136.94</b>	<b>29.66%</b>

注：费用率=酒业销售费用各明细/酒业板块业务收入。

如上表所示，公司 2022 年销售费用相较 2021 年下降较大，主要系前述销售模式转变所致。转变销售模式之后，产品推广及促销等各项开支主要由经销商负责，公司则主要负责产品开发、广告宣传、品鉴推广、市场检查等方面。广告宣传方面，数量较多但单笔费用较低的宣传费由各经销商负责，公司仅负责诸如机场广告等大型广告的制作。人工费用方面，由于转型后需要的销售及相关人员减少，员工离职后致使费用大幅下降，公司只保留少部分员工负责经销商管理、组织宣传活动等，对于销售人员进行了优化。

五、结合各业务板块的季节性特点及主要产品的价格走势和季度经营数据，对比同行业可比上市公司，补充说明各季度业绩波动较大的原因及合理性；

## （一）公司分季度数据整体分析

大湖股份 2022 年各季度主要经营数据如下：

单位：万元

项目	2022 年一季度	2022 年二季度	2022 年三季度	2022 年四季度
营业收入	21,901.71	32,060.39	28,847.58	26,661.60
占全年收入比例	20.01%	29.29%	26.35%	24.35%
毛利	5,310.30	7,299.22	8,001.62	5,320.63
占全年毛利比例	20.48%	28.15%	30.86%	20.52%
毛利率	24.25%	22.77%	27.74%	19.96%
期间费用	5,416.15	6,018.69	6,072.09	6,155.98
资产减值损失	-	-	-	3,678.55
信用减值损失	199.34	771.26	94.73	956.58
净利润	-1,307.28	66.41	1,910.40	-8,078.55

分季度来看，公司 2022 年 1-4 季度净利润分别为-1,307.28 万元、66.41 万元、1,910.40 万元及-8,078.55 万元，前三季度相对波动较小，波动原因主要与公司主营业务相关。第四季度净利润下降幅度巨大，主要系公司 2022 年第四季度计提 3,390.09 万元商誉减值以及年底针对康复护理医院应收医保款变更预期损失率的会计估计而多计提的信用减值损失所致。

公司 2022 年 1-4 季度营业收入分别为 21,901.71 万元、32,060.39 万元、28,847.58 万元及 26,661.60 万元，其中，第二、第三季度为公司甲鱼以及小龙虾系列冰冻加工产品的销售旺季，第四季度为蟹类产品的销售旺季，对应销售收入占比相对较高。毛利率方面，2022 年总体维持平稳，波动系各季度主要产品的成本结构不同以及 2022 年末部分审计调整事项所致。

## （二）同行业对比分析

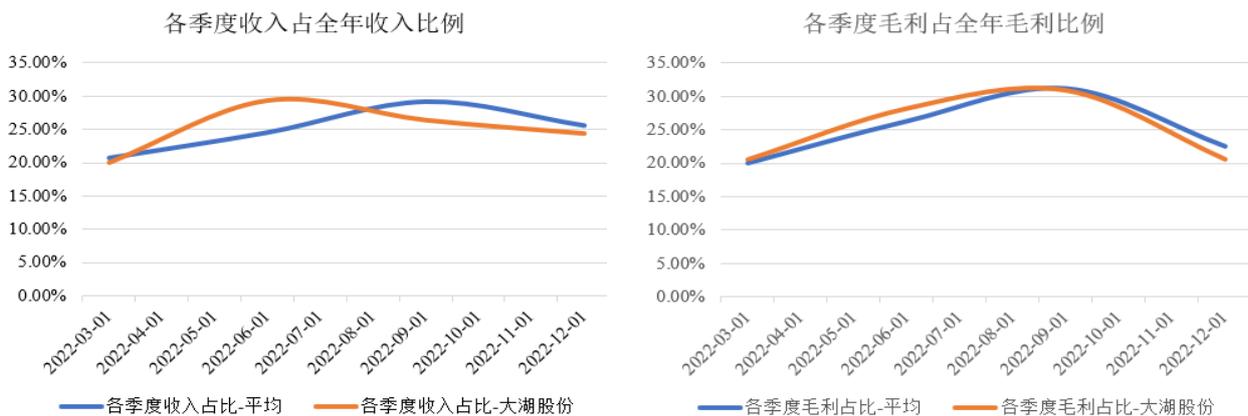
公司分季度营业收入及毛利占比与同行业可比公司情况对比如下：

单位：万元

公司	项目	2022 年第一季度	2022 年第二季度	2022 年第三季度	2022 年第四季度
*ST 佳沃	营业收入	122,319.64	116,305.51	159,994.40	154,143.43

	占全年收入比例	22.13%	21.04%	28.94%	27.89%
	毛利	19,604.10	21,136.75	28,106.86	8,707.28
	占全年毛利比例	25.28%	27.25%	36.24%	11.23%
百洋股份	营业收入	61,325.43	83,872.24	92,386.00	83,815.21
	占全年收入比例	19.08%	26.10%	28.74%	26.08%
	毛利	5,785.00	10,282.41	13,299.52	9,227.46
	占全年毛利比例	14.99%	26.64%	34.46%	23.91%
国联水产	营业收入	106,221.86	135,251.90	153,363.65	116,584.43
	占全年收入比例	20.77%	26.45%	29.99%	22.80%
	毛利	12,975.46	16,232.57	14,750.00	21,149.82
	占全年毛利比例	19.93%	24.93%	22.65%	32.48%
平均值	占全年收入比例	<b>20.66%</b>	<b>24.53%</b>	<b>29.23%</b>	<b>25.59%</b>
	占全年毛利比例	<b>20.07%</b>	<b>26.28%</b>	<b>31.12%</b>	<b>22.54%</b>
大湖股份	占全年收入比例	20.01%	29.29%	26.35%	24.35%
	占全年毛利比例	20.48%	28.15%	30.86%	20.52%

根据上述数据绘制的折线图如下：



基于上述图表，2022 年第一、第四季度公司的收入占比与可比公司吻合，第二季度公司进入龙虾系列冰冻加工产品与甲鱼产品的销售高峰期，收入为全年最

高。2022 年全年，公司各季度毛利占比与可比公司基本契合，公司经营数据具备合理性。

## 六、补充披露西南地区、华北地区的业务开展情况及收入变动的的原因。

经公司自查，公司以前期间分区域销售收入披露有误，现对 2021 年及 2022 年相关数据进行更正。该更正不涉及对财务报表的调整，对公司 2021 年及 2022 年度财务状况、经营成果和现金流信息没有影响。

更正前，最近两年分区域销售收入情况如下：

单位：万元

销售区域	2022 年度			2021 年度	
	销售收入	收入占比	变动幅度	销售收入	收入占比
中南地区	73,274.19	67.52%	-21.99%	93,928.35	73.12%
华东地区	27,978.97	25.78%	14.18%	24,504.58	19.08%
西南地区	4,352.00	4.01%	-50.47%	8,786.36	6.84%
华北地区	2,550.65	2.35%	-	-	-
东北地区	246.99	0.23%	-77.73%	1,108.98	0.86%
西北地区	121.82	0.11%	-1.88%	124.15	0.10%
<b>合计</b>	<b>108,524.62</b>	<b>100.00%</b>	<b>-15.51%</b>	<b>128,452.42</b>	<b>100.00%</b>

更正后，最近两年分区域销售收入情况如下：

单位：万元

销售区域	2022 年度			2021 年度	
	销售收入	收入占比	变动幅度	销售收入	收入占比
中南地区	73,277.75	67.52%	-19.84%	91,411.73	71.16%
华东地区	27,983.50	25.79%	-3.13%	28,888.88	22.49%
西南地区	4,352.00	4.01%	-2.64%	4,470.01	3.48%
华北地区	2,543.11	2.34%	-25.45%	3,411.46	2.66%
东北地区	246.99	0.23%	138.42%	103.59	0.08%
西北地区	121.26	0.11%	-27.28%	166.75	0.13%
<b>合计</b>	<b>108,524.62</b>	<b>100.00%</b>	<b>-15.51%</b>	<b>128,452.42</b>	<b>100.00%</b>

注：中南地区包括华中区域及华南区域

经更正后，2022 年相较 2021 年中南区域销售收入同比下降 19.84%，中南区域为公司所处区域，客户较为密集，近年来该区域一直是公司主要销售区域，受

宏观经济下行、需求萎缩影响，公司 2022 年主营业务收入整体较去年同期减少 15.51%，与中南区域收入变动幅度相近。

2022 年及 2021 年西南区域分别实现销售收入 4,470.01 万元和 4,352.00 万元，2022 年该区域销售收入变动幅度为-2.64%，变化较小。公司在西南区域主要开展水产品销售业务，主要为鲜活鱼产品及甲鱼产品，主要客户为当地水产市场档口商铺。最近两年西南区域销售收入占比分别为 3.48%和 4.01%，业务开展稳定。

2022 年及 2021 年华北区域分别实现销售收入 3,411.46 万元和 2,543.11 万元，各期收入占比分别为 2.66%和 2.34%，收入规模及占比规模均较小。公司在华北区域主要开展水产品销售业务，包括甲鱼、大闸蟹等鲜活水产品，以及部分冰鲜冻鲜产品，主要客户为当地水产市场档口商铺，以及京东自营等渠道商。2022 年该区域销售收入同比减少 868.35 万元，降低 25.45%，系受需求因素影响，当期公司甲鱼销售规模整体缩减所致，与其他销售区域情况一致。

#### 【会计师核查程序】

1、针对水产分部营业收入，主要实施的核查程序：

(1) 了解和评估与收入确认相关的内部控制设计，并测试关键内部控制运行的有效性；

(2) 了解公司产品类型及产品结构，分产品、分月度对营业收入及毛利率实施分析性程序，分析收入与毛利率波动的合理性；

(3) 获取销售明细账，与客户签订的销售合同、定价评审表、销售记码单（载有客户信息、过磅称重等信息）、收款单据等资料进行核对；

(4) 对选取一定比例当期交易额、应收账款余额的客户，对其交易额和余额进行函证，验证销售收入的真实性；

(5) 通过天眼查等网站对主要机构客户的背景信息进行调查，核查客户的成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、实际控制人等工商信息；另外，由于水产品销售存在大量个人客户的行业固有特点，对主要自然人客户进行访谈；

(6) 对资产负债表日前后的销售交易进行截止测试，评价收入是否计入恰当的会计期间。

## 2、针对医疗分部，主要实施的核查程序：

(1) 通过询问、检查与销售业务相关的内部控制文件，了解销售与收款业务流程，选取适当样本对销售与收款流程的关键控制点进行测试；

(2) 了解东方华康公司的主营业务具体情况和各医院实行的医保结算政策，查看 HIS 系统获取《住院病人结算记录》，核实收入的真实性、完整性；查看医院建设合同、结算资料、会计凭证等，核查成本费用情况；

(3) 对医保结算中心的应收医保款、管理费收入等实施函证程序，并检查期后回款情况，进一步验证收入的真实性和准确性；

(4) 对资产负债表日前后的销售交易进行截止测试，评价收入是否计入恰当的会计期间；

(5) 针对医疗分部的成本费用，对其进行了细节测试和分析性程序。

## 3、针对白酒分部，主要实施的审计程序

(1) 了解和评估与收入确认相关的内部控制设计，并测试关键内部控制运行的有效性；

(2) 对于酒业分部销售模式转变，就模式改变原因、优势劣势、与经销商、代理商的具体合作模式、返利政策以及市场投入情况向管理层进行访谈；

(3) 检查经销商收入确认相关的支持性文件，执行实质性测试程序，核查银行回单、经销商协议、销售发票、销售出库单等资料，核实收入的真实性；向经销商访谈、函证，对返利政策实现情况核实；

(4) 通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等平台核查主要经销商的基本情况，包括注册资本、注册地址、成立时间、经营范围和股权结构等信息，判断其与公司及其股东、实际控制人、董监高、关键岗位人员及其他关联方之间是否存在关联关系。

(5) 结合销售模式转变，对销售价格分析比对、销售费用主要项目变动情况及变动原因分析，以及分产品、分月度对营业收入和毛利率执行分析性程序。

(6) 对销售回款进行核查，关注账面记录回款客户名称与银行流水中的回款对象名称是否一致、账面回款金额与银行流水金额是否一致等，核查销售回款的真实性、准确性和完整性。

## 【会计师核查意见】

经核查，我们认为：

针对问题（1），公司补充披露水产品产品中鲜活、冰冻、冰鲜系列的营业收入、营业成本、毛利率及同比变动情况真实，水产品销售量同比下降幅度小于销售收入同比下降幅度主要系水产品价格上涨及结构变化所致。

针对问题（2），报告期内医疗经营模式与业务内容未发生重大变化，报告期医疗服务毛利率下降的主要原因为两家新设医院投入运营，运营初期处于亏损状态，具有合理性。

针对问题（3）和问题（4），白酒业务本期改变销售模式是导致销售费用大幅下降的主要原因，公司改变销售模式符合行业发展情况，销售毛利率水平具有合理性。

针对问题（5），公司结合各业务板块的季节性特点及主要产品的价格走势和季度经营数据，经与同行业可比公司对比，各季度业绩波动主要受不同细分业务板块变动情况的影响，具有真实的原因和合理性。

针对问题（6），公司补充披露西南地区、华北地区的业务开展情况真实，收入变动原因符合公司实际经营情况。

综上，报告期内公司各业务板块的收入真实、完整，毛利及毛利率波动均符合实际情况，营业收入确认依据充分且计入了恰当的会计期间。

**问题 2、关于客户和供应商。年报披露，公司报告期内前五名客户销售额 3.54 亿元，占年度销售总额 32.33%；前五名供应商采购额 1.98 亿元，占年度采购总额 23.45%。公开信息显示，报告期公司新增第二大客户常德惠悦贸易有限公司成立于 2021 年 12 月且注册资本仅 50 万元，远低于销售额 7033 万元，且与子公司湖南胜行贸易有限公司存在相同董监高；新增第四大供应商南京市高淳区赵亮亮水产专业合作社注册资本仅为 100 万元，远低于采购额 1694 万元；新增第五大供应商湖南常汉龟鳖养殖有限公司为小规模纳税人。**

请公司：(1)分业务板块补充披露前五大客户和供应商的具体情况，包括但不限于成立时间、主营业务及规模、合作背景及方式、交易内容和结算周期、截至报告期末往来款项情况、是否为终端客户等，新增客户销售毛利率与往年同类型业务是否存在较大差异；(2)说明上述客户、供应商成立时间短且注册资本、经

营规模与销售额、采购额不匹配的原因，相关业务是否存在商业合理性。请年审会计师发表意见。

**【回复】**

一、分业务板块补充披露前五大客户和供应商的具体情况，包括但不限于成立时间、主营业务及规模、合作背景及方式、交易内容和结算周期、截至报告期末往来款项情况、是否为终端客户等，新增客户销售毛利率与往年同类型业务是否存在较大差异；

**（一）2022 年度各业务板块前五大客户情况**

**1、水产品业务板块**

单位：万元

名称	客商性质	是否为终端客户	结算方式或周期	初始合作时间	是否为新增客户	销售金额	期末往来余额
沃尔玛（中国）投资有限公司	大型连锁零售商	否	先货后款，账期45天以内	2013年	否	17,930.53	1,115.92
湖南省津津旺农业发展有限公司	经销商	否	先货后款，账期1个月以内	2021年	否	4,727.45	90.48
客户 A	贸易商	否	先货后款，账期1个月以内	2019年	否	2,843.08	18.97
客户 B	贸易商	否	先货后款，账期1周以内	2018年	否	1,462.95	-
客户 C	贸易商	否	先货后款，账期1个月以内	2020年	否	764.08	3.35
合计						<b>27,728.10</b>	<b>1,228.73</b>

备注：上述客户 A、客户 B、客户 C 为公司鲜活水产业务的客户，因考虑到公司营销渠道的保密性，未披露客户的名称。

沃尔玛（中国）投资有限公司（以下简称“沃尔玛”）是全球最大的连锁零售企业。公司主要与沃尔玛旗下的山姆会员店合作，公司作为山姆会员店生鲜以及水产品加工食品供应商，向其供应冰鲜冻鲜产品、鲜活水产等产品。公司与沃尔玛之间的合作基于平等互利原则展开，双方合作时间已超过十年，合作背景及合作方式均与行业内常规参与者不存在差别。

湖南省津津旺农业发展有限公司成立于 2016 年 12 月，系湖南省内较大的农副产品销售渠道商，主要在美团买菜、美团优选以及拼多多等线上平台提供 To B 业务服务，供应农副产品。近年来公司持续优化水产品结构，看好冰鲜冰冻水产加工品业务市场前景，多元化拓展公司冰鲜冰冻水产加工品市场布局，通过与湖南省津津旺农业发展有限公司合作加大对线上买菜平台、社区团购等新零售方式的市场渗透。

客户 A、客户 B、客户 C 为水产品贸易商，主要经营甲鱼、鲜活鱼等水产品批发零售业务，分别在广东、四川区域水产市场内开设有经营档口，经营甲鱼、鲜活鱼批发零售多年，系公司地方甲鱼及鲜活鱼产品的常年合作客户。

## 2、白酒业务板块

单位：万元

名称	客商性质	是否为终端客户	结算方式或周期	初始合作时间	是否为新增客户	销售金额	期末往来余额
常德惠悦贸易有限公司	经销商	否	先货后款，账期 1 个月以内	2022 年	是	6,945.97	4.12
湖南星城一品贸易有限公司	经销商	否	先款后货	2020 年	否	2,854.15	-
常德湘致远酒业有限公司	经销商	否	先款后货	2018 年 <sup>注</sup>	否	2,040.22	-
常德铁信贸易有限公司	经销商	否	先货后款，账期 1 个月以内	2022 年	是	846.95	0.12
桃源县玖友商贸有限公司	经销商	否	先款后货	2018 年	否	268.68	-
<b>合计</b>						<b>12,955.96</b>	<b>4.24</b>

注：以上销售收入统计口径仅包括白酒业务。

注：常德湘致远酒业有限公司系汪忠彪实际经营的企业，成立于 2020 年，此处填写为公司与汪忠彪初始合作时间。

常德惠悦贸易有限公司（以下简称“惠悦贸易”）成立于 2021 年 12 月，主要经营业务为酒类（以白酒为主，包括少量啤酒、红酒、饮料等）批发零售。该客户作为公司经销商与公司合作，负责在常德市内推广销售公司中高端类别白酒产品。惠悦贸易主要人员从事酒类销售业务多年，对本地白酒销售市场了解深入，销售渠道较广。公司与该客户合作关系是在拟转变销售模式背景下，经过多次经销商能力考查、调研后综合确立。

湖南星城一品贸易有限公司成立于 2016 年 6 月，经营范围包括进口酒类、国产酒类、非酒精饮料及茶叶、食品、预包装食品的销售等。该客户作为公司经销商与公司合作，负责推广销售公司小瓶酒系列产品。该客户在常德市区及县城市场具有优质的酒店、餐饮等渠道资源，在小瓶酒销售方面占据优势，公司与其合作关系稳定。

常德湘致远酒业有限公司（以下简称“湘致远”）成立于 2020 年 8 月，经营范围包括酒、饮料及茶叶批发；市场营销策划。公司于 2018 年即与该客户实际控制人汪忠彪控制的湖南湘善德酒业有限公司以下简称“湘善德”建立了业务合作。湘致远、湘善德系公司经销商，负责推广销售公司“滴水洞”系列产品。该客户销售团队稳定，具备一定品牌运营和市场管理能力，公司与其合作关系稳定。

常德铁信贸易有限公司（以下简称“铁信贸易”）成立于 2022 年 9 月，主要经营业务为白酒酒类、调味酒批发零售。该客户作为公司经销商与公司合作，负责在常德市内推广销售公司中高端类别白酒产品，该客户主要人员从事酒类销售业务多年，对本地白酒销售市场了解深入，销售渠道较广。

桃源县玖友商贸有限公司成立于 2019 年 9 月，主要经营业务为酒水饮料、副食品批发销售业务。该客户作为公司经销商与公司合作，主要负责桃源县区域市场销售，主要合作产品为德山大曲系列公司传统产品。该公司在桃源县内经营酒水饮料批发零售业务多年，渠道完善，业务团队稳定，与公司合作关系稳定。

### 3、药品业务板块

单位：万元

名称	客商性质	是否为终端客户	结算方式或周期	初始合作时间	是否为新增客户	销售金额	期末往来余额
常德市第一人民医院	医院	否	先货后款，3个月-6个月	2014年以前	否	1,878.89	684.76
桃源县人民医院	医院	否	先货后款，3个月-6个月	2014年以前	否	1,187.46	0.75
澧县人民医院	医院	否	先货后款，3个月-6个月	2014年以前	否	883.15	288.29
安乡县人民医院	医院	否	先货后款，3个月-6个月	2014年以前	否	882.38	105.30

名称	客商性质	是否为终端客户	结算方式或周期	初始合作时间	是否为新增客户	销售金额	期末往来余额
津市市人民医院	医院	否	先货后款, 3个月-6个月	2014年以前	否	827.32	1,252.27
合计						<b>5,659.20</b>	<b>2,331.37</b>

湖南德海医药贸易有限公司为药品流通企业,主要在常德市辖区内开展业务,2022年前五大客户为常德市辖区内三级或二级综合性医院,均为常年合作客户,交易内容为药品及医用耗材。

公司已于2023年6月将持有湖南德海医药贸易有限公司100%股权转让给公司关联方湖南德海制药有限公司,经董事会审议批准后于2023年6月21日对外发布《大湖水殖股份有限公司关于转让子公司股权暨关联交易的公告》(公告号2023-024)。该项交易完成后,公司不再经营药品销售业务,也不存在与药品业务相关的应收账款。

#### 4、医疗服务板块

医疗服务板块客户均为公司经营的康复医院、护理院接待的病患,单个病患对应营业收入分散。根据《医疗机构病历管理规定》第六条规定:医疗机构及其医务人员应当严格保护患者隐私,禁止以非医疗、教学、研究目的泄露患者的病历资料。根据上述法律及法规的规定,医疗机构及其医务人员具有为患者保护其隐私的法定责任。公司下属各医院已纳入医保定点,各院经营服务主要通过医保管理机构回款。报告期内医保回款正常。

### (二) 2022年度各业务板块前五大供应商情况

#### 1、水产品业务板块

单位:万元

名称	供应商性质	初始合作时间	是否为新增供应商	采购金额	期末往来余额
顺祥食品有限公司	水产品加工生产厂商	2019年之前	否	12,620.91	-
供应商 A	水产商贩	2020年	否	2,062.10	31.82
南京市高淳区赵亮亮水产专业合作社	水产养殖农户	2020年	否	1,693.65	411.15

名称	供应商性质	初始合作时间	是否为新增供应商	采购金额	期末往来余额
湖南常汉龟鳖养殖有限公司	水产养殖农户	2021 年	否	1,672.23	-
供应商 B	水产养殖农户	2018 年	否	1,499.96	-
合计				<b>19,548.84</b>	<b>442.97</b>

备注：上述供应商 A、供应商 B 为公司鲜活水产业务的供应商，因考虑到公司采购渠道的保密性，未披露供应商的名称。

顺祥食品有限公司成立于 2000 年 9 月，主营业务为冰冻水产品加工，系湖南省内规模较大、产品品类较多、综合实力较强的水产品加工企业。其作为委托加工服务商，主要为公司提供小龙虾系列产品加工服务。公司对冰鲜冰冻类水产品加工品合作生产商管理严格，该供应商在生产规模、产品质量等方面符合公司产品管理的要求，公司定期对供应商进行管理考核。该供应商于 2019 年与公司开展大批量合作，合作关系稳定。

供应商 A 系鲜活水产生产及贸易，在湖南、湖北区域水产市场经营多个档口门面，经营鲜活鱼、鱼苗鱼种生产孵化及销售业务多年，在鲜活水产市场具有一定市场地位，对上游鱼苗、鱼种的品质控制及品鉴能力较强。公司主要自供应商 A 处采购鲜活鱼（鳊鱼、白鲢等）鱼苗鱼种，合作关系稳定。

南京市高淳区赵亮亮水产专业合作社（以下简称“赵亮亮合作社”）成立于 2017 年 8 月，系江苏省内规模较大、养殖经验较为丰富的养殖合作社，主要经营虾蟹等鲜活水产品养殖销售业务。公司主要自该供应商采购螃蟹等鲜活水产，合作关系稳定。

湖南常汉龟鳖养殖有限公司成立于 2017 年 8 月，主营业务为龟鳖养殖、销售，其实际控制人肖岳武，系汉寿县内温室甲鱼苗养殖大户。温室甲鱼苗育种养殖模式自 2020 年前后在当地兴起并得到推广，由于温室甲鱼苗具有成长速度快、体质好等特点，近年来公司逐渐加大对该类甲鱼苗种的采购。公司于 2021 年起与该供应商建立合作合作，自该供应商采购甲鱼苗，合作关系稳定。

供应商 B 系甲鱼养殖农户，主要在湖南省衡阳市从事甲鱼苗温室孵化养殖业务，从事甲鱼苗孵化业务多年，对甲鱼苗及甲鱼养殖经验丰富，系湖南区域内主要的甲鱼苗供应渠道之一，公司自其采购甲鱼苗，合作关系稳定。

## 2、白酒业务板块

单位：万元

名称	供应商性质	初始合作时间	是否为新增供应商	采购金额	期末往来余额
贵州黔途酒业有限公司	基酒、调味酒供应商	2020 年	否	1,055.48	-
岳阳市宝辰包装有限公司	包材生产厂商	2021 年	否	544.15	161.68
无锡市中亚彩印有限公司	包材生产厂商	2007 年	否	436.97	177.97
湖南跃宇竹业有限公司	包材生产厂商	2012 年	否	307.24	45.65
安徽溢彩玻璃器皿有限公司	包材生产厂商	2011 年	否	224.08	74.62
<b>合计</b>				<b>2,567.93</b>	<b>459.93</b>

贵州黔途酒业有限公司（以下简称“黔途酒业”）成立于 2019 年 7 月，主营业务为白酒、调味酒、基酒销售业务，系贵州省仁怀市茅台镇大唐酒业有限公司渠道经销商，大唐酒业为仁怀市茅台镇具有实力的酿酒企业之一，主要生产销售成品酒、调味酒及基酒产品。公司基于生产需要，经实地考察后，于 2020 年与其建立业务合作关系。

岳阳市宝辰包装有限公司、无锡市中亚彩印有限公司、湖南跃宇竹业有限公司和湖北荆玻海龙玻璃制品有限公司为公司白酒产品包装材料供应商，为公司供应酒瓶、酒盖、包装盒包装袋等，公司经询价比价以及走访考察后与前述供应商确认合作，定期开展供应商考察工作，前述供应商合作关系稳定。

## 3、药品业务板块

单位：万元

名称	供应商性质	初始合作时间	是否为新增供应商	采购金额	期末往来余额
湖南名家医药集团有限公司	医药流通企业	2014 年以前	否	1,794.92	131.05
湖南德海制药有限公司	制药企业	2014 年以前	否	681.56	7.12
华润集团（医药）	医药集团	2014 年以前	否	575.65	7.44
安徽盛海堂中药饮片有限公司	制药企业	2014 年以前	否	502.62	150.43

名称	供应商性质	初始合作时间	是否为新增供应商	采购金额	期末往来余额
南岳生物制药有限公司	制药企业	2014 年以前	否	478.02	-
合计				<b>4,032.77</b>	<b>296.04</b>

注 1：上表已将同一控制下的供应商进行合并披露；华润集团（医药）系华润集团下属各医药类子公司；

注 2：湖南德海制药有限公司统计数据仅为药品业务板块的德海医贸采购数据，未包含其他板块公司采购金额。

湖南名家医药集团有限公司成立于 2006 年 6 月，系湘西北区域大型医药流通企业，系公司长期合作供应商，主要自其采购各类药品及医用耗材。

湖南德海制药有限公司成立于 1997 年 4 月，系公司实际控制人控制的企业，德海医贸主要因代理其天麻首乌片产品，与其产生交易。相关交易已作为关联交易进行披露。

华润集团（医药）、安徽盛海堂中药饮片有限公司、南岳生物制药有限公司属于全国大型或区域知名制药企业，公司经营医药流通业务，自前述企业采购药品及医用耗材。公司与前述企业建立合作时间较长，合作关系稳定。

#### 4、医疗服务板块

单位：万元

名称	供应商性质	初始合作时间	是否为新增供应商	采购金额	期末往来余额
国药控股股份有限公司	制药集团	2020 年之前	否	476.91	96.03
上药控股有限公司	制药集团	2020 年之前	否	359.68	57.35
上海言行生物科技有限公司	制药企业	2020 年之前	否	247.89	52.40
华润集团（医药）	医药集团	2020 年之前	否	201.77	56.18
苏州利连医疗器械有限公司	医疗器械生产企业	2020 年之前	否	146.67	34.87
合计				<b>1,419.57</b>	<b>296.83</b>

注：上表已将同一控制下的供应商进行合并披露；华润集团（医药）系华润集团下属各医药类子公司；

公司医疗服务板块采购主要为下属经营医院因展业需要采购的药品、试剂及医用耗材，主要通过阳光集采平台进行，合作供应商以国药控股、上药控股、华润集团等大型制药集团、医药集团为主，合作稳定。

### （三）新增客户销售毛利率与往年同类业务比较情况

2022 年度，公司各业务板块主要客户中，仅白酒业务板块存在新增主要客户情况，新增客户涉及产品收入、毛利率及往年同类业务情况如下：

单位：万元

项目	类别	收入	毛利率
常德惠悦贸易有限公司	产品总经销商（常德城区内）	6,945.97	71.98%
常德铁信贸易有限公司	产品总经销商（常德区县街道）	846.95	70.92%
合计（均值）		7,792.92	71.87%
2021 年度相同业务类别	直销模式下零售商、终端客户	9,869.87	76.99%

如上表所示，新增客户为白酒业务经销商，其 2022 年毛利率相近，加权平均为 71.87%，相较 2021 年同类型业务下降 5.12 个百分点。

如在本回复“问题 1”之“三、补充披露白酒业务的经营情况...”所答复，2022 年公司对白酒业务销售模式进行调整，由以往的直销模式为主转变为经销模式为主，惠悦贸易、铁信贸易即在此次变革下公司新引入的经销商之一，主要负责御品及德酱系列的销售，其中惠悦贸易主要负责常德市城区内业务活动，铁信贸易主要负责区县街道业务活动。

本次变革后，渠道开发及市场推广活动由经销商负责，公司销售费用得到优化，同时也会按照行业标准，给经销商预留一定的毛利空间，由此导致毛利率下降，变化后毛利率水平与区域型白酒上市公司不存在重大差异，具有合理性。

二、说明上述客户、供应商成立时间短且注册资本、经营规模与销售额、采购额不匹配的原因，相关业务是否存在商业合理性。

#### （一）常德惠悦贸易有限公司情况

##### 1、惠悦贸易基本情况

惠悦贸易为公司白酒业务经销商，系在公司白酒销售模式转变过程中引入的新客户。具体交易情况参见本回复“问题 2”之“一、分业务板块补充披露前五大客户和供应商的具体情况...”。

##### 2、选择惠悦贸易作为客户的背景

如在本回复“问题 1”之“三、补充披露白酒业务的经营情况...”所答复，公司于 2021 年下半年筹划白酒业务销售模式调整事项，因公司白酒产品销售区域高度集中，市场受众相对固定，在筹划调整的过程中，公司分别与长期合作的产品经销商、省内大型经销商进行了多次谈恰，但考虑到白酒业务的特殊性，如若经销商无法有效推广市场，将会对公司直销模式下积累出的品牌美誉及消费口碑造成重大不利影响，对白酒业务持续经营带来不确定性。基于以上考虑，公司对合作经销商的选择十分慎重。

直销模式下，白酒销售业务主要由子公司湖南胜行贸易有限公司（以下简称“胜行贸易”）开展，在商议销售模式转变阶段，计划将销售职能收回酒业营销子公司，对胜行贸易人员进行调整，员工根据自主意愿选择关系调整至酒业营销子公司或自主择业。在此过程中胜行贸易部分销售人员拟自主创业继续从事酒业销售行业，并提出作为公司经销商承接公司业务方案。王竟安，原胜行贸易政商市场部业务经理、监事，即为该类员工之一。

在上述背景下，公司综合比较各拟合作经销商渠道资源、品牌认同、人员团队以及资金实力等方面因素，最终选定与王竟安进行合作。公司做出此项决策的主要考虑因素如下：

（1）公司前员工对德山酒品牌认同感较强，理解公司的各品类白酒产品的定位、优势及竞争力，在保持高端产品市场口碑及美誉度方面优势明显；

（2）具备多年销售经验，对常德白酒下游市场及消费群体较为了解，对原直营模式下的客户具有一定的渠道积累；

（3）前员工作为经销商对接新老客户，有利于公司节约客户开发成本、沟通成本，同时对内沟通较为顺畅，运营效率更高效；

（4）合作员工自身具备一定资金实力。

确定合作后，王竟安带领部分其他胜行贸易员工离职，与其他合作伙伴成立常德惠悦贸易有限公司，成为公司渠道总经销商，负责公司次高端、高端白酒产品在常德市辖区内的销售推广。

### **3、公司与惠悦贸易的合作方式**

公司与惠悦贸易签订《经销合同》，对销售方式、销售区域、价格政策以及结算方式等进行约定。公司与惠悦贸易合作产品以次高端、高端品类为主，销售方式为买断式销售，约定各类产品提货单价，约定结算账期为 1 个月，销售区域为常德市辖区。

公司向惠悦提供的产品价格低于直销模式下向零售商、终端客户销售价格，约定有年度销售任务，如未完成销售任务以终止合作方式进行惩戒，除参照成熟酒企向大型经销商给与提货价支持外，未约定返利或其他折让支持。

惠悦贸易为公司独立经销商，与公司、德山酒业公司在机构设置、业务开展、人员构成、财务资金、经营资产等方面保持独立，王竞安以及惠悦贸易其他主要人员与公司、德山酒业子公司不存在异常利益关系，与公司实际控制人及董监高、德山酒业主要人员不存在亲属关系或者其他异常利益关系。

公司白酒属于区域型白酒品牌，销售区域集中，规模较小。由于行业的特殊性，地方上经营烟酒贸易的经营者具有分散度高、规模小的特点，市场参与者众多，对于经营者的主要评价因素为货源及渠道的可靠性，地方上并无以公司注册资本评判经营者资金能力的标准。惠悦贸易作为公司主要经销商，其 2022 年总体销售规模超过 1 亿元，经营规模与同公司交易规模具有匹配性。

综上所述，惠悦贸易作为公司白酒产品经销商与公司存在业务关系，双方合作关系具有真实的商业背景，符合商业逻辑，具有商业实质，具有合理性。

## **（二）赵亮亮合作社情况**

### **1、赵亮亮合作社基本情况**

赵亮亮合作社成立于 2017 年 8 月，于 2020 年 10 月成为江苏阳澄湖股份农业产业化联合体成员单位（该联合体 2021 年被评为江苏省级示范联合体），为公司蟹类鲜活水产供应商。该供应商在闸蟹主产区拥有近三千亩养殖面积，具备有机大闸蟹基地认证，与江苏省内主要蟹类养殖合作社合作密切。

公司与该供应商自 2019 年建立合作关系，因其养殖鲜活水产品品质较高，近年来公司自其采购量逐年增加，最近三年公司向该供应商采购具体情况如下：

单位：万元

期间	采购内容	采购金额
2022 年度	蟹类等鲜活水产	1,693.65
2021 年度	蟹类等鲜活水产	982.24
2020 年度	蟹类等鲜活水产	307.76

## 2、公司自该供应商采购具有商业合理性

国内蟹类消费市场广阔，公司自有蟹类产品产量无法满足市场需求，因此需对外采购部分满足公司质量标准的鲜活蟹，作为货源补充。公司对水产合作社的背景、资质、实力等按公司标准进行专项评估，并签订了购销合同。公司对赵亮亮合作社采购价格参考市场价格，并经交易双方协商确定，定价公允。

农民专业合作社是由农民自愿组成的、以互助互利为宗旨的经济组织，是国家鼓励支持农业生产者从事农业产业，促进农村经济的发展和提高农民的收入水平的一种互助性经济组织，是我国农业生产者常见的组织模式。相对法人组织，往往不需要设置较高的出资额度，赵亮亮合作社成员出资总额为 100 万元，符合该种组织形式的特点，符合行业惯例。

综上，公司与赵亮亮合作社持续合作，合作关系稳定，公司采购交易具备真实商业背景和商业实质，具有商业合理性。

### （三）湖南常汉龟鳖养殖有限公司

#### 1、湖南常汉龟鳖养殖有限公司基本情况

湖南常汉龟鳖养殖有限公司成立于 2017 年 8 月，注册资本 5,000 万元，实际控制人为肖岳武，是公司一直保持合作关系的甲鱼苗供应商之一。最近两年公司自肖岳武实际控制的企业采购情况如下：

单位：万元

项目	名称	采购内容	采购金额	
			2022 年度	2021 年度
肖岳武实际控制的企业	湖南常汉龟鳖养殖有限公司	甲鱼苗	1,672.23	-
	汉寿县武强特种水产养殖场	甲鱼苗	-	1,640.81

肖岳武系甲鱼苗养殖大户，主要以温室养殖方式从事养殖。温室甲鱼苗育种养殖模式自 2020 年前后在当地兴起并得到推广，由于温室甲鱼苗具有成长速度

快、体质好等特点，近年来公司逐渐加大对该类甲鱼苗的采购。肖岳武系该种养殖模式前期研究及推广的主要参与人员，与种养殖技术成熟，其供应甲鱼苗品质较好，且在当地具有一定规模。公司于 2021 年起与该供应商建立合作关系，自该供应商采购甲鱼苗，合作关系稳定。

## 2、公司自该供应商采购具有商业合理性

综上所述，因温室甲鱼苗品质较好，且繁殖育种基地在湖南省内，具备成本优势，近年来公司逐渐加大对该类甲鱼苗的采购。肖岳武系温室甲鱼苗养殖大户，具备技术及规模优势，公司自 2021 年即与其开展采购合作，其并非 2022 年新增供应商。公司定期前往其经营的养殖基地考察调研，以保证甲鱼苗种的品质，公司自其采购价格基于市场价格确定，定价公允。公司与该供应商合作关系稳定，采购活动具备真实商业背景和商业实质，具有商业合理性。

### 【会计师核查程序】

1、针对客户核查，会计师执行了以下审计程序：

（1）通过询问、检查与销售业务相关的内部控制文件，了解销售与收款业务流程，选取适当样本对销售与收款流程的关键控制点进行测试，公司销售与收款流程具有有效性，未发现异常；

（2）检查经销商收入确认相关的支持性文件，执行实质性测试程序，核查银行回单、经销商协议、销售发票、销售出库单等资料，核实收入的真实性；

（3）获取销售明细表，比较分析新增客户与老客户的销售价格、返利政策、信用政策，并对营业收入与毛利率进行分析，关注毛利率波动的合理性；

（4）对于新成立不久但交易额较大的经销商实施访谈、函证程序，关注与其交易的商业合理性；

（5）通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等平台核查主要经销商的基本情况，包括注册资本、注册地址、成立时间、经营范围和股权结构等信息，判断其与公司及其股东、实际控制人、董监高、关键岗位人员及其他关联方之间是否存在关联关系。

2、针对供应商核查，会计师执行了以下审计程序：

（1）实施采购函证程序，对主要自然人供应商进行访谈，包括：基本情况

调查；询问合同签订及执行情况、主要交易内容、付款情况；提供书面关联方清单并对其与公司及其控股股东、实际控制人、5%以上股东及董监高等关联方之间的关联关系进行书面确认；

(2) 取得公司供应商明细表，并通过企查查、天眼查等公开系统获取主要供应商成立时间、组织形式、主营业务、注册资本等工商信息；

(3) 通过询问、检查与采购业务相关的内部控制文件，了解采购与付款业务流程，选取适当样本对采购与付款流程的关键控制点进行测试，公司采购与付款流程具有有效性，未发现异常；

(4) 对采购业务实施细节测试，内容涵盖账务记录内容、采购码单、付款信息等，验证采购数量和金额是否正确。

#### 【会计师核查意见】

1、经核查，公司报告期内各业务板块与客户、供应商业务往来均具有商业实质，且与公司不存在关联关系，新增客户销售毛利率与往年同类型业务不存在较大差异。

2、经核查，常德惠悦贸易有限公司董监高王竟安即为公司离职员工，离职后与其伙伴成立了常德惠悦贸易有限公司，具备丰富的白酒销售经验和掌握一定渠道资源。另外，白酒贸易公司不涉及生产设备等资产投入，且主要由业务人员自行开拓客户和市场，该企业经营规模与其注册资本关联度较低，因此，公司与其销售业务具有商业合理性。

3、经核查，南京市高淳区赵亮亮水产专业合作社组织类型为农民专业合作社经济组织，是以农户经营为基础，以合作社为纽带的互助性经济组织，生产经营不依赖于水产合作社的相关资产，其注册资本规模较小具备合理性；供应商经营范围与公司业务相匹配，公司采购交易具备真实商业背景和商业实质，具备交易的商业合理性。

4、公司已经制定了规范的供应商的选择标准及过程，湖南常汉龟鳖养殖有限公司注册资本与采购规模相匹配，不存在成立时间较短或注册资本较小的情形，采购价格与同类供应商相比差异较小，双方交易具有合理性。

**问题 3、关于商誉减值。年报披露，公司商誉期末余额 1.91 亿元，商誉减值准备期末余额 3558.50 万元，其中本期对东方华康医疗管理有限公司(以下简**

称东方华康)计提减值 3390.09 万元。东方华康 2020、2021 年度分别实现净利润 2336.6 万元、3864.12 万元，2022 年度净利润下滑至 1554.57 万元，与当年承诺净利润 4500 万元存在较大差距。此外，报告期内公司控股子公司杭州东方华康康复医院有限公司和杭州金诚护理院有限公司分别确认收入 52.65 万元、150.37 万元，利润均亏损，但经营活动现金流量分别为 1232.84 万元、1112.58 万元。

请公司：(1)补充披露东方华康 2022 年度主要经营情况和成本费用变化情况，包括但不限于门诊量、住院量、人均费用、床位使用率、人工成本及管理咨询类业务占比等，量化分析东方华康经营业绩下滑的原因；(2)结合商誉减值测试选取的具体参数和计算过程，说明减值计提是否充分；(3)比较前期信息披露，说明上述参数与收购时及历次减值测试存在的差异及原因，是否存在前期应计提减值未计提的情况；(4)结合协议约定说明东方华康有关交易对方需履行的业绩补偿义务，明确具体补偿措施和时间安排，以及相关安排是否能够保障上市公司利益；(5)补充披露上述两家控股子公司经营活动现金流的具体情况，说明与收入、利润不匹配的原因。请年审会计师发表意见。

#### 【回复】

一、补充披露东方华康 2022 年度主要经营情况和成本费用变化情况，包括但不限于门诊量、住院量、人均费用、床位使用率、人工成本及管理咨询类业务占比等，量化分析东方华康经营业绩下滑的原因。

#### (一) 东方华康 2022 年度业绩下滑的原因分析

东方华康 2021 年度、2022 年度利润表数据对比如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	变动值	变动百分比
一、营业总收入	22,531.29	22,132.25	399.04	1.80%
其中：营业收入	22,531.29	22,132.25	399.04	1.80%
二、营业总成本	17,455.64	17,127.24	328.40	1.92%
其中：营业成本	13,658.00	12,863.63	794.37	6.18%
税金及附加	29.50	50.33	-20.83	-41.38%
管理费用	3,251.35	3,218.76	32.60	1.01%

项目	2022 年度	2021 年度	变动值	变动百分比
财务费用	516.79	994.52	-477.73	-48.04%
加：其他收益	185.01	96.55	88.46	91.62%
投资收益	-536.94	-277.27	-259.67	-
公允价值变动收益	-	51.36	-51.36	-100.00%
信用减值损失	-1,756.89	-115.51	-1,641.38	-
<b>三、营业利润</b>	<b>2,966.84</b>	<b>4,759.97</b>	<b>-1,793.13</b>	<b>-37.67%</b>
加：营业外收入	4.09	59.23	-55.14	-93.10%
减：营业外支出	105.25	159.05	-53.81	-33.83%
<b>四、利润总额</b>	<b>2,865.68</b>	<b>4,660.14</b>	<b>-1,794.47</b>	<b>-38.51%</b>
减：所得税费用	1,311.10	796.03	515.08	64.71%
<b>五、净利润</b>	<b>1,554.57</b>	<b>3,864.12</b>	<b>-2,309.54</b>	<b>-59.77%</b>

2022 年度，东方华康实现净利润 1,554.57 万元，较 2021 年度减少 2,309.54 万元，下降幅度 59.77%。净利润下滑的原因分析如下：

### 1、营业收入的影响

2022 年度东方华康实现营业收入 22,531.29 万元，较 2021 年度增长 399.04 万元，增幅 1.80%。2022 年度主要经营数据如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	变动值	变动百分比
住院人次	17,628	18,396	-768	-4.17%
人均费用	1.18	1.11	0.07	6.66%
<b>住院收入</b>	<b>20,874.89</b>	<b>20,423.52</b>	<b>148.4</b>	<b>0.81%</b>
门诊人次	7,971	9,788	-1,817	-18.56%
人均费用	0.0176	0.0147	0.0030	20.27%
<b>门诊收入</b>	<b>140.46</b>	<b>143.41</b>	<b>-2.95</b>	<b>-2.05%</b>
<b>管理费及其他收入</b>	<b>1,515.94</b>	<b>1,565.32</b>	<b>-49.38</b>	<b>-3.15%</b>
<b>收入合计</b>	<b>22,531.29</b>	<b>22,132.25</b>	<b>399.04</b>	<b>1.80%</b>
<b>床位使用率</b>	<b>80.22%</b>	<b>82.71%</b>	<b>-2.49%</b>	<b>-</b>

自收购以来，东方华康营业收入保持增长态势，2021 年度实现收入 22,132.25 万元，较 2020 年增长 21.36%。2022 年，受到宏观经济下行、需求低迷因素的影

响，门诊收入、住院收入及其他服务收入均受到了较大的影响，导致当年营业收入仅有小幅增长，与收购时评估预测数据相差较大，未能实现收购时的盈利预测。

从上表数据分析，2022 年度住院人次、门诊人次均存在不同程度的下滑，但人均费用的提升基本抵消了不利影响，住院收入小幅增长，门诊收入小幅下滑。东方华康于 2021 年开始收取管理费，虽然未到达收购时的预期，但近两年总体保持平稳，波动较小。

综上，2022 年度营业收入较 2021 年度小幅增长，对利润的影响较小。

## 2、营业成本的影响

2022 年度东方华康发生营业成本 13,658.00 万元，较 2021 年度增长 794.37 万元，增幅 6.18%，超过营业收入增幅。营业成本明细如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	变动值	变动百分比
人工成本	6,730.23	6,111.21	619.02	10.13%
房租、折旧摊销	3,306.42	3,297.41	9.01	0.27%
药品	1,419.17	1,629.11	-209.94	-12.89%
水电气	808.65	688.83	119.82	17.39%
卫生材料	650.38	594.73	55.65	9.36%
其他	743.15	542.34	200.81	37.03%
<b>合计</b>	<b>13,658.00</b>	<b>12,863.63</b>	<b>794.37</b>	<b>6.18%</b>

由上表可见，营业成本增加主要体现在人工成本增长。2022 年度公司在核酸检测费用和消毒消杀用品、检测试剂、耗材、医疗防护物资、自动监测设备、场所码防控设备、以及院感管理人员增设岗位等方面支出增加，公司承担了多批医务人员支援服务工作的成本费用，人员成本有所增加。

## 3、毛利率波动

2021 年、2022 年，东方华康综合毛利率分别为 41.88%、39.38%，受前述因素影响，2022 年度小幅下滑 2.50 个百分点，对业绩影响较小。

## 4、信用减值损失的影响

2022 年度, 东方华康信用减值损失 1,756.89 万元, 较 2021 年度增加 1,641.38 万元, 是导致 2022 年度业绩下滑的主要原因之一。信用减值损失波动的原因主要为: 公司 2022 年对应收款项坏账准备的计提比例进行了调整, 会计估计变更导致东方华康 2022 年度计提的减值损失增加 1,171.65 万元, 具体如下:

单位: 万元

账龄	变更前		变更后		影响净利润
	坏账计提比例	信用减值损失	坏账计提比例	信用减值损失	
1 年以内	1%	-8.28	5%	137.49	145.77
1-2 年	10%	9.80	50%	492.43	482.63
2-3 年	50%	502.38	100%	1,045.63	543.25
3-4 年	100%	81.47	100%	81.47	-
<b>合计</b>		<b>585.37</b>		<b>1,757.01</b>	<b>1,171.65</b>

## 5、其他因素影响

2022 年度财务费用较 2021 年度减少 477.73 万元, 主要系当年对外借款增加导致利息收入增长所致; 2022 年度投资损失较 2021 年度增加 206.55 万元, 主要系当年参股公司杭州两家医院亏损增加所致; 2022 年度所得税费用较 2021 年度增加 515.08 万元, 主要系 2021 年度常州阳光康复医院实现盈利, 预计未来期间能够取得足够的应纳税所得额用以利用坏账准备、可弥补亏损等可抵扣暂时性差异, 因此确认相应的递延所得税资产, 导致当期所得税费用降低。而无锡国济康复医院因会计估计变更导致出现大额亏损, 该部分可弥补亏损未确认相关的递延所得税资产, 导致当期合并口径所得税费用较高。

综上, 2022 年度, 东方华康虽未完成业绩承诺, 但各项经营指标并未出现重大不利变动, 营业收入仍小幅增长, 毛利率亦保持稳定。业绩下滑的影响因素主要为当年会计估计变更导致计提较多的坏账准备, 而东方华康主要债务人为各地的医保部门, 产生坏账的概率较低, 影响回款的不利因素正在消除, 业绩下滑的影响因素不具备持续性。

### (二) 东方华康 2022 年业绩与承诺利润差异较大的原因

2020年、2021年，东方华康累计实现净利润6,200.72万元，超出业绩承诺200.72万元。截至2022年末，东方华康累计实现净利润7,755.29万元，与累计业绩承诺差异2,744.71万元，原因系2022年度业绩未达预期。

2022年度盈利预测情况及实际实现情况如下表所示：

单位：万元

项目	盈利预测情况	实际实现情况	差异
<b>一、营业总收入</b>	<b>28,424.42</b>	<b>22,531.29</b>	<b>-5,893.13</b>
其中：营业收入	28,424.42	22,531.29	-5,893.13
<b>二、营业总成本</b>	<b>21,066.63</b>	<b>17,455.64</b>	<b>-3,610.99</b>
其中：营业成本	13,249.28	13,658.00	408.72
税金及附加	-	29.50	29.50
管理费用	7,766.40	3,251.35	-4,515.05
财务费用	50.95	516.79	465.84
加：其他收益	-	185.01	185.01
投资收益	-	-536.94	-536.94
信用减值损失	-	-1,756.89	-1,756.89
<b>三、营业利润</b>	<b>7,357.78</b>	<b>2,966.84</b>	<b>-4,390.95</b>
加：营业外收入	-	4.09	4.09
减：营业外支出	-	105.25	105.25
<b>四、利润总额</b>	<b>7,357.78</b>	<b>2,865.68</b>	<b>-4,492.10</b>
减：所得税费用	1,446.39	1,311.10	-135.29
<b>五、净利润</b>	<b>5,911.39</b>	<b>1,554.57</b>	<b>-4,356.82</b>

### 1、营业收入的影响

从上表对比可以看出，东方华康2022年度实现营业收入22,531.29万元，与预测数据28,424.42万元相差5,893.13万元，系业绩未达预期的主要原因。营业收入未能实现预测数的主要原因系受2022年宏观经济下行、需求低迷等因素的影响，医疗服务市场需求端和供给端有所下降，市场需求有所下降的影响，具体如下：

(1) 门诊收入。2020年至2022年，根据当地卫健委发布的防控相关的通知，东方华康下属医疗机构从门诊停诊到实行“一人一诊一室”的预检分诊制度，

门诊亦存在阶段性停诊的现象，导致实际门诊就诊人数未达到预期水平，2022 年度门诊业务收入仅 140 余万元，与预测数相差 2,300 余万元，创收未达到预期。

(2) 住院及其他服务收入。2022 年度，特别是 3 月份以后，根据各院区当地卫健委等主管部门的要求，东方华康下属医疗机构按照规定加强病区管理，实行“病区不探视，非必要不陪护、不得随意离开病区”的管理政策。由于患者缺少家人陪伴，顾虑在院交叉感染，核酸检测频次增加，额外增加了患者的自费住院成本，致使住院人数不增反降。住院结算人次的减少导致实际实现住院及其他服务收入与预测数相差较大，约 3,000 余万元。

## 2、营业成本及管理费用的影响

鉴于评估报告中将部分下属医疗机构的房租水电费等作为管理费用预测，而东方华康实际将该部分费用计入营业成本，因此将营业成本与管理费用合并分析。2022 年营业成本与管理费用预测数合计为 21,015.68 万元，实际发生数合计为 16,909.35 万元，差异 4,106.33 万元。按营业收入扣除营业成本、管理费用后的余额占营业收入的比例计算，2022 年预测数为 26.06%，实际为 24.95%，差异较小。

## 3、会计政策变化的影响

财政部于 2018 年度修订了《企业会计准则第 21 号——租赁》（简称“新租赁准则”），并于 2021 年 1 月 1 日全面实施。新租赁准则下，针对长期租赁的会计处理，使用权资产确认的对利润表的影响“前高后低”的特征。东方华康下属各院主要经营场所为租赁取得，且主要医院实际开展运营活动时间较短，尚处于运营初期，新租赁准则的应用将使得租赁期早期确认较多的财务费用。

具体而言，公司收购东方华康时，协议约定的业绩承诺相关条款，其所依据的盈利预测是按照旧准则的相关规定进行测算。在旧准则下，租赁费按照权责发生计入各期的成本费用，不考虑货币时间价值所形成的财务费用。虽然从整个租赁期来看，新租赁准则对企业的营业利润不会产生影响，但是东方华康的业绩承诺期为五年（2020-2024），下属各医疗机构租赁起始期集中在 2018 年和 2019 年，租赁期一般为 15 年，承诺期恰好处于租赁准则对企业营业利润负向影响的

期间。经测算，会计政策变化影响东方华康 2022 年度净利润 333.25 万元，影响截至 2022 年末的累计净利润 767.04 万元。

#### 4、信用减值损失的影响

由于信用减值损失并不会导致现金流出，因此收益法评估时未考虑该因素，但实际实现净利润已扣除按会计政策计提的减值损失，导致实际净利润与预测数据产生差异。另外，公司 2022 年对应收款项坏账准备的计提比例进行了调整，会计估计变更导致东方华康 2022 年度计提的减值损失增加 1,171.65 万元，具体见本部分回复之“1、东方华康 2022 年度业绩下滑的原因分析”部分。

综上，东方华康 2022 年度业绩未达预期的原因主要包括受宏观经济下行、需求低迷等因素影响导致未实现预期收入、租赁准则的变化以及会计估计变更导致成本费用增加等，均为客观发生且其无法控制的影响因素，不会影响收购交易评估值及交易作价的公允性、合理性。

二、结合商誉减值测试选取的具体参数和计算过程，说明减值计提是否充分；

#### （一）经营业绩预测

##### 1、营业收入预测

资产组中预测未来实现收入的包括上海金城护理院、常州阳光康复医院、无锡市国济康复医院、无锡市国济护理院，营业收入包括住院收入（床位费、诊疗费、药品费、护理费等）、门诊收入、其他收入。

##### （1）住院收入预测

住院收入主要根据当前最大可开放床位数，结合当前床位使用率、平均住院收入，并结合未来床位使用率、平均住院收入预期进行预测。计算公式为：住院收入=开放床位数×床位使用率×每床日平均服务费用×年度天数。

减值测试采用的具体参数如下表所示：

参数	上海金城护理院	无锡国济康复医院	常州阳光康复医院
开放床位（张）-2022 年	824	392	253

开放床位（张）-未来预测	824	459-631	254-268
床位使用率-2022年	96.70%	75.82%	49.23%
床位使用率-未来预测	98.00%	78.40-81.18%	52.10-81.34%
每床日平均费用-2022年（元）	396.70	346.62	502.08
每床日平均费用-未来预测（元）	400.00	353.56-382.70	507.11-527.69

无锡国济护理院 2022 年度住院收入 667.69 万元，规模较小，预测 2023 年度下降 5%，之后每年以 5% 的速度增长，2027 年以后进入稳定期。

### （2）门诊收入的预测

门诊收入根据开放门诊量和人均费用进行预测，计算公式为：门诊收入=最大开放门诊量×实际可容门诊利用率×门诊病人人均费用

近年来受宏观经济下行、需求低迷等因素影响，普通门诊尚在试运行阶段，未全面开放，门诊利用率较低，未来随着宏观环境逐步好转，门诊逐步开放，门诊利用率将逐步提高。但鉴于之前的门诊实际收入远未达预期，本次减值测试做了较为保守的预测，预计 2023 年实现门诊收入 73.72 万元，之后年度小幅增长，至 2027 年及以后的稳定期为 212.66 万元。

### （3）其他收入的预测

其他收入主要包括护工管理费收入、住院服务费收入及其他收入等。护工管理费系护工收费的分成，住院服务费主要指患者除普通住院以外的服务的费用，上述服务与住院收入关联度较高，按照历史期占住院收入比例预测。其他收入，主要为将目前闲置的办公区域转租的租金收入或其他零星收入。

资产组未来年度营业收入详见下表：

单位：万元

公司	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	稳定期
上海金城护理院有限公司	13,693.69	13,733.51	13,698.35	13,812.14	13,825.14	13,825.14
无锡市国济康复医院有限公司	5,879.96	6,673.62	7,499.03	8,275.50	8,772.67	8,772.67
无锡市国济护理院有限公司	1,152.97	1,210.63	1,271.16	1,334.71	1,401.45	1,401.45
常州阳光康复医院有限公司	2,826.51	2,862.65	3,491.52	4,468.49	4,667.97	4,667.97
<b>合计</b>	<b>23,553.13</b>	<b>24,480.41</b>	<b>25,960.06</b>	<b>27,890.84</b>	<b>28,667.23</b>	<b>28,667.23</b>

## 2、营业成本预测

东方华康医疗管理有限公司为管理平台，无主营业务，近期的营业成本主要为工资薪酬和办公设备折旧，本次按照当前水平预测。

其他医疗主体预测情况如下：

(1) 药品、卫生材料、试剂、办公、消毒、检测费、其他的预测，与营业收入相关性较大，本次根据 2021 年、2022 年占收入比重的平均水平进行预测。

(2) 折旧摊销的预测，折旧摊销根据当前资产规模进行预测。

对于使用权资产折旧，本次商誉减值测试评估范围包括使用权资产、一年内到期非流动负债、租赁负债，故本次评估直接将租赁资产的租金作为经营活动现金流出事项计入经营成本，在现金流预测中不预测使用权资产折旧和租赁负债利息。

(3) 工资薪酬、福利费的预测，产权持有人营运基本稳定，工资薪酬根据收入增长水平 2023 年在 2022 年基础上递增 10%，2024 年在 2023 年基础上递增 8%，2025 年至 2027 年每年递增 5%，直至 2028 年保持稳定。

福利费参考 2021 年、2022 年与工资薪酬平均比例进行预测。

资产组未来年度营业成本详见下表：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	稳定期
药品	1,592.28	1,650.39	1,751.81	1,889.84	1,938.92	1,938.92
卫生材料、试剂	847.40	903.83	974.40	1,054.81	1,092.99	1,092.99
办公、消毒、检测等	292.48	309.38	341.59	383.19	398.01	398.01
工资、社保、公积金	6,830.78	7,377.24	7,746.10	8,133.41	8,540.08	8,540.08
福利费	89.48	96.64	101.47	106.55	111.88	111.88
资产折旧、摊销	1,679.74	1,679.74	1,679.74	1,679.74	1,679.74	1,679.74
其他	917.64	979.08	1,071.61	1,183.09	1,228.95	1,228.95
租金	2,161.02	2,211.14	2,290.90	2,314.97	2,354.52	2,354.52
合计	<b>14,410.82</b>	<b>15,207.44</b>	<b>15,957.62</b>	<b>16,745.60</b>	<b>17,345.09</b>	<b>17,345.09</b>

## 3、税金及附加预测

本次以预测年度的营业收入为基础结合 2022 年税金及附加占收入比重的平均值进行预测。

资产组未来年度税金及附加具体预测数据见下表：

单位：万元

公司	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	稳定期
税金及附加	30.62	31.82	33.75	36.26	37.27	37.27

#### 4、管理费用预测

管理费用主要包括工资及福利、折旧费、业务招待费、房租水电等，其中：工资薪酬及福利费考虑到随着企业管理、规模逐步稳定等因素，综合考虑企业预计薪酬每年较上年增长 5%，2028 年及以后年度参照 2027 年水平不再增长；折旧摊销费根据当前资产规模预测；办公费、服务费、业务招待费、其他等综合 2021 年、2022 年占营业收入的平均水平预测。

资产组未来年度管理费详见下表：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	稳定期
工资及福利	2,004.71	2,104.95	2,210.20	2,320.71	2,436.75	2,436.75
折旧费	349.54	349.54	349.54	349.54	349.54	349.54
无形资产及长期待摊费用摊销	41.98	41.98	41.98	41.98	41.98	41.98
业务招待费	227.93	236.90	251.22	269.90	277.42	277.42
房租水电	290.07	301.49	319.72	343.50	353.06	353.06
车辆使用费	27.31	28.39	30.10	32.34	33.24	33.24
修理及物料消耗	124.17	129.06	136.86	147.04	151.14	151.14
差旅费	21.42	22.26	23.61	25.37	26.07	26.07
办公费	196.27	203.99	216.32	232.41	238.88	238.88
中介费	134.38	139.68	148.12	159.13	163.56	163.56
环境治理费	135.72	141.07	149.59	160.72	165.19	165.19
劳动保护费	2.27	2.36	2.51	2.69	2.77	2.77
其他	10.81	11.24	11.92	12.80	13.16	13.16
<b>合 计</b>	<b>3,566.58</b>	<b>3,712.91</b>	<b>3,891.69</b>	<b>4,098.13</b>	<b>4,252.76</b>	<b>4,252.76</b>

#### 5、业绩预测合理性分析

资产组在预测其内的收入、成本、费用情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
1、营业收入	23,553.13	24,480.41	25,960.06	27,890.84	28,667.23
增长率	4.54%	3.94%	6.04%	7.44%	2.78%
2、营业成本	14,410.82	15,207.44	15,957.62	16,745.60	17,345.09
增长率	5.51%	5.53%	4.93%	4.94%	3.58%
3、毛利率	38.82%	37.88%	38.53%	39.96%	39.50%
增长（个百分点）	-0.57	-0.94	0.65	1.43	-0.47
4、管理费用	3,566.58	3,712.91	3,891.69	4,098.13	4,252.76
增长率	9.70%	4.10%	4.82%	5.30%	3.77%
费用率	15.14%	15.17%	14.99%	14.69%	14.83%

本次减值测试基于资产组历史业绩和实际经营情况，收入、成本费用等预测依据充分，2023年度各项预测指标与2022年度相比不存在显著差异，预测期间变动趋势合理，经营业绩预测较为稳健。

## （二）折现率的测算

本次减值测试采用加权平均资本成本（WACC）计算确定折现率，即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债务所占的比例加权平均计算的预期回报率，其中，权益资本成本采用资本资产定价模型（CAPM）计算。

影响折现率取值的主要参数包括无风险利率（Rf）、股权市场风险溢价（ERP）、贝塔系数、特定风险报酬率、债权期望报酬率等，具体选取依据和方式如下：

参数	选取方式
无风险利率（Rf）	在沪、深两市选择从评估基准日至国债到期日剩余期限超过10年期的公开交易国债，并筛选（例如：去掉交易异常和向商业银行发行的国债）获得其按照复利规则计算的到期收益率（YTM），取筛选出的所有国债到期收益率的平均值
股权市场风险溢价（ERP）	计算每年沪深300指数成份股收益几何平均值，取300只成份股的加权平均收益率
贝塔系数	采用可比公司剔除杠杆调整Beta平均值计算标的公司具有财务杠杆的Beta系数

特定风险报酬率	通过对企业的风险特征、企业规模、业务模式、所处经营阶段、核心竞争力、主要客户及供应商依赖等因素进行分析，结合评估人员以往执业经验判断综合分析确定
债权期望报酬率	考虑产权持有人的经营业绩、资本结构、信用风险、抵质押以及担保等因素，参考全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报价利率（LPR）为基础调整确定

通过上述方式计算确定资产组税后折现率为 11.02%，税前折现率为 14.07%。加权平均资本成本法和资本资产定价是较为通用的折现率及权益资本成本的确定方式，本次商誉减值测试选取的参数及折现率的测算合理。

综上所述，本次商誉减值测试符合《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》相关规定要求，未来经营业绩预测较为稳健，折现率参数选取合理，商誉减值准备计提充分、合理，符合企业会计准则相关规定。

三、比较前期信息披露，说明上述参数与收购时及历次减值测试存在的差异及原因，是否存在前期应计提减值未计提的情况；

#### （一）预计床位使用数、营业收入对比及分析

##### 1、预计床位使用数对比

单位：张

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年
收购时	1,442	1,580	1,699	1,777	1,777	-	-	-
2020 年度商誉减值测试	-	1,489	1,524	1,561	1,597	1,597	-	-
2021 年度商誉减值测试	-	-	1,518	1,581	1,623	1,623	1,623	-
2022 年度商誉减值测试	-	-	-	1,300	1,346	1,421	1,510	1,538

东方华康从事的康养护理业务市场空间较大，但近年来受宏观经济下行、需求低迷等不利因素影响，该板块业务实际运营未达到原经营目标，2022 年度受影响较大。因此，宏观环境因素成为各年末执行减值测试时的重点考虑因素。2020 年度商誉减值测试时，考虑到宏观环境因素可能无法短期内消除，预测床位使用数低于收购时预测；2021 年整体形势有所好转，预计床位使用数将逐步恢复，因此预测数据略高于 2020 年；2022 年行业整体受到较大冲击，导致 2022 年实际床位数未达预期，当年未完成业绩承诺。2023 年以来，随着宏观环境因素

有所好转，需求增加，结合老龄化及医疗资源相对紧缺等因素，预计床位使用数可逐步恢复到正常水平，但鉴于 2022 年度未能完成业绩承诺，从谨慎性原则出发，2022 年度减值测试时预测使用床位数较上年预测数据下降。

## 2、营业收入对比

单位：万元

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年
收购时	21,418.66	24,962.44	28,020.90	30,802.24	32,383.23	-	-	-
2020 年度商誉减值测试	-	21,845.34	23,741.87	25,708.55	27,741.38	29,111.41	-	-
2021 年度商誉减值测试	-	-	24,799.65	26,731.27	28,909.49	30,304.71	31,799.80	-
2022 年度商誉减值测试	-	-	-	23,553.13	24,480.41	25,960.06	27,890.84	28,667.23

营业收入中的住院收入与前述床位使用数直接相关，预测数据基于预测床位数计算得出。其他收入主要为护工管理费收入，收购时预测 2020 年开始收取，但由于宏观经济下行、需求低迷和医院前期为品牌创建期降低住院患者自费负担等原因，2020 年度护工管理服务收入暂未收取，出于谨慎性考虑，2020 年度商誉减值测试时未预测相关收入；2021 年度开始收取护工管理费，因此在 2021 年度、2022 年度商誉减值测试时均预测了相关收入。

综上所述，公司历年商誉减值测试预计床位使用数、营业收入等评估参数取值具备合理性。

### （二）成本费用率对比及分析

历次测试成本费用率对比分析如下：

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年
收购时	80.34%	78.68%	74.01%	70.90%	70.21%	-	-	-
2020 年度商誉减值测试	-	74.90%	71.60%	69.03%	67.14%	66.27%	-	-
2021 年度商誉减值测试	-	-	73.89%	73.47%	72.22%	71.75%	71.27%	-
2022 年度商誉减值测试	-	-	-	76.32%	77.29%	76.46%	74.73%	75.33%

东方华康成本费用主要包括人工费、房屋租金、资产折旧摊销、药品费等，固定成本占比较高，收购时及各期减值测试时均根据实际需求预测相关成本费用，成本费用率波动较小，成本费用预测具备合理性。

### （三）折现率对比及分析

评估师在收购时是对东方华康股东全部权益价值进行评估，采用税后折现率，取值 11.02%；历年商誉减值测试是对商誉相关的资产组可回收金额进行评估，采用税前折现率，2020 年度、2021 年度、2022 年度分别取值 14.21%、14.60%、14.70%，保持相对稳定，历次减值测试取值差异在于东方华康所在行业权益系统风险系数等参数有所不同，折现率取值具备合理性。

综上所述，东方华康收购时及历次减值测试时选取的参数合理，依据充分，减值准备计提具备合理性、及时性，不存在前期应计提减值未计提的情况。

**四、结合协议约定说明东方华康有关交易对方需履行的业绩补偿义务，明确具体补偿措施和时间安排，以及相关安排是否能够保障上市公司利益；**

本次交易设置了业绩承诺安排，承诺期为 2020 年至 2024 年，具体情况如下：

#### （一）业绩承诺及补偿义务

##### 1、业绩承诺

期间	净利润（万元）	截止至当年度累计（万元）
2020 年	2,000.00	2,000.00
2021 年	4,000.00	6,000.00
2022 年	4,500.00	10,500.00
2023 年	6,000.00	16,500.00
2024 年	8,000.00	24,500.00

##### 2、业绩补偿条款

###### （1）关于现金补偿机制

在丙方 2020 年、2021 年、2022 年、2023 年、2024 年每一年的《审计报告》出具后，东方华康实现净利润数达到上述业绩承诺目标的 70%（含 70%）至

100%（不含 100%），业绩补偿方将连带以现金向公司补足业绩承诺。现金补偿金额为：（东方华康截止当年度累计承诺净利润金额—东方华康截止当年度累计实际实现的净利润数）/东方华康截止当年度累计承诺净利润金额）×公司投资总金额（即 3.75 亿元）。

业绩补偿方应向公司支付现金补偿的，公司可要求业绩补偿方以持有的东方华康的股权抵偿，具体抵偿的注册资本为：现金补偿金额/投资后估值（即 6.25 亿元）\* 投资完成后注册资本 13,888.89 万元（东方华康以未分配利润、资本公积转增注册资本的，以转增后的注册资本为准），业绩补偿方将所持东方华康前述出资的股权无偿过户给公司，则视为完成现金补偿。

（2）关于回购机制当丙方达到以下两种情况下任一条件时：

A、业绩承诺期间任何一年经审计的净利润出现亏损；

B、业绩承诺期间任何一年实际实现的净利润低于承诺净利润的 70%。

公司有权要求东方华康或业绩补偿方按约定的价格回购公司因本次投资获取的股权（包括基于该股权获得的转增股权）。

### 3、业绩承诺实际完成情况

单位：万元

项目	2020 年度	2021 年度	2022 年度	累计
业绩承诺（净利润）	2,000.00	4,000.00	4,500.00	10,500.00
实际完成（净利润）	2,336.60	3,864.12	1,554.57	7,755.29
差异	336.6	-135.88	-2,945.43	-2,744.71
当年完成率	116.83%	96.60%	34.55%	73.86%
累计完成率	116.83%	103.35%	73.86%	

如上表所示，东方华康 2020 年、2021 年均已完成业绩承诺。2022 年为业绩承诺第三年，截止 2022 年 12 月 31 日业绩承诺累计完成应不低于 10,500 万元，实际累计完成 7,755.29 万元，差异 2,744.71 万元，未完成业绩承诺。

### 4、后续安排

由于受到宏观经济下行、需求低迷等因素的影响，东方华康所属医院业绩未达预期，未能完成业绩承诺。公司积极与交易对方协商，讨论管理改善及业绩提升方案，同时积极与对方沟通业绩补偿的具体方案。考虑到导致业绩承诺未完成的影响因素（详见本题回复之“一、（二）东方华康 2022 年业绩与承诺利润差异较大的原因”）并非东方华康及管理层、交易对方所能控制，从长远战略目标出发，为保持与东方华康其他各股东方的长期友好合作，促进东方华康的良性发展，公司拟根据相关指导意见的规定，申请业绩承诺变更。

## **（二）业绩承诺安排能够保障上市公司利益**

公司与交易对方前述的业绩承诺补偿协议能够有效保护上市公司利益，主要体现在：

### **1、本次业绩承诺安排并非法律法规强制要求，而是从保护上市公司利益角度出发、由交易双方协商做出的安排**

《上市公司重大资产重组管理办法》（2023 年修订版）第三十五条相关规定：“采取收益现值法、假设开发法等基于未来收益预期的方法对拟购买资产进行评估或者估值并作为定价参考依据的，上市公司应当在重大资产重组实施完毕后三年内的年度报告中单独披露相关资产的实际盈利数与利润预测数的差异情况，并由会计师事务所对此出具专项审核意见；交易对方应当与上市公司就相关资产实际盈利数不足利润预测数的情况签订明确可行的补偿协议。……上市公司向控股股东、实际控制人或者其控制的关联人之外的特定对象购买资产且未导致控制权发生变更的，上市公司与交易对方可以根据市场化原则，自主协商是否采取业绩补偿和每股收益填补措施及相关具体安排。”

本次交易未构成重大资产重组，亦非向控股股东、实际控制人或者其控制的关联人购买资产，因此无需根据《上市公司重大资产重组管理办法》第三十五条第一款的规定进行业绩承诺、签署补偿协议。但公司基于市场化原则与交易对方协商做出业绩承诺安排并签署了补偿协议，能够有效维护上市公司利益。

### **2、本次业绩承诺期为五年，超过中国证监会相关规定要求的业绩补偿期限**

本次业绩承诺参考评估报告盈利预测数据做出，具体如下：

单位：万元

期间	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	合计
预测净利润	2,002.25	3,568.79	5,911.39	6,796.26	7,101.69	25,380.38
业绩承诺净利润	2,000.00	4,000.00	4,500.00	6,000.00	8,000.00	24,500.00

注：评估报告仅就收购时的存量医院进行评估，未考虑收购后新开医院的影响。2022年至2024年承诺净利润与预测数据差异系考虑2022年计划新开医院前期亏损、后期盈利的影响。整体来看，承诺期内累计承诺净利润与累计预测净利润差异较小。

根据中国证监会《监管规则适用指引-上市类第1号》规定，业绩补偿期限不得少于重组实施完毕后的三年。本次交易业绩承诺期限为五年，覆盖东方华康达到业绩稳定期前的整个期间，超过了证监会相关规定的补偿期限，有利于保障上市公司利益。

### 3、交易对方为本次业绩承诺提供了担保措施

为保护上市公司利益，交易对方向公司质押其持有的东方华康28.48%的股权，同时公司预留3,000万元股权转让款作为交易对方履约能力的担保，截至2022年末，预留股权转让款余额为1,500万元。

### 4、公司将从维护上市公司利益的角度出发对业绩承诺安排进行调整

由于交易对方无法控制的客观因素导致2022年度业绩承诺未完成，公司也将从东方华康长远发展和维护上市公司利益的角度出发，与交易对方协商做出调整。

综上所述，公司本次交易作价以收益法评估结果为基础确定，交易价格公允、合理。同时，基于公平交易原则，公司与交易对方在法律规定之外自愿做出业绩承诺安排并签署补偿协议，建立了有效的交易估值调整机制，能够有效保护上市公司利益。

五、补充披露上述两家控股子公司经营活动现金流的具体情况，说明与收入、利润不匹配的原因。

#### （一）经营活动现金流量的具体情况

2022年，杭州两家控股子公司经营活动现金流量情况如下：

单位：万元

项目	杭州金诚	杭州华康
销售商品、提供劳务收到的现金	191.08	67.51
收到的税费返还	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	2,271.13	2,114.56
<b>经营活动现金流入小计</b>	<b>2,462.21</b>	<b>2,182.07</b>
购买商品、接受劳务支付的现金	134.75	66.13
支付给职工以及为职工支付的现金	753.25	557.72
支付的各项税费	0.67	0.68
支付其他与经营活动有关的现金	460.96	324.70
<b>经营活动现金流出小计</b>	<b>1,349.63</b>	<b>949.23</b>
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>1,112.58</b>	<b>1,232.84</b>

## （二）净利润与经营活动现金流量不匹配的原因

将杭州两家子公司的净利润调整为经营活动现金流量如下：

单位：万元

项目	杭州金诚	杭州华康
营业收入	150.37	52.65
<b>净利润</b>	<b>-2,098.23</b>	<b>-3,186.27</b>
加：折旧摊销	949.40	1,314.49
财务费用	664.86	929.58
信用减值损失	0.87	0.32
固定资产报废损失	0.11	
递延所得税资产减少	-828.50	
存货的减少	-81.65	-41.96
经营性应收项目的减少	-15.43	-10.48
经营性应付项目的增加	2,521.15	2,227.16
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>1,112.58</b>	<b>1,232.84</b>

从上述表格可见，两家控股子公司 2022 年营业收入较低，处于亏损状态，但是经营活动现金净流量为正，净利润与经营活动现金流不匹配的主要原因如下：

### 1、非付现成本的影响

由于两家公司属于新开医院，还处于市场培育期，营业收入不高。两家医院前期投入较大，主要资产投入在 2022 年 5 月完成并于 2022 年 6 月投入运营，造成折旧摊销等非付现成本比较高，两家医院非付现成本总额为 2,263.89 万元，对 2022 年净利润造成了较大的负向影响，但是当期资本性投入不影响经营活动现金流。

## **2、财务费用的影响**

2022 年，两家公司共发生 1,594.44 万元的财务费用，主要为基于新租赁准则确认办公场所产生的租赁负债利息，该项费用不影响经营现金流，但对 2022 年净利润造成较大的负向影响。

## **3、经营性往来款项影响**

2022 年两家公司经营性应付款项增加了 4,748.31 万元，主要由于是杭州华康收到东方华康经营往来款项 2,100 万元，杭州金诚收到东方华康经营性往来款项 2,250 万元所致。

综上所述，两家控股子公司经营活动现金流与收入、利润不匹配具有合理性。

### **【会计师核查程序】**

- 1、了解商誉减值测试的流程并评价其内部控制；
- 2、我们通过分析与商誉相关的资产组业务的行业发展状况、行业发展趋势、行业地位、区域市场地位、优势与劣势、宏观经济环境等，判断商誉是否存在减值；
- 3、与管理层聘请的评估机构讨论资产组的认定，及资产组的可收回金额的评估方法、计算过程；评价管理层委聘的外部评估专家的胜任能力、专业素质和客观性；
- 4、了解东方华康经营业绩变动的情况及原因，并对商誉减值测试评估报告中所选用的关键假设、评估方法、评估计算及分析过程的合理性及一贯性进行分析性复核；
- 5、测算未来现金流量净现值以及商誉减值金额的计算是否正确；
- 6、根据商誉减值测试结果，检查和评价商誉的列报和披露是否准确和恰当；

7、获取并复核管理层编制的商誉所属资产组可收回金额的计算表，比较商誉所属资产组的账面价值与其可收回金额的差异，确认是否存在商誉减值情况。

8、获取并分析公司经营活动现金流量明细数据、相关报表科目变动情况及原因。

9、了解上市公司及东方华康对于业绩承诺补偿的意愿，业绩承诺变更的原因及业绩承诺变更方案，判断业绩补偿条款修改的必要性、合理性。

#### 【会计师核查意见】

经核查，报告期内发生商誉减值的主要原因是东方华康下属医院持续受到外部环境的影响，经营成果不佳。公司已合理将商誉分摊至资产组或资产组组合进行减值测试，商誉减值测试过程和方法符合相关规定，相关资产组可收回金额涉及的计算方法、过程、结果、参数选择合理，存在商誉减值迹象，商誉减值计提依据充分，符合《企业会计准则》及《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的有关规定；

我们向公司了解了公司实际经营情况，复核前期商誉减值报告，并根据本期计提商誉减值的理由和事项进一步判断商誉前期是否已存在减值迹象。我们认为公司前期上述商誉减值测试充分、合理；公司 2022 年认定的导致上述商誉存在减值迹象的事项具有合理性，不存在前期未计提减值准备而在 2022 年集中计提大额减值准备的情形。

经了解上市公司与东方华康双方对于业绩补偿意愿及业绩承诺变更方案，原业绩补偿事项带来经济利益流入具有较大不确定性，出于谨慎性原则，公司未对尚未取得的业绩补偿款确认金融资产及当期损益具有合理性，符合会计准则规定。

上市公司变更东方华康业绩承诺补偿条款，主要系基于健康医疗服务产业布局及对康复医疗产业长期前景等因素，具有合理性，不存在损害上市公司利益的情况。

**问题 4、关于消耗性生物资产。年报披露，公司报告期末存货账面价值 5.21 亿元，其中消耗性生物资产账面价值 3.37 亿元，同比增长 8.98%，未计提跌价准备。根据前期公告，由于股权转让公司已丧失澧县北民湖渔场的水面养殖权。**

请公司补充披露：(1)消耗性生物资产的具体构成、数量、单价、区位等信息，结合各渔场的养殖密度和捕捞情况，比较同行业可比公司情况，说明报告期内消耗性生物资产账面价值增加的原因及合理性；(2)本期对各类消耗性生物资产可变现净值的计算依据和过程，分析说明未计提跌价准备的原因。请年审会计师发表意见。

**【回复】**

一、消耗性生物资产的具体构成、数量、单价、区位等信息，结合各渔场的养殖密度和捕捞情况，比较同行业可比公司情况，说明报告期内消耗性生物资产账面价值增加的原因及合理性；

公司消耗性生物资产基本情况如下表所示：

单位：万元/万公斤

区位	类别	2022 年末					2021 年末					变动	
		数量	单位成本	总成本	减值准备	账面价值	数量	单位成本	总成本	减值准备	账面价值	数量	总成本
安乐湖渔场	鱼种	38.83	12.87	499.62	-	499.62	48.88	13.10	640.27	-	640.27	-20.55%	-21.97%
	存湖成鱼	463.56	8.56	3,967.54	-	3,967.54	425.13	7.82	3,325.12	-	3,325.12	9.04%	19.32%
西湖渔场	鱼种	104.60	13.15	1,375.21	-	1,375.21	97.37	13.52	1,316.08	-	1,316.08	7.43%	4.49%
	存湖成鱼	768.56	12.43	9,552.60	-	9,552.60	593.79	12.03	7,140.77	-	7,140.77	29.43%	33.78%
皂市水库渔场	鱼种	118.83	15.25	1,811.70	-	1,811.70	127.03	14.01	1,779.11	-	1,779.11	-6.46%	1.83%
	存湖成鱼	551.56	10.98	6,058.43	-	6,058.43	447.72	10.05	4,498.46	-	4,498.46	23.19%	34.68%
王家厂水库渔场	鱼种	85.28	14.78	1,260.19	-	1,260.19	110.80	14.41	1,597.05	-	1,597.05	-23.03%	-21.09%
	存湖成鱼	407.23	13.07	5,320.56	-	5,320.56	374.95	12.27	4,599.83	-	4,599.83	8.61%	15.67%
北民湖渔场	鱼种	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	存湖成鱼	-	-	-	-	-	521.80	8.36	4,360.15	4,348.67	11.48	-100.00%	-100.00%
琥珀湖基地	鱼种	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	存湖成鱼	118.06	9.44	1,114.21	-	1,114.21	261.80	10.18	2,663.97	-	2,663.97	-54.90%	-58.17%
汉寿甲鱼基地	鱼种	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	存湖成鱼	49.66	46.31	2,300.13	-	2,300.13	42.11	67.03	2,822.89	-	2,822.89	17.93%	-18.52%
其他	鱼种	29.92	10.35	309.71	-	309.71	34.04	11.11	378.05	-	378.05	-12.10%	-18.08%
	存湖成鱼	18.01	9.16	164.97	-	164.97	15.26	12.08	184.23	3.31	180.93	18.05%	-10.46%
合计	鱼种	377.46	13.93	5,256.42	-	5,256.42	418.11	13.66	5,710.57	-	5,710.57	-9.72%	-7.95%
	存湖成鱼	2,376.65	11.98	28,478.43	-	28,478.43	2,682.56	11.03	29,595.42	4,351.98	25,243.44	-11.40%	-3.77%
	合计	2,754.11		33,734.86	-	33,734.86	3,100.67		35,305.99	4,351.98	30,954.01	-11.18%	-4.45%
合计（扣除北民湖渔场）	鱼种	377.46	13.93	5,256.42	-	5,256.42	418.11	13.66	5,710.57	-	5,710.57	-9.72%	-7.95%
	存湖成鱼	2,376.65	11.98	28,478.43	-	28,478.43	2,160.76	11.68	25,235.27	3.31	25,231.96	9.99%	12.85%

	合计	2,754.11		33,734.86	-	33,734.86	2,578.87		30,945.84	3.31	30,942.53	6.79%	9.01%
--	----	----------	--	-----------	---	-----------	----------	--	-----------	------	-----------	-------	-------

公司消耗性生物资产包括鱼种和成鱼，其中成鱼数量、成本占比均在 85% 左右。

2022 年末库存 2,754.11 万公斤，账面成本 33,734.86 万元，分别较年初减少 11.18%、4.45%，主要系 2021 年北民湖渔场经营权被收回后，由于时间、天气等原因仅捕捞少量鲜鱼，2022 年初对未能捕捞的成鱼进行了核销，导致鲜鱼存货下降；2022 年末消耗性生物资产账面价值 33,734.86 万元，较年初增加 30,954.01 万元，增幅为 8.98%，主要系 2021 年末对北民湖渔场库存计提了减值，而 2022 年末存货不存在减值迹象，未计提减值准备。

扣除北民湖渔场的影响后，2022 年末库存数量、账面成本分别较年初增长 6.79%、9.01%，其中：鱼种数量、成本分别减少 9.72%、6.95%，成鱼数量和成本分别增长 9.99%、12.85%。从上表可以看出，年末成鱼的增长主要来自于“两湖两库”的大水面养殖，主要原因系当年因宏观经济下行、需求低迷等原因导致捕捞量下降所致，详见下表所示：

渔场	面积 (万亩)	2022 年度		2021 年度		捕捞量变动	
		密度 (公斤/ 亩)	捕捞量 (万公 斤)	密度 (公 斤/亩)	捕捞量 (万公 斤)	重量 (万公 斤)	变动幅度
安乐湖渔场	1.50	334.93	22.79	316.01	82.30	-59.51	-72.31%
西湖渔场	6.00	145.53	149.29	115.19	202.49	-53.20	-26.27%
皂市水库渔场	6.75	99.31	46.56	85.15	149.53	-102.97	-68.86%
王家厂水库渔场	2.64	186.56	85.76	184.00	104.41	-18.65	-17.86%
<b>合计</b>	<b>16.89</b>	<b>150.29</b>	<b>304.41</b>	<b>131.77</b>	<b>538.73</b>	<b>-234.32</b>	<b>-43.50%</b>

从上表可见，各养殖水面 2022 年捕捞总量为 304.41 万公斤，较 2021 年捕捞总量减少 234.32 万公斤，下降幅度 43.50%，原因主要为：2022 年受宏观经济下行、需求低迷的影响鲜活水产品市场受到较大的冲击，一些大型水产品交易市场暂时关闭，市场需求量下降，外地经销商的运输车辆也受到较大限制，公司鲜活鱼销售受到影响。当年冬捕期间经营活动受到影响最为严重，冬捕活动无法正常开展，加之 2022 年度气温偏高、库存成鱼生长速度放缓，考虑各种因素影响，皂市水库、王家厂水库等未进行大规模赶捕，导致养殖密度上升，年末库存鲜活鱼较上年末有所增长。

公司的养殖模式是大水面淡水鱼类养殖，经查阅，目前上市公司中没有与公司养殖模式相同或类似的公司，因此无可比信息。

综上所述，2022 年末消耗性生物资产账面价值增加主要是由于客观因素导致当年捕捞数量与上年相比大幅减少，造成期末耗性生物资产结存数量增加，具有合理性。

二、本期对各类消耗性生物资产可变现净值的计算依据和过程，分析说明未计提跌价准备的原因。

### 1、大湖鲜鱼养殖类消耗性生物资产可变现净值计算情况

公司在期末进行减值测试，将预计售价扣除相关费用作为存货的可变现净值，再将期末存货与可变现净值比较，存货账面余额低于可变现净值的部分计提存货跌价。使用的关键参数包括预计售价、预计养殖成本、预计捕捞费、预计税费，其中：a.预计售价：根据不同渔场的销售情况，使用 2023 年 1 季度的平均销售价格或 12 月份最近月份销售价格作为预计售价；b.预计养殖成本：使用 2022 年度单位养殖成本估算；c.预计捕捞费：使用 2022 年度单位捕捞费估算。具体测算过程如下：

单位：元

湖面	单位成本	可变现净值	预计售价	预计养殖成本	预计捕捞费	预计税费	成本与可变现净值比较
	a	b=c-f-e-f	c	d	e	f	g=b-a
津市西湖渔场	12.43	14.58	15.95	0.70	0.67	0.01	>0
汉寿安乐湖渔场	8.56	14.43	16.00	0.35	1.21	0.01	>0
澧县王家厂渔场	13.07	15.57	16.37	0.47	0.32	0.01	>0
石门皂市渔场	10.98	16.51	18.31	0.49	1.30	0.01	>0

经过测试，可变现净值均大于账面成本，无需计提存货跌价准备。

### 2、池塘甲鱼养殖类消耗性生物资产可变现净值计算情况

公司在期末进行减值测试，将预计售价扣除相关费用作为存货的可变现净值，再将期末存货与可变现净值比较，存货账面余额低于可变现净值的部分计提存货

跌价。使用的关键参数包括预计售价、预计费用、预计税费，其中：a.预计售价：报告期末最近月份销售价格作为预计售价；b.预计费用：使用 2022 年度单位养殖费用估算。具体测算过程如下：

单位：元

单位成本	可变现净值	预计售价	预计费用	预计税费	成本与可变现净值比较
46.31	48.99	56.31	7.31	0.01	>0

经过测试可变现净值均大于账面成本，无需计提存货跌价准备。

### 3、池塘鲜鱼囤养类消耗性生物资产可变现净值计算情况

公司在期末进行减值测试，将预计售价扣除相关费用作为存货的可变现净值，再将期末存货与可变现净值比较，存货账面余额低于可变现净值的部分计提存货跌价。使用的关键参数包括预计售价、预计销售费用、预计税费，其中：a.预计售价：报告期末最近月份销售价格作为预计售价；b.预计销售费用：使用 2022 年度销售费用率估算。具体测算过程如下：

单位：元

单位成本	可变现净值	预计售价	预计销售费用	预计税费	成本与可变现净值比较
13.2	17.51	17.53	0.01	0.01	>0

经过测试可变现净值均大于账面成本，无需计提存货跌价准备。

综上，公司已按既定的会计政策对 2022 年末消耗性生物资产进行减值测试，经测试，消耗性生物资产无需计提存货跌价准备，相关测试过程和结果符合《企业会计准则》的规定。

#### 【会计师核查程序】

1、公司主要从事大型水面淡水养殖业务，目前尚无与公司经营相同或类似以大型水面淡水养殖为主的可比上市公司作为参考。鉴于公司行业的特殊性，选取公司销售数量、投种数量、养殖数量、养殖密度、捕捞量、生长倍数、存活率等历史数据结合各渔场地理环境、水文环境、气候变化等自然因素分析本年度上述指标有无明显异常情况。

2、对公司消耗性生物资产存货跌价准备计提进行复核，评估管理层在存货减值测试中使用的相关参数的合理性，包括消耗性生物资产的市场销售价格、采

购价格、存活率、捕捞成本、至采捕期将要发生的养殖成本等，并对存货跌价准备的金额进行重新计算。

#### 【会计师核查意见】

1、经核查我们认为，报告期受气候变化影响，水温普遍上升，使养殖鱼类生长速度变慢、产量下降，销量同比下降 43.84%。为保证正常经营活动，以确保市场供应，增加抗风险能力，公司 2022 年生产季投入鱼种数量较上年基本持平，消耗性生物资产账面价值增加具备合理性。

2、通过分析管理层减值测算过程，除上期由于股权转让公司已丧失澧县北民湖渔场的水面养殖权计提消耗性生物资产减值外，我们认为较往年相比未有异常变化，可以认定管理层计算消耗性生物资产可变现净值中采用的关键假设及输入值，经测算，公司消耗生物性资产不存在减值迹象，无需计提减值准备。

问题 5、关于应收账款。年报披露，公司应收账款期末账面余额 1.68 亿元，坏账准备期末余额 3930 万元，其中本期计提 1800 万元，同比增加 1559 万元。公司报告期进行会计估计变更，将应收医保款的坏账计提比例变更为 1 年内 5%，1-2 年 50%，2 年以上 100%。期末医保款组合应收款项 6043 万元，坏账计提比例 32.35%，同比增加 28.61 个百分点。前五名应收款项中，应收无锡市医保结算中心款项余额 3448 万元，已计提坏账准备 1597 万元。

请公司补充披露：(1)与医保中心的结算周期和结算方式，变更坏账计提比例的原因及是否符合行业惯例；(2)与无锡市医保结算中心的业务背景、账龄及具体结算安排、期后回款情况等，若回款情况与同行业公司存在重大差异，请说明原因；(3)长账龄医保款项的形成原因，结合上述情况说明公司相应业务开展是否合规，前期相关收入确认是否审慎。请年审会计师发表意见。

#### 【回复】

一、与医保中心的结算周期和结算方式，变更坏账计提比例的原因及是否符合行业惯例；

##### 1、与医保中心的结算周期

公司下属四家医院涉及与医保中心结算，其中常州阳光康复医院、无锡国济康复医院、上海金城护理院每月结算一次，无锡国济护理院 90 天结算一次。

## 2、与医保中心的结算方式

### （1）医保结算支付改革前结算模式

在医保结算支付改革之前，医保局与定点医疗机构之间按照“项目付费、实行次费用、日费用控制、机构年度总额控制、年底实行市级医保基金统筹的清算政策”进行结算。

### （2）医保结算支付改革过渡阶段

常州阳光康复医院于 2020 年 12 月纳入 DRGS 观察点医院，于 2021 年度纳入 DRGS 试点医院。无锡国济康复医院于 2020 年、2021 年纳入 DRGS 观察点医院，于 2022 年纳入 DRGS 试运行定点医院。公司秉承 DRGS 核心理念，以提高医疗质量，保障百姓治疗五合理为原则进行运营，但由于处于新结算模式试点阶段，医院继续采用原有结算模式未进行调整。

### （3）DRGS 结算模式

对需要医疗保险基金结付的住院病例，按国家医保相关规定进行分组，医保部门在基金区域总控的前提下制定基本医疗保险支付标准并根据此标准对医院付费。根据协议年度考核结果和监督检查等情况，在年度考核结束后 3 个月内结算预留款。常州阳光康复医院于 2022 年正式实行 DRGS 结算模式，无锡国济康复医院于 2023 年正式实行 DRGS 结算模式。

## 3、变更坏账计提比例的原因

公司变更坏账计提比例主要原因是基于医保结算模式发生了重大变化。医保局成立后，医保结算模式发生了根本性的改变，从原来的“项目付费，总额控制”到现在的 DRGS 的医保支付政策。结合目前结算的方式，公司认为医保组合的原有坏账计提政策，已不适应公司实际情况。为了更加客观公允地反映公司的财务状况和经营成果，公司根据《企业会计准则 28 号—会计政策、会计估计变更和差错更正》的规定，并参考同行业上市公司的应收账款预期信用损失率，公司对

医保组合应收账款预期信用损失率进行调整，并于 2022 年 12 月 22 日经董事会批准对外公告。

#### 4、与同行业坏账政策对比

会计估计变更后，东方华康预期信用损失率与同行业比较情况如下：

账龄	东方华康	三真康复医疗	华邦健康	创新医疗
1 年以内	5%	5%	5%	5%
1 至 2 年	50%	10%	24%	20%
2 至 3 年	100%	20%	33%	50%
3 至 4 年	100%	30%	100%	100%
4 至 5 年	100%	50%	100%	100%
5 年以上	100%	100%	100%	100%

从上表可以看出，公司较同行业可比公众公司坏账准备计提的比例更加谨慎，体现了谨慎性原则，更能客观公允的反映应收款项的信用风险，符合行业惯例。

**二、与无锡市医保结算中心的业务背景、账龄及具体结算安排、期后回款情况等，若回款情况与同行业公司存在重大差异，请说明原因；**

##### 1、与无锡市医保结算中心的业务背景及具体结算安排

患者在医院就医治疗后，发生的费用分为患者承担及医保承担两部分，医保承担部分按照当地医保结算政策进行结算。在办理结算后，医保负担部分由各地医保机构负责支付。由于医保政策、结算周期和惯例的差异导致医保回款周期略有差异。应收医保结算中心的医保款项余额主要是当地医保局已确认但由于结算政策及额度的限制，尚未支付的应由医保承担的费用。

近年来国家和各地医保政策已进入全面改革阶段，包括结算政策从原来的项目付费、日费用控制、日费用结算、单病种结算等等逐步转换到 DRG 和 DIP 的结算模式过渡。近几年来国家大力度持续推进医疗制度改革，尤其是医保结算支付制度的改革，对应收医保款的收回产生的影响重大。

公司下属无锡国济康复医院于 2019 年 5 月 8 日纳入医保定点医院，2019 年应收医保款的清算时间是 2020 年 4 月 30 日，因为当年无锡市被纳入全国的

DRGS 付费三年的试点城市，无锡将实行新的医保政策（DRGS 政策），该政策的实施细则尚不明朗，因此 2019 年的应收医保款至今尚未收到。2019 年 12 月，医院收到无锡市关于新的医保政策试点文件，该文件明确了无锡国济康复医院 2020 年纳入观察点医院，但实际医保结算还是维持原有政策不变，鼓励按照新医保政策运营。因处于新医保政策观察点、试点期间，医院对医保结算政策亦不明朗，医院秉着疾病救治和相关的《指南》为准则、以及医院正处于运营初期品牌建设，患者治疗和康复效果为核心，也根据原来的结算模式考虑年度总额逐年增长等之原因，在所产生实际的医疗费用大于医保所支付的金额，造成 2020 年及 2021 年一部分医保款尚未结算。在此期间，医院同时被明确 2020 年-2021 作为 DRGS 观察点医院、2022 年作为试点医院，2023 年作为 DRGS 正式结算医院。2023 年 4 月 20 日，医院收到无锡市医疗保障局相关文件，对结算费率进行了上调。

## 2、无锡市医保结算中心应收医保款截至 2022 年 12 月 31 日账龄结构如下：

单位：万元

账龄	应收账款余额	余额占比%	坏账准备	坏账准备计提比例%
1 年以内	1,318.60	38.24	65.93	5.00
1 至 2 年	1,197.69	34.73	598.85	50.00
2 至 3 年	850.35	24.66	850.35	100.00
3 年以上	81.75	2.37	81.75	100.00
<b>合计</b>	<b>3,448.39</b>	<b>100.00</b>	<b>1,596.87</b>	

## 3、无锡市医保结算中心期后回款情况

单位：万元

账龄	应收账款余额 2022 年 12 月 31 日	余额占比%	期后收款（截 止 2023 年 6 月 30 日）	回款比例%
1 年以内	1,318.60	38.24	1,310.26	99.37
1 至 2 年	1,197.69	34.73	321.13	26.81
2 至 3 年	850.35	24.66	-	-
3 年以上	81.75	2.37	-	-
<b>合计</b>	<b>3,448.39</b>	<b>100.00</b>	<b>1,631.39</b>	<b>47.31%</b>

## 4、与可比公司应收账款周转率对比

指标	三星医疗（嘉兴明州）	三星医疗（余姚明州）	无锡康复医院
应收账款周转率	2.19	2.37	2.54

由上表可见，公司应收账款周转率与同行业公司不存在重大差异。

三、长账龄医保款项的形成原因，结合上述情况说明公司相应业务开展是否合规，前期相关收入确认是否审慎。

### 1、长账龄医保款项的形成原因

长账龄医保款项形成的主要原因是 2020 年至 2022 年国家以及地方医保结算模式处于重大变革时期，公司下属各家医疗机构的医保结算模式在此期间处于观察点、试点、正式实施的过渡期，由于结算政策及额度的限制，故形成了长账龄的医保款。公司已按医保相关规定，向医保结算中心提交了各项资料，医保结算中心对相关资料进行了审核，公司各项业务符合相关法律法规，不存在违规情形。

### 2、业务流程和收入的确认依据

（1）业务流程。公司对病人进行初步诊断后，由医生开具入院通知单，病人预交住院押金。病人住院期间，医生在专门的医疗结算系统（HIS 系统）中建立医嘱，相关部门根据医嘱对病人进行治疗。HIS 系统根据医嘱执行单自动计费，形成每个病患的日收入明细表，每日在 HIS 系统中办理结账。

（2）收入的确认。财务部门每日根据住院收费汇总表、医疗住院收费收据等原始单据确认医疗收入。同时，公司根据日收入明细表与病患定期进行结算，每日将结算汇总表上传给医保结算中心，在一定时间内医保结算中心审核后，将审核结果反馈给公司。

综上所述，公司医疗服务收入确认依据充分，符合行业惯例，符合企业会计准则关于收入确认、计量的相关规定，收入确认审慎且依据充分。

#### 【会计师核查程序】

针对上述事项，我们实施的主要审计程序：

1、评估、测试与应收账款坏账准备计提相关的内部控制的设计合理性及运

行有效性；

2、复核并分析管理层对应收款项单项计提事项预计未来可获得的现金流量所做评估的依据及合理性；

3、获取应收账款账龄明细表，复核账龄划分是否准确，并根据重要性原则对应收账款执行函证程序及检查期后回款情况；

4、查阅同行业可比公司的招股说明书、定期报告，比较可比上市公司在应收账款账龄结构和应收账款坏账准备计提比例等是否存在重大差异，分析公司相关指标的合理性；

5、了解和分析报告期内各地区医保结算政策变革的影响，核实公司所处行业对业务的结算情况，获取同行业公司应收账款情况进行对比。

**【会计师核查意见】**

经核查，我们认为，结合公司业务模式、结算情况及同行业公司情况，公司采取先预收款后提供医疗服务的经营模式，且定价和应收账款收回主要受医保结算政策影响，营业收入核算政策符合《企业会计准则》的相关规定；公司坏账计提充分反映了应收账款的整体质量，资产减值的计提充分、谨慎，符合《企业会计准则》的相关规定，与同行业水平和公司实际经营情况基本吻合。

特此公告。

大湖水殖股份有限公司

董 事 会

2023年7月14日