证券代码:603222　　证券简称:济民健康　　公告编号:2025-034

济民健康管理股份有限公司关于回复《上海证券交易所关于公司2024年年度报告的事后审核问询函》的公告

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法律责任。

济民健康管理股份有限公司(以下简称:“公司”)于近期收到上海证券交易所下发的《关于济民健康管理股份有限公司2024年年度报告的事后审核问询函》(上证公函【2025】0885号)。公司收到年报问询函后高度重视,会同天健会计师事务所(特殊普通合伙)就年报问询函提及的问题进行了逐项分析、核实,现对相关问题回复如下:

问题一、关于非标意见。年报及临时公告显示,公司原副总裁何清红及其团队涉嫌私刻公司及子公司印章,冒用公司名义用假章与经销商签署包含退货及资金占用补偿条款的《补充协议》。公司已就该事项向公安机关报案,并基于谨慎性原则预计相关损失2,831.71万元,相应冲抵2024年销售收入。年审会计师出具了带强调事项段的无保留意见审计报告和带强调事项段的无保留意见内控审计报告。

请公司补充披露:(1)列示涉案经销商名称、协议签订时间、涉及产品种类、金额/数量,截至目前实际发生的退货比例及对应的资金补偿金额,相关《补充协议》法律效力及与相关方沟通情况,并说明公安机关立案后的最新案件进展和公司已采取的应对措施;(2)结合上述事件性质、涉及金额、高管参与情况、持续时间及未被及时发现的关键环节,以及内控报告中公司“存在违反合同信用政策等发货管理规定进行发货”的具体情形,全面核查公司销售与收款、合同管理、印章管理、高管监督等相关内部控制制度设计与运行的有效性,说明公司是否存在内部控制重大缺陷;(3)说明将上述事件预计损失直接冲减2024年营业收入而非作为前期差错进行追溯调整的会计处理依据,是否符合《企业会计准则》相关规定。请年审会计师对问题(2)和(3)发表明确意见。

公司回复:

(一)涉案经销商名称、协议签订时间、涉及产品种类、金额/数量,截至目前实际发生的退货比例及对应的资金补偿金额,相关《补充协议》法律效力及与相关方沟通情况,并说明公安机关立案后的最新案件进展和公司已采取的应对措施。

1、“何清红等人伪造公司印章”案涉案经销商情况

“何清红等人伪造公司印章”案涉及的产品主要为预充式导管冲洗器和安全注射器,涉及的经销商分为两类,一级经销商和二级经销商,具体情况如下:

(1)一级经销商

一级经销商,即直接与公司签署了《特约产品代理销售协议》,并按照协议约定直接与公司发生了货物购销关系;同时何清红团队冒用公司名义用假章与其签署了《补充协议》,对相关产品的再次销售(或回购)进行约10%的利润兜底。涉案一级经销商具体交易及诉讼情况如下表:

年度	经销商数量(家)	产品类别	销售情况		目前诉讼情况	
			数量(万支、瓶)	金额(万元)	经销商数量(家)	涉诉金额(万元)
2023年	39	预充式导管冲洗器	3,515.71	5,512.16	8	6,025.66
		安全注射器	3,468.84	3,031.22		
		平衡盐溶液	6.31	195.95		
2024年		预充式导管冲洗器	1,484.30	1,999.71		
		安全注射器	812.50	784.14		
		平衡盐溶液	6.58	232.66		
合计	39			11,755.84	8	6,025.66

注:截至目前,上述诉讼案件均在审理中。

(2)二级经销商

二级经销商,该类别客户未曾与公司发生任何货物购销、资金往来关系。

二级经销商与一级经销商签署了《购销合同》,并按照《购销合同》发生了货物购销关系;同时,何清红团队冒用公司名义用假章与二级经销商签署了《补充协议》,对相关产品的再次销售(或回购)进行约10%的利润兜底。

截至目前,公司未能掌握具体二级经销商的相关数据,公司作为被告方之一涉及的诉讼为6个,涉案金额为1,052.26万元。

(3)退货及对应的资金补偿情况

案件发生后,为维护后续合作关系,公司与个别经销商通过产品价格折让的方式达成了和解,公司尚未发生因《补充协议》事项而回购涉案经销商的存货及对应资金补偿的情形。

2、相关《补充协议》法律效力

目前,公司已聘请了天册(上海)律师事务所和上海野马法律师事务所联合处理“何清红等人伪造公司印章”案涉及的刑事及民事诉讼相关事项,综合律师的意见,公司认为:

(1)公司从未与经销商签订过《补充协议》,也未就库存问题向经销商作出过任何回购承诺或处理销售承诺;《补充协议》中加盖的公司名称的印章均系伪造,该等文件自始不成立、未生效。

(2)《补充协议》上加盖假公章的行为人均属于无权代理且不构成表见代理或职务代理,该等行为对公司不发生法律效力,公司无需承担任何责任,其法律后果应由行为人承担。

(3)《补充协议》是与主协议完全相背的、非正常交易的“阴合同”,相关涉案经销商未尽谨慎注意义务,非善意相对人,从事实和法律上也不构成表见代理。

3、与相关经销商的沟通情况

“何清红等人伪造公司印章”案发生后,公司主动与经销商联系,落实相关库存情况,寻求包括价格折让等方式以解决上述问题。截至目前,公司与相关经销商沟通的情况如下:

(1)公司与个别经销商通过产品价格折让的方式达成和解,以维护及稳定客户后续合作关系。

(2)对于分歧较大,双方无法达成一致意见的经销商,公司积极准备应诉,通过法律手段维护公司利益。

4、公安机关立案后的最新案件进展及公司已采取的应对措施

截至目前,公安机关已初步查明“何清红等人伪造公司印章”案的基本事实,何清红已由黄岩区检察院批准逮捕,相关案件仍在进一步侦查中。

公司在公安机关立案后采取了如下措施:

(1)积极配合公安机关调查,追偿公司损失;

(2)召开董事会,免除何清红副总裁职务,并对其销售团队进行整合;

(3)对何清红团队负责的业务,进行全面排查、整顿;

(4)与外部律师团队合作,组建专项小组,积极通过多种方式解决与涉案经销商的矛盾与分歧;

(5)加强员工法治教育培训、合规教育培训,进一步提高规范运作和全员合法合规意识以及业务水平。

(二)结合上述事件性质、涉及金额、高管参与情况、持续时间及未被及时发现的关键环节,以及内控报告中公司“存在违反合同信用政策等发货管理规定进行发货”的具体情形,全面核查公司销售与收款、合同管理、印章管理、高管监督等相关内部控制制度设计与运行的有效性,说明公司是否存在内部控制重大缺陷。

1、“何清红等人伪造公司印章”案属于何清红及其团队成员的个人违法犯罪行为,具有一定的不可预见性和独立性,与公司及其他高管无任何关联;公司发现后立即采取了相应的措施

2025年3月前后,公司陆续收到了部分经销商发送的律师函,称除与公司签署《经销协议》外,还与公司签署了《补充协议》,要求公司按照《补充协议》约定履行退货退款义务,并支付货款资金占用补偿。

在收到相关律师函后,公司立即启动了相关调查,经公司调查发现,公司原副总裁何清红及其团队成员于2023年3月私刻了公司及其子公司(聚民生物科技有限公司、浙江济民堂医药贸易有限公司)的印章,在取得初步证据后,公司于2025年3月24日向台州市公安局黄岩分局报案,台州市公安局黄岩分局于2025年3月25日就“何清红等人伪造公司印章”出具了《立案告知书》。2025年3月28日公司召开五届十七次董事会解聘了何清红副总裁职务。与此同时,公司与外部律师团队成立了专项工作组,主动与各经销商联系,摸排《补充协议》签署情况及其库存情况,沟通相关事项解决方案。

“何清红等人伪造公司印章”案属于何清红及其团队成员的个人违法犯罪行为,具有一定的不可预见性和独立性,与公司及其他高管无任何关联;公司在获悉相关情况后高度重视,第一时间采取了相应措施,积极配合调查,并持续加强内部合规管理,防止类似事件再次发生。

2、报告期内,公司“存在违反合同信用政策等发货管理规定进行发货”的情形,公司已对此进行了专项整改,不会构成重大内控缺陷

公司财务部在编制2024年年度财务报表过程中,按照内部控制政策相关规定对期末应收账款抽样进行核查,发现公司存在个别订单违反合同信用政策等发货管理规定进行发货的异常情形,虽然公司通过补偿性措施发现并将货物追回,该事项未导致公司财务报告产生错报,但也反映出公司在合同信用政策管理等个别内部控制流程存在一般缺陷。

该事项发生后,公司采取了如下措施:①对公司内部控制建立与实施情况进行常规、持续的日常监督检查,及时发现内部控制缺陷、提出整改措施并持续跟踪整改情况;②严格按照合同条款加强销售发货过程控制,对于货款逾期及时了解原因、客户经营及订单状况,必要时发催款函及控制订单出货;③建立常规化的对账机制,定期与客户对账,对于有异议的账目及时核对清楚,并取得客户盖章的对账单,做好确认并保存。

3、公司销售与收款、合同管理、印章管理、高管监督等相关内部控制制度设计合理且有效运行,不存在重大缺陷

(1)销售与收款

公司建立了较为完善的销售与收款流程控制制度,包括《销售业务管理制度》《销售管理业务流程》《账款及结算管理制度》等内部控制制度,对公司销售与收款过程中涉及的合同审批、订单处理、发货、开票、收款等流程进行规范,具体运行情况如下:

签订合同:公司与经销商签订的年度框架协议,主要约定了年销售总量、回款账期等信息,双方盖章确认,签章完整的销售协议归档于档案室。

订单处理:公司销售内勤根据业务员或区域经理提供的客户请货信息填制《发货申请单》,经双方确认后,销售内勤在范思系统根据《发货申请单》信息填制销货清单,并由运营管理部经理进行审批。

发货:运营管理部销售内勤打印经审批的销货清单,销货清单一式七联,运营管理部留存存根联和开票联,剩余五联交给仓库进行备货,备货完成经仓库复核员、发货员(保管员)、送货经办人签字确认后进行发货,销货清单其中一联需经客户签字后返回运营管理部作为客户签收单据。

开票及记账:发货后,运营管理部销售内勤根据销货清单(存根联)开具数电发票,财务部对发票和经仓管员签字的销货清单(记账联)进行审核,并根据经客户签字的销货清单(收货回执联)进行会计处理。

收款:赊销客户公司制定的回款期一般为不超过3个月,财务部在ERP系统中录入的收款单,实时更新应收账款回款预测表,并定期提示区域经理已警示逾期金额、催促回款。

(2)合同管理

公司建立了明确的合同起草、审核、签署、归档等合同管理体系,所有对外合同均需经过相关授权人审批,不存在未经授权签订合同的情况。

(3)印章管理

公司制定了《公司印章管理制度》等内部控制制度,实行印章使用分级审批管理,各类印章由专人负责保管并建立使用登记台账。公司印章使用涉及公章使用审批流程和合同审批流程两大类,具体运行情况如下:

公章使用审批流程(包括公章及其他印鉴):公司通过OA《印章使用审批表》对印章进行控制,申请人选择所需印章类型及具体印鉴后,提交申请并写明申请理由,后经部门领导审核、总裁/副总裁(授权限)审批后由专人加盖。如需外带,也在审批表中“是否借出”一栏中勾选,并填写借出至归还的时间。印鉴外带时需由两人及以上一同,以防印鉴调换或遗失。

合同审批流程:各部门按公司对合同标的物及其他条款等具体要求进行评审,评审结果连同合同文本按规定的审批权限,上报主管领导审批。评审表一份交由合同管理部门留档,一份作为合同签订和执行的附件一起保存。评审完成后进行盖章。

(4)高管监督机制

一方面,公司董事会下设审计委员会,并设有独立董事及监事会,可以对高管的履职情况进行有效监督,另一方面,公司建立了分级授权审批体系以及重大事项集体决策制,如按交易金额、风险等级划分高管审批权限,对涉及公司重大利益的事项应由董事会集体决策等。

综上,公司销售与收款、合同管理、印章管理、高管监督等相关内部控制制度设计合理且有效运行,不存在重大缺陷。同时,为更真实、准确、完整地反映公司情况,切实保护投资者权益,公司根据《企业内部控制基本规范》及其配套指引的规定和其他内部控制监管要求,结合公司内部控制制度和评价办法,在内部控制日常监督和专项监督的基础上,对2024年12月31日的内部控制有效性进行了自我评价,并作出了详细披露。

(三)说明将上述事件预计损失直接冲减2024年营业收入而非作为前期差错进行追溯调整的会计处理依据,是否符合《企业会计准则》相关规定

1、公司收入确认符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第14号——收入》第十一条及第十三条的相关规定,公司销售商品属于在某一时点履行履约义务,公司应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。第十三条关于客户是否已取得商品控制权的相关迹象如下:(1)公司就该商品享有现时收款权利,因客户就该商品负有现时付款义务;(2)公司已将该商品的法定所有权转移给客户,因客户已拥有该商品的法定所有权;(3)公司已将该商品实物转移给客户,因客户已实物占有该商品;(4)公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户,因客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬;(5)客户已接受该商品;(6)其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

公司收入确认具体政策为:公司已根据合同约定将产品交付给购货方,且产品销售收入金额已确定,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,产品相关的成本能够可靠地计量。

公司基于与客户签订的销售合同,将满足合同要求的产品交付给客户并经客户签收,相关商品的控制权已在客户签收时转移;公司根据合同约定产品价格开具发票,产品销售金额已确定;公司已预收产品销售款或按照开具的发票金额向客户收取货款,相关的经济利益很可能流入;公司根据产品核算成本按照月末一次加权平均法结转主营业务成本,产品相关成本能够可靠计量。故公司预充式导管冲洗器、安全注射器等产品收入确认符合《企业会计准则》相关规定。

2、公司将“何清红等人伪造公司印章”事件预计损失直接冲减2024年营业收入的会计处理依据

如本题回复(一)2所述,何清红等人伪造公司印章签订的《补充协议》目的不成立、未生效,从事实和法律上不构成表见代理,《补充协议》约定内容对公司不发生法律效力,公司无需承担任何责任,其法律后果应由行为人承担(即何清红等人)。该事件符合《企业会计准则第13号——或有事项》关于或有事项的三个特征,分别为:(1)或有事项是由过去的交易或者事项形成的;(2)或有事项的结果具有不确定性。(3)或有事项的结果须由未来事项决定,故公司根据《企业会计准则第13号——或有事项》相关规定确认了对应的预计负债。

由于该事件涉及公司预充式导管冲洗器、安全注射器等产品销售业务,且预计负债系公司结合外部律师意见、经销商库存情况和销售市场预判以及公司在与经销商沟通过程中,向其提出的包括价格折让在内的多种解决方案等因素进行计提,基于此,公司将预计负债对应的损失计入2024年度营业收入。

综上所述,公司将上述事件预计损失冲减2024年营业收入而非作为前期差错进行追溯调整符合《企业会计准则》相关规定,具有合理性。

(四)年审会计师回复

1、年审会计师核查程序

针对第(2)和(3)问题,会计师实施了以下核查程序:

(1)访谈公司总裁、副总裁等高级管理人员,了解“何清红等人伪造公司印章”事件的性质、涉及金额、高管参与情况、持续时间及未被及时发现的关键环节等情况和“存在违反合同信用政策等发货管理规定进行发货”的具体情形;

(2)获取并抽样查看公司关于“何清红等人伪造公司印章”事件相关核查资料,了解事件性质、涉及金额等情况;获取公司聘请律师出具的《法律意见书》,了解律师对该事件的意见;

(3)了解公司销售与收款、合同管理、印章管理、高管监督等相关的关键内部控制,确定其是否得到执行,并测试相关内部控制的运行有效性,评价是否存在内部控制重大缺陷;

(4)获取公司《内部控制评价报告》,了解公司关于内部控制有效性的披露情况;

(5)访谈公司财务总监,了解将上述事件预计损失直接冲减2024年营业收入的原因和会计处理依据,评价是否符合《企业会计准则》相关规定。

2、年审会计师核查结论

经核查,会计师认为:

(1)公司销售与收款、合同管理、印章管理、高管监督等相关内部控制制度设计合理且有效运行,不存在重大缺陷;

(2)公司将上述事件预计损失直接冲减2024年营业收入而非作为前期差错进行追溯调整符合《企业会计准则》相关规定,具有合理性。

(四)年审会计师回复

1、年审会计师核查程序

针对上述事项,会计师实施了以下核查程序:

(1)访谈财务总监等高级管理人员,了解国际市场环境变化、代工产品价格下调、何清红事件对公司下游订单和销售渠道的具体影响等;了解公司安全注射器、预充式导管冲洗器等核心产品的现有业务模式稳定性及其盈利能力的可持续性;

(2)查阅公司客户名单,核查报告期安全注射器和预充式导管冲洗器前五大客户的工商信息,向管理层了解前五大客户变动较大的原因,检查对应合同、订单、发票、签收单、收款回单等相关资料,实施穿行测试、细节测试、函证等核查程序,了解和测试了收入确认的内部控制设计的有效性;

(3)对公司财务总监及相关人员进行访谈,了解公司存货跌价准备计提政策,获取公司存货跌价准备测试表,评价公司计算存货可变现净值所采用的方法以及相关参数的合理性;

(4)获取并查看公司安全注射器、预充式导管冲洗器库存商品库龄及剩余效期明细表,在手订单统计表,对公司存货库龄及在手订单情况进行了解。

2、年审会计师核查结论

经核查,会计师认为:

(1)国际市场环境变化、代工产品价格下调对安全注射器(针)产品影响较大,相关业务的盈利能力存在一定的不确定性。何清红事件短期内对公司下游订单和销售渠道有所影响,公司将积极推动安全注射器产品在国内市场的推广与应用,进而带动公司销售增长,公司已完成原销售团队整合,资源向终端医院开发倾斜,预计将有效推动预充式导管冲洗器出货量的稳步提升和业务的持续增长;

(2)报告期内安全注射器、预充式导管冲洗器业务前五大客户因客户开拓等原因较前期变化较大;

(3)公司库存商品跌价准备计提较为充分、审慎;原材料、在产品、自制半成品未计提存货跌价准备符合公司实际情况,具有合理性,不存在应提未提的情况。

问题三、关于商誉。年报显示,公司因收购鄂州二医院形成商誉原值1.51亿元,前期已累计计提减值1.16亿元,期末账面价值3,514.23万元,本期未新增计提减值。报告期内,鄂州二医院亏损2,617.05万元,亏损额同比扩大。请公司补充披露:(1)列示鄂州二医院近三年主要经营指标,以及床位使用率、日均门诊量、单床日均收入等变化情况,量化分析报告期亏损扩大的具体原因,并说明对相关经营风险采取的应对措施;(2)列示报告期商誉减值测试中使用的关键参数,包括但不限于预测期收入增长率、利润率、折现率等及其选取合理性,并结合鄂州二医院持续亏损且亏损扩大的经营现状,说明本期未计提减值的原因。请年审会计师发表明确意见。

公司回复:

(一)列示鄂州二医院近三年主要经营指标,以及床位使用率、日均门诊量、单床日均收入等变化情况,量化分析报告期亏损扩大的具体原因,并说明对相关经营风险采取的应对措施

1、鄂州二医院近三年主要经营指标,以及床位使用率、日均门诊量、单床日均收入等变化情况

单位:万元

项目/年度	2024年度	2023年度	2022年度
营业收入	15,380.30	14,557.51	9,773.84
营业成本	14,493.37	12,829.45	7,695.69
毛利率	5.77%	11.87%	21.26%
管理费用	2,236.55	1,981.20	1,116.62
财务费用	2,019.48	1,514.00	7.07
净利润	-2,617.05	-1,914.86	466.24
床位使用率	82%	78%	84%
日均门诊量(次)	504	424	396
单床日均收入(元)	1,028.32	980.55	999.22

如上表所示,近三年鄂州二医院床位使用率保持在约78%-84%的相对较高水平,日均门诊量持续增长,单床日均收入较为稳定。鄂州二医院近三年营业收入呈增长趋势,但随着新院区城南院区2023年正式开业运营后,固定资产折旧、人力成本、利息费用等成本随之大幅增加,导致2023年和2024年出现亏损。

2、报告期亏损扩大的具体原因

根据近三年主要经营指标,以及床位使用率、日均门诊量、单床日均收入等变化情况所示,日均门诊量持续增长,单床日均收入保持稳定,鄂州二医院营业收入逐年增长,报告期亏损扩大主要系受医保报销额度过渡影响、营业成本和期间费用增长所致。

(1)营业成本构成分析

鄂州二医院营业成本构成情况如下:

单位:万元

项目/年度	2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
药品成本	3,504.62	24.18	3,093.98	24.12	2,151.97	27.96
卫生材料成本	3,121.02	21.53	2,742.20	21.37	1,652.96	21.48
人力成本	4,742.86	32.72	4,207.77	32.8	3,125.88	40.62
折旧费用	2,523.74	17.41	1,662.94	12.96	412.25	5.36
其他费用	601.13	4.14	1,122.56	8.75	362.63	4.59
小计	14,493.37	100.00	12,829.45	100.00	7,695.69	100.00

如上表所示,自2023年新院区开业后,近三年折旧费用占营业成本比例逐年提高,分别为5.36%、12.96%和17.41%。

(2)财务费用分析

单位:万元

项目/年度	2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
利息支出	1,984.92	98.29	1,480.06	97.76		
利息收入	-2.28	-0.11	-1.37	-0.09	-3.95	-55.87
手续费及其他	36.84	1.82	36.31	2.33	11.02	156.01
小计	2,019.48	100.00	1,514.00	100.00	7.07	100.00

如上表所示,随着2023年城南院区投入使用,相关在建工程陆续转固,有息负债对应利息支出逐步停止资本化,财务费用逐年增加。

(3)医保报销额度的影响

2023年鄂州二医院城南院区的医保报销额度仍沿用老院区的较低标准,医保报销额度不足,超额医保费用高,2024年医院将该部分无法收回的医保费用冲销,导致2024年亏损进一步加大。

综上,鄂州二医院2023年度产生亏损且2024年度亏损金额有所扩大,主要系城南医院在运营初期阶段固定资产折旧费用增长,有息负债对应利息支出停止资本化后导致的财务费用增长,以及新老院区转换过程中医保报销额度过渡的影响。随着新院区逐步进入稳定运营阶段,公司预计相关费用将逐渐得到有效控制,业绩有望在未来得到改善。

3、相关经营风险应对措施

针对鄂州二医院近年出现的亏损情况导致的经营风险,公司计划采取以下应对措施:

(1)精细化成本管控

推行全成本核算:实施按科室、病种和项目核算成本,明确盈亏平衡点,重点监控高值耗材、药品及人力成本。

强化预算刚性约束:严格控制非必要支出(如行政开支、非急需设备采购),并建立成本节约激励机制,确保各项支出高效合理。

(2)医保精益化管理

组建专业医保管理团队:负责政策解读、病案首页质控、编码管理、费用审核及申诉沟通。关键目标为减少医保拒付与扣款(坏账)。

加强医保沟通与预审:与鄂州医保局建立常态化沟通机制,针对疑难病例及高费用病种提前沟通,争取合理支付。

(3)提升资源利用率

盘活闲置资源:在确保安全合规的前提下,适时处置老院区资产,探索将新院区部分闲置空间用于康复、医养结合、健康体检等创收项目,并寻找引进新项目的机会。同时,鄂州二医院设计床位为1,000个,目前投入使用床位400张,其余床位在之后陆续投入使用,规模效益逐步释放。

(4)差异化定位与学科建设

错位发展,打造特色专科:避免与市中心医院、中医院的强势学科正面竞争,分析区域需求缺口(如肿瘤、心脏疾病、老年病、康复、慢性病管理、精神心理、特色中医、妇儿保健、创伤急救等),集中资源重点培育1-2个优势学科。

强化基础医疗服务:提升常见病、多发病的诊疗水平,改善服务质量与患者体验,进一步巩固基层患者群体。

(5)强化市场营销与品牌建设

突出新院优势:加大新院环境、设备、特色专科及创新服务(如智慧医院、便捷支付)的宣传力度,增强市场认知度。

社区深耕:定期组织义诊、健康讲座等活动,深入社区、企业及乡镇,提升医院的知名度与信任度。

优化患者体验:改善服务流程,减少患者排队时间,强化医患沟通,提升患者满意度及复诊率。

(6)优化力资源配置与绩效改革

控编增效:根据实际业务量和改革指标(如人均门急诊量、人均出院人次)动态调整人员配置,控制人力成本增长。

绩效导向改革:将绩效考核与工作量、服务质量、成本控制、医保合规及病种难度(CMI值)等关键指标挂钩,确保医务人员行为与医院战略目标一致(降收节支、提升服务质量、控制费用)。

(7)提升信息化与数据驱动能力

升级医院信息系统:强化DRG/DIP分组器、成本核算、医保智能审核、临床决策支持等模块的应用,提升系统的精确度与决策支持能力。

建设运营数据中心:实时监控关键业务指标(收入、成本、医保结算、病种结构、床位使用率、药耗占比等),为管理层决策提供精准的数据支持。

推广智慧服务:优化在线预约、缴费、报告查询等智慧服务功能,提升患者体验,降低人工成本。

此外,鄂州二医院目前为二级医院,但在专业技术与基础设施建设方面已达到三级医院的标准,已计划申报三级医院,将有助于提升收费物价及医院整体盈利能力。

(二)列示报告期商誉减值测试中使用的关键参数,包括但不限于预测期收入增长率、利润率、折现率等及其选取合理性,并结合鄂州二医院持续亏损且亏损扩大的经营现状,说明本期未计提减值的原因

1、商誉减值测试方法

按照《企业会计准则第8号——资产减值》的相关要求,公司每年末对包含商誉的相关资产组或资产组组合进行减值测试。公司将被收购公司(或独立产生现金流的长期经营性资产组)单独作为一个资产组组合并至少在每年年度终了时进行减值测试。公司将资产组账面价值与其可收回金额进行比较,确定资产组(包括商誉)是否发生了减值。在对资产组进行减值测试时,可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

每年末,公司对收购鄂州二医院形成的商誉进行减值测试,同时聘请具有证券评估资质的资产评估机构协助公司对商誉减值测试所涉及的鄂州二医院资产组可回收价值进行评估,并由其出具资产评估报告,公司根据测试结果计提相应减值准备。

2、商誉减值测试的具体计算过程

(1)商誉减值测试重要概念说明

1)商誉减值测试资产组的界定

公司将鄂州二医院股东全部权益的资产组和商誉归集为一项资产组组合,在此基础上进行减值测试。

具体如下:

单位:元

项目	鄂州二医院所涉商誉资产组
不含商誉资产总额	732,733,491.04
负债总额	108,108,417.62
商誉减值测试前整体商誉价值	43,927,843.90
包含整体商誉的资产组金额	668,552,917.32

2)评估方法的选择

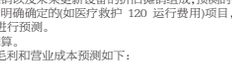
此次商誉减值测试所选用的价值类型为资产组的可回收价值。可回收价值等于相应资产组预计未来现金流量的现值或者公允价值减去处置费用的净额的孰高者。

资产组预计未来现金流量的现值,按照资产组在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量,选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定;

资产组的公允价值减去处置费用后的净额,根据公平交易中销售协议价格减去可直接归属于该资产组处置费用的金额确定。不存在销售协议但存在活跃市场的,按照该资产组的市场价格减去处置费用后的金额确定。在不存在销售协议和活跃市场的情况下,则以可获取的最佳信息为基础,估计资产组的公允价值减去处置费用后的净额,该净额参考同行业类似资产组的最近交易价格或者结果进行估计。

由于鄂州二医院前一次商誉减值测试时对相关资产组采用收益法测算,在此期间,资产组所在企业外部经营环境及企业经营状况与前次相比未发生重大变化,故公司本次商誉减值测试延用收益法进行测算,因按照资产组预计未来现金流量的现值进行测算。

结合本次评估目的和评估对象,采用税前现金流折现模型确定委估资产组现金流价值。具体公式为:



式中:n——明确的预测年限

Ri——评估基准日后第i年的税前现金流

r——折现率

i——未来的第i年

P_n——第n年以后的税前现金流

3)收益额—现金流的确定

本次评估中预期收益口径采用税前现金流,计算公式如下:

税前现金流=息税前利润+折旧及摊销-资本性支出-营运资金增加额

息税前利润=营业收入-营业成本-税金及附加-销售费用-管理费用-财务费用(不含利息支出)-资产减值损失+营业外收入-营业外支出。

4)折现率

本次列入商誉减值测试范围的委估资产组实质与鄂州二医院的营运资产组合重合,其未来现金流的风险程度与鄂州二医院的经营风险基本相当,因此本次评估的折现率以鄂州二医院的加权平均资本成本(WACC)为基础经调整后确定,具体公式如下:

式中:WACC——加权平均资本成本;

Ke——权益资本成本;

Kd——债务资本成本;

T——所得税率;

D/E——企业资本结构。

权益资本成本按国际通常使用的CAPM模型求取,计算公式如下:

式中:K_e—权益资本成本

R_f—无风险报酬率

Beta—权益的系统风险系数

ERP—市场风险溢价

R_c—企业特定风险调整系数

WACC模型中有关参数的计算过程

项目	序号	参数数值
无风险利率	a	1.80%
市场风险溢价	b	6.67%
β系数	c	1.3021
特定风险调整系数	d	3.00%
权益资本报酬率	e=a+b*c+d	13.49%
目标资本结构	f	76.96%
债务资本成本	h	3.10%
所得税税率	i	25%
折现率	j=e*f+h*(1-f)*(1-i)	10.92%
税前折现率	k	13.547%

a.无风险利率根据基准日长期国债到期收益率确定;

b.市场风险溢价采用成熟市场的风险收益率进行调整确定;

c.权益系统风险系数采用同业可比公司计算经调整后得出;

d.企业特定风险调整系数根据融资条件、资本流动性以及治理结构等方面与可比上市公司的差异性所可能产生的特性个体风险分析确定;

e.权益资本报酬率系根据资本资产定价模型法计算得出;

f.沪、深两市相关上市公司至商誉减值测试基准日资本结构的算术平均值计算确定;

h.债务资本成本根据评估基准日实行的银行贷款利率确定;

i.折现率系同时考虑权益比例及税率等影响计算得出

j.根据国际会计准则IAS36--BC285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。根据该原则将上述WACC计算结果调整为税前折现率口径。

综上,此次商誉减值测试预测未来各年度的收入增长率及营业收入、营业成本、净利润、现金流量、折现率等关键参数均较为合理。同时,鄂州二医院2023年度产生亏损且2024年度亏损金额有所扩大,主要系新院区在运营初期阶段固定资产折旧费用和利息费用的增长,以及新老院区转换过程中医保报销额度过渡的影响。随着新院区逐步进入稳定运营阶段,相关费用预计将逐渐得到有效控制,业绩有望在未来得到改善。因此,本期未计提商誉减值具有合理性。

(三)年审会计师回复

1、年审会计师核查程序

针对上述事项,会计师实施了以下核查程序:

(1)访谈公司财务总监等高级管理人员,结合鄂州二医院床位使用率、日均门诊量、单床日均收入等生产经营指标,了解报告期亏损扩大的具体原因及公司对相关经营风险采取的应对措施;

(2)了解与商誉减值相关的关键内部控制,评价这些控制的设计,确定其是否得到执行,并测试相关内部控制的运行有效性;

(3)了解公司对于鄂州二医院持续亏损且亏损扩大的经营现状背景,以及经营风险采取的应对措施;

(4)针对管理层以前年度就预计未来现金流量现值所作估计,复核其结果或者管理层对其作出的后续重新估计;

(5)评价管理层聘用的外部估值专家的胜任能力、专业素质和客观性;

(6)评价管理层在减值测试中使用的方法的适当性和一贯性;

(7)评价管理层在减值测试中使用的重大假设的适当性,复核相关假设是否与总体经济环境、行业状况、经营情况、历史经验、运营计划、其他会计估计中所使用的假设、业务活动的其他领域中所使用的相关假设等一致;

(8)评价管理层在减值测试中使用的数据的适当性、相关性和可靠性,并复核减值测试中有关信息的一致性;

(9)测试管理层对预计未来现金流量现值的计算是否准确。

2、年审会计师核查结论

经核查,会计师认为:

(1)鄂州二医院报告期亏损扩大主要系城南医院在运营初期阶段固定资产折旧费用增长,有息负债对应利息支出停止资本化后导致的财务费用增长,以及新老院区转换过程中医保报销额度过渡的影响;公司已对相关经营风险做出了应对措施;

(2)公司报告期商誉减值测试中使用的关键参数较为合理,公司已充分计提商誉减值准备,商誉减值准备计提金额准确,符合实际经营情况和《企业会计准则》及其相关规定。

问题四、关于长期待摊费用。年报显示,报告期末公司长期待摊费用余额5,024万元,同比增加1,101.15%,主要系子公司聚民生物科技有限公司(以下简称聚民生物)装修费用增加。同时,2024年12月,聚民生物因政府征用导致租赁提前终止,与出租方上海双鸽实业有限公司签订《终止房屋租赁赔偿协议》,后者根据2024年10月评估报告评估值对聚民生物无法继续使用的设备及装修进行补偿。请公司补充披露:(1)列示聚民生物报告期内新增装修费用的具体情况,包括项目名称、资金来源、建设进度及本期装修用途,以及工程方名称、合同签订时间、合同金额、是否为关联方等,说明2024年10月对租赁房屋上资产进行评估的背景及具体原因;(2)结合聚民生物的实际产能规划及利用率,说明新增装修工程是否为聚民生物产能扩张或升级改造所必需,与产能规划的匹配性,并结合长期待摊费用的具体构成说明是否存在将应计入当期费用的日常维护支出资本化的情况。请年审会计师发表明确意见。

公司回复:

(一)列示聚民生物报告期内新增装修费用的具体情况,包括项目名称、资金来源、建设进度及本期装修用途,以及工程方名称、合同签订时间、合同金额、是否为关联方等,说明2024年10月对租赁房屋上资产进行评估的背景及具体原因

1、“年产8.5亿支安全注射器和安全注射针技术改造项目”为公司前次募集资金投资项目

2023年6月10日公司公告了《关于部分募投项目变更并将剩余募集资金永久补充流动资金的公告》,2023年6月9日召开了第五届董事会第六次会议和第五届监事会第六次会议,审议通过了《关于变更部分募投项目并将剩余募集资金永久补充流动资金的议案》,同意将公司2022年度非公开发行股票募集资金的投资项目“年产8.5亿支安全注射器和安全注射针技术改造项目”的实施地点、实施主体及实施方式进行变更,并将剩余募集资金永久补充流动资金。本次变更系将全资子公司聚民生物在上海奉贤原有的生产线,由“搬迁至浙江省台州市黄岩区北院路888号现有厂区内”变更为“搬迁至上海奉贤人杰南路398号租赁厂房内”,租赁面积为26,413.3平方米(建筑面积),并对上述租赁厂房进行装修、洁净区改造,对部分设备进行技术改造,实施主体由“公司”变更为“聚民生物”。

2024年10月30日,公司公告了《关于部分募投项目结项并将节余募集资金用于偿还银行贷款的公告》,募投项目为“年产8.5亿支安全注射器和安全注射针技术改造项目”,已实施完毕并投入使用,达到预计可使用状态。

2、本期装修用途、进度及资金来源

聚民生物本期装修用途为对租赁厂房进行装修、洁净区改造,资金来源为募集资金,已于2024年10月完工达到预定可使用状态转入长期待摊费用。

3、主要工程方情况

聚民生物本期装修项目主要工程方如下:

单位:元

工程方名称	合同签订时间	合同金额(含税)	是否为关联方
上海礼蒙建设工程有限公司	2023/9/19	13,160,000.00	否
	2023/12/23	1,470,000.00	否
	2023/12/11	1,150,000.00	否
	2024/1/25	1,100,000.00	否
江阴凌