证券代码:002452　　证券简称:长高电新　公告编号:2025-48

长高电新科技股份公司关于公司高级管理人员减持计划期限届满未减持公司股份的公告

刘云强先生保证向本公司提供的信息内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

本公司及董事会全体成员保证公告内容与信息披露义务人提供的信息一致。

长高电新科技股份公司(以下简称“公司”)于2025年7月4日在巨潮资讯网披露了《关于高级管理人员减持股份的预披露公告》(公告编号:2025-29),公司财务总监刘云强先生计划在预披露公告之日起15个交易日后的三个月内(即2025年7月25 日至2025年10月24日)以集中竞价交易方式减持公司股份120,000股,占公司总股本的比例为0.0193%。

2025年10月24日,公司收到刘云强先生出具的《关于减持期限届满暨未减持公司股份的告知函》。截至本公告披露日,刘云强先生的减持计划期限届满,在减持计划期间未减持公司股份,其所持公司股份数量未发生变化。

根据《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第18号一一股东及董事、高级管理人员减持股份》的有关规定,现将情况公告如下:

一、股东减持计划实施情况

1、刘云强先生在本次减持计划期间未减持公司股份。

2、刘云强先生本次减持计划前后持股情况如下:

股东名称	股份性质	本次减持前持有股份		本次减持后持有股份	
		持股数量(股)	占公司总股本比例	持股数量(股)	占公司总股本比例
刘云强	合计持有股数	820,340	0.13%	820,340	0.13%
	其中:无限售条件股份	205,085	0.03%	205,085	0.03%
	有限售条件的股份	615,255	0.1%	615,255	0.1%

二、其他说明

1、刘云强先生在减持计划实施期间,严格遵守《深圳证券交易所股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第18号一一股东及董事、高级管理人员减持股份》等法律、行政法规、部门规章和规范性文件的规定,不存在违规情况。

2、本次减持股份事项已按照相关规定进行了预披露,截至本公告披露日,刘云强先生在本次股份减持计划实施期间内未减持公司股份,不存在违反已披露的减持计划的情形。

三、备查文件

刘云强先生提交的《关于减持期限届满暨未减持公司股份的告知函》。

特此公告。

长高电新科技股份公司董事会
2025年10月25日

鑫元中证800红利低波动交易型开放式指数证券投资基金—基金合同生效公告

公告送出日期:2025年10月25日

1. 公告基本信息

基金名称	鑫元中证800红利低波动交易型开放式指数证券投资基金
基金简称	鑫元中证800红利低波动ETF
基金主代码	562980
基金运作方式	交易型开放式
基金合同生效日	2025年10月24日
基金管理人名称	鑫元基金管理有限公司
基金托管人名称	交通银行股份有限公司
公告依据	《中华人民共和国证券投资基金法》、《公开募集证券投资基金运作管理办法》、《公开募集证券投资基金信息披露管理办法》等相关法律法规以及《鑫元中证800红利低波动交易型开放式指数证券投资基金基金合同》、《鑫元中证800红利低波动交易型开放式指数证券投资基金招募说明书》

注:扩位简称:800红利低波ETF

2.基金募集情况

基金募集申请获中国证监会核准的文号		中国证监会证监许可(2025)1692号
基金募集期间		自2025年10月13日至2025年10月21日止
验资机构名称		安永华明会计师事务所(特殊普通合伙)
募集资金划入基金托管专户的日期		2025年10月24日
募集有效认购总户数(单位:户)		1,766
募集期间净认购金额(单位:人民币元)		221,967,000.00
认购资金在募集期间产生的利息(单位:人民币元)		11,928.24
募集份额(单位:份)	有效认购份额	221,967,000.00
	利息结转的份额	0.00
	合计	221,967,000.00
其中:募集期间基金管理人运用固有资金认购本基金情况	认购的基金份额(单位:份)	-
	占基金总份额比例	-
	其他需要说明的事项	-
其中:募集期间基金管理人的从业人员认购本基金情况	认购的基金份额(单位:份)	-
	占基金总份额比例	-
募集期限届满基金是否符合法律法规规定的办理基金备案手续的条件		是
向中国证监会办理基金备案手续获得书面确认的日期		2025年10月24日

注:1、本基金基金合同生效前的律师费、会计师费、信息披露费由本基金管理人承担,不从基金资产中支付。

2、本基金管理人高级管理人员、基金投资和研究部门负责人持有本基金整体份额总量的数量区间为0份;本基金的基金经理持有本基金整体份额总量的数量区间为0份。

3、通过基金管理人进行网下现金认购的有效认购资金在募集期间产生的利息将折算为基金份额归基金份额持有人所有,其中利息转份额的数据以基金管理人的记录为准。网上现金认购和通过发售代理机构进行网下现金认购的有效认购资金在登记机构清算交收后至划入基金托管专户前产生的利息,计入基金财产,不折算为投资人基金份额。

3.其他需要提示的事项

销售机构对认购申请的受理并不代表该申请一定成功,而仅代表销售机构确实接收到认购申请。认购申请的确认以登记机构的确认结果为准。对于认购申请及认购份额的确认情况,投资者应及时查询并妥善行使合法权利。否则,由此产生的任何损失由投资人自行承担。

风险提示:本基金管理人承诺以诚实信用、勤勉尽责的原则管理和运用基金资产,但不保证基金一定盈利,也不保证最低收益。基金的过往业绩并不预示其未来表现,基金管理人管理的其他基金的业绩并不构成基金业绩表现的保证。投资者投资基金前应认真阅读《基金合同》、《招募说明书》,投资与自身风险承受能力相适应的基金。

特此公告。

鑫元基金管理有限公司
2025年10月25日

证券代码:600257　　证券简称:大湖股份　　公告编号:2025-041

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2025年半年度报告的信息披露监管问询函》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”)于近日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2025年半年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2025】1390号)(以下简称“《半年报问询函》”)。公司对《半年报问询函》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、关于主营业务及业绩。公司主要业务包括水产品、医疗服务、白酒等。半年报披露,报告期内实现营业收入4.26亿元,同比下滑14.40%,归母净利润-257.16万元,同比减亏1,128.08万元,其中医疗服务实现收入1.86亿元,同比下滑8.36%,未按露其他业务板块具体数据。2024年报显示,公司水产品、白酒业务收入分别下滑13.98%、27.08%,医疗服务业务收入同比增长11.54%。

请公司补充披露:(1)按解冻水产品、冰冻水产品、医疗服务、白酒的细分类别列示报告期内营业收入、营业成本、毛利率、净利润及同比变动情况,并结合各业务原料采购价格、产品销售价格及所处行业变化等,量化分析报告期内营业收入下滑、归母净利润减亏的原因;(2)解冻水产品业务、冰冻水产品业务的具体经营模式及产品种类,并分别说明主要客户、供应商情况,包括但不限于近一年又一期前五大客户及供应商名称、与公司关联关系、合作年限、主要交易产品、交易数量和金额、结算政策、期末往来余额、是否存在为同一方或关联方的情况;(3)近一年又一期医疗服务业务各经营主体的经营数据,包括但不限于开放 床位数、床位使用率、门诊收入、住院收入、营业总成本、人工成本等,结合医疗服务业务具体运营模式和行业变化,量化分析医疗服务板块 2024 年业绩增长、报告期业绩下滑的具体原因。请年审会计师对上述问题发表意见(如适用)。

【回复】

一、按解冻水产品、冰冻水产品、医疗服务、白酒的细分类别列示报告期内营业收入、营业成本、毛利率、净利润及同比变动情况,并结合各业务原料采购价格、产品销售价格及所处行业变化等,量化分析报告期内营业收入下滑、归母净利减亏的原因

公司2025年上半年营业收入4.26亿元,较去年同期下滑14.4%;2025年上半年归母净利润-257.16万元,较去年同期增长81.34%。公司主营业务主要包括水产品(水产品又细分为鲜活水产品、冰冻水产品、冰鲜水产品)、医疗服务、白酒,报告期上述业务分部营业收入、营业成本、毛利率及同比变动情况如下:

单位:万元

项目	营业收入	同比变动百分比	营业成本	同比变动百分比	毛利率	同比变动百分点	净利润	增减变动额
水产品	19,575.42	-17.60%	17,312.13	-20.23%	11.56%	2.91	462.49	1,206.57
其中:鲜活水产品	1,566.06	-80.91%	1,777.61	-84.37%	24.27%	16.79	-326.40	147.68
冰冻水产品	17,523.30	18.06%	15,738.29	16.56%	10.20%	1.20	766.16	1,024.30
冰鲜水产品	497.07	-38.21%	396.23	-39.54%	19.78%	5.74	21.73	34.59
白酒	4,020.30	-17.06%	1,525.26	-15.55%	62.06%	-0.68	572.67	-89.73
医疗服务	18,598.21	-8.36%	12,866.58	-5.73%	30.88%	-1.92	1,146.78	-224.11
合计	42,193.93	-13.71%	31,699.97	-14.68%	24.89%	0.85	2,181.94	892.73

注:1、分类口径为按业务分部统计,其中水产品分部未包含已无水产品养殖及销售业务的子公司。2、冰鲜水产品为冷藏温度在0℃-4℃,经过清洗、切割等初加工流程的水产产品;冰冻水产品为冷冻温度在-18℃以下,经过筛选、清洗、腌制调味等深加工流程的水产品,包含加热固食类、非固食类。

(一)水产品经营业绩变化原因分析

1、报告期公司水产品营业收入1.96亿元,较去年同期下滑17.60%,其中鲜活水产品营业收入下滑80.91%,冰冻水产品增长18.06%。

(1)鲜活水产品营业收入变化

公司鲜活水产品包括鲫鱼、白鲢为主的淡水鱼类和活蟹,其中活蟹具有较强的季节性。鲜活水产品营业收入减少6,591.04万元,下降80.91%,其中鲜活年鱼销售额同比减少5,934.13万元,鲜活鱼类销售额同比减少656.91万元。

鲜活年鱼营业收入同比下滑原因:2024年8月30日,公司出于业务调整的需要对控股子公司大湖水殖汉寿中华鳖有限公司(以下简称“中华鳖公司”)执行股权转让程序,不再将其纳入合并财务报表范围,该子公司主营业务为养殖及销售鲜活甲鱼。由于控股子公司中华鳖公司的剥离,公司不再经营鲜活甲鱼业务,导致报告期内鲜活年鱼销售额同比减少5,934.13万元。

鲜活鱼类营业收入同比下滑原因:受宏观经济下行、鲜活鱼市场行情低迷等因素影响,总体需求及供给相较往年有所收缩,市场需求端缩减更为明显。鲜活鱼销量由去年同期118.53万公斤下跌至报告期84.49万公斤,下降28.72%;销售单价受市场价格波动的影响,由去年同期18.76元/公斤下跌至报告期18.11元/公斤,下降3.46%。

(2)冰冻水产品营业收入变化

冰冻水产品系近年来公司重点发展的业务方向。公司冰冻水产品覆盖小龙虾类深加工品、深加工鳖类等冰冻加工品,主要产品有调味小龙虾系列(包括麻辣、蒜蓉、椒香等口味)、大湖泰式咖喱虾、大湖花雕鸡醉蟹、龙虾锅、鸡运卷椒鱼头等,销售覆盖大型商超、新零售以及餐饮终端等多个主流渠道。公司原有核心产品调味小龙虾系列产品在商超渠道收获消费者好评,销量持续增长,报告期实现营业收入1.34亿元,较去年同期增长28.85%。随着冰冻水产品消费需求多样、市场竞争激烈等市场环境的变化,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,其中2024年下半年研发推出的大湖泰式咖喱虾、大湖花雕鸡醉蟹两个新品市场反响较好,2025年上半年贡献营业收入3,078.76万元。因此,冰冻水产品营业收入的增长来自于原有核心产品销量的大幅增长和新产品获得的市场份额。

综上所述,虽然冰冻水产品的营业收入实现了一定程度的增长,但是无法覆盖鲜活水产品营业收入减少的部分,导致水产品总体营业收入较去年同期出现较大幅度的下滑。

2、报告期水产品毛利率11.56%,较去年同期上涨2.91个百分点,其中鲜活水产品增长16.78个百分点,冰冻水产品增长1.2个百分点。

报告期公司鲜活水产品主要包括鲜活鱼类,去年同期为鲜活鱼类及鲜活甲鱼。报告期鲜活鱼类营业收入1,555.05万元,毛利率24.27%。去年同期鲜活鱼类营业收入2,211.95万元,毛利率25.96%,鲜活甲鱼营业收入5,934.13万元,毛利率0.61%,由于鲜活甲鱼毛利率较低拉低了鲜活鱼类,使得鲜活水产品综合毛利率仅为27.49%。公司2024年时剥离甲鱼养殖及销售业务后,产品结构发生较大变化,使得报告期鲜活水产品毛利率大幅增长,从去年同期7.49%增长至报告期24.27%。

冰冻水产品细分结构发生变化,新产品大湖泰式咖喱虾、大湖花雕鸡醉蟹销量较大,使得冰冻水产品毛利率增长。2025年度上半年,公司新产品销售额3,078.76万元,占冰冻水产品营业收入的17.56%,毛利率为16.06%,高于冰冻水产品综合毛利率5.86个百分点。公司原有核心产品冰冻水产品龙虾系列,受供给端原材料上涨影响,单位成本有所增长,从去年同期52元/公斤增长至报告期53.04元/公斤,上涨了2%,从而导致毛利率稍有下降。冰冻水产品受上述原因综合影响,使得毛利率较去年同期略有增长。

综上所述,水产品毛利率上升得益于公司不断优化产品结构,高附加值产品的收入贡献占比的增加。

3、报告期水产品净利润462.49万元,较去年同期增加1,206.57万元,实现扭亏为盈。

报告期鲜活水产品净利润-325.40万元,较去年同期减亏147.68万元,减亏原因系剥离了处于亏损的甲鱼养殖及销售业务,去年同期甲鱼养殖及销售业务实现净利润-353.56万元。 报告期鲜活水产品毛利率为24.27%,净利润率为-20.90%,主要原因为鲜活水产品中的活鳖销售目前仍属于培育期,其销售规模较小,尚未形成规模效应,单位成本较高,报告期内鲜活鳖基本无销售,但经营活鳖业务子公司维持经营所必须的固定成本如人力成本、折旧摊销、水电等一直存在。虽然报告期鲜活鱼业务略有盈利,但无法覆盖鲜活鳖业务的固定成本,因此导致鲜活水产品上半年出现亏损,下半年活鳖上市销售后,鲜活水产品业务预计将减少亏损或转为盈利。

报告期冰冻水产品除上述1、2部分所述营业收入以及毛利率增长带来净利润增加外,公司与主要客户协商,缩短了销售货款的信用期。虽然营业收入增长15.17%,但报告期末应收账款余额与期初基本持平,计提信用减值损失34.61万元,去年同期计提信用减值损失490.10万元,信用减值损失大幅减少。

上述原因综合影响,导致报告期水产品净利润扭亏为盈。

4.经查找同行业水产食品与水产养殖相关数据如下:

单位:万元

公司简称	股票代码	行业部分	2025年半年入	2024年半年入	变动额	变动比例
国联水产	300094	水产品加工与销售	169,008.26	202,208.11	-37,123.66	-18.36%
好当家	600467	海产养殖-海参	71,072.08	79,267.19	-7,195.11	-9.18%
獐子岛	002069	海产养殖-扇贝	77,244.12	77,843.78	-599.66	-0.77%

上述三家公司2025年上半年收入均有所下滑,其中国联水产降幅最大,反映水产养殖行业整体承压及行业共性困境。传统水产养殖企业正在向科技化、生态化和产业化转型。

文媒数据显示,2024年中国预制菜市场规模达4,850.00亿元,同比增长34.2%,预制菜产业正走向理性协同的高质量竞争。国联水产预制菜业务增长体现深加工水产品逐渐替代传统水产养殖业务,成为其主要增长点,与公司冰冻水产品类收入增长趋势一致。

(二)白酒经营业绩变化原因分析

1、报告期公司白酒营业收入4,020.30万元,较去年同期下滑17.06%。

公司白酒业务主要产品为御品系列、秘藏系列、德山大曲系列、酒水洞系列、德山德酱系列、其他酒类。产品销售情况如下:

单位:万公斤、万元

产品系列	2025年1-6月		2024年1-6月		销量同比变动	销售额同比变动
	销量	销售收入	销量	销售收入		
御品系列	5.24	1,465.98	9.38	1,696.85	-19.62%	-13.61%
秘藏系列	5.24	421.83	4.89	425.03	7.16%	-0.75%
德山大曲系列	1.84	97.08	4.56	240.50	-59.68%	-59.63%
酒水洞系列	5.30	620.28	9.46	1,112.83	-43.92%	-44.26%
德山德酱系列	1.84	994.38	1.86	1,104.44	-1.08%	-9.97%
其他酒类	5.78	420.75	3.61	267.79	60.11%	57.09%
合计	27.54	4,020.30	33.76	4,847.44	-18.46%	-17.06%

从上表可知,公司主要产品系列营业收入较去年同期均出现不同程度下降,其中德山大曲系列及酒水洞系列营业收入下滑程度较大,其次为御品系列和德酱系列。

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。2025 年上半年,白酒行业继续延续深度调整态势,行业整体需求减弱,竞争不断加剧,公司面临的竞争压力更大,导致公司白酒营业收入较去年同期出现了较大幅度下滑。

德山大曲系列产品营业收入较去年同期下滑59.63%,该系列属于公司中低端酒系列,其下滑原因一是公司为了应对白酒消费市场的变化,2025年上半年着力打造了一款定位中低端的新品酒,集中资源加大对其营销投入,同时减少了对部分老化的德山大曲低端产品市场营销的投入力度,从而使得该系列白酒销售出现较大幅度的下滑;二是市场上光瓶酒的兴起,以更具竞争力的价格抢占了一部分德山大曲这类中低端酒市场份额。

酒水洞系列产品营业收入较去年同期下滑44.26%,该系列酒主要品类为小瓶酒,消费场景为居民日常餐饮用酒,由于2025年餐饮行业消费疲软,日常饮用场景减少,导致该系列白酒销售下滑较大。

其他酒类营业收入较去年同期增长57.09%,增长原因为2025年上半年公司着力打造了一款定位中低端新品酒液香型白酒“金德山10”,以应对市场各类光瓶酒的竞争,公司将其归类在其他类白酒。该款白酒2025年上半年实现营业收入197.48万元,剔除该款白酒影响,其他类白酒2025年上半年实现营业收入223.27万元,较去年同期下滑16.62%。

2.报告期白酒毛利率62.06%,较去年同期下跌0.68个百分点,基本持平。

白酒各系列产品毛利率变化情况列示如下:

单位:万元

产品系列	2025年1-6月			2024年1-6月			毛利率变动百分点
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	
御品系列	1,465.98	512.96	65.01%	1,696.85	605.03	64.34%	0.67
秘藏系列	421.83	211.34	49.90%	425.03	203.92	52.02%	-2.12
德山大曲系列	97.08	60.42	37.76%	240.50	143.70	40.25%	-2.49
酒水洞系列	620.28	258.08	58.39%	1,112.83	468.75	57.88%	0.51
德山德酱系列	994.38	296.43	70.19%	1,104.44	291.11	73.64%	-3.45
其他酒类	420.75	186.03	55.78%	267.79	93.59	65.06%	-9.27
合计	4,020.30	1,525.26	62.06%	4,847.44	1,806.10	62.74%	-0.68

从上表可知,公司大部分产品系列毛利率较去年同期出现不同程度下降,其中德山德酱系列下降幅度较大,受国内经济结构调整的影响,部分居民消费能力和消费信心受到抑制。作为非必需消费品,高端白酒的社交与礼品属性受到冲击,消费者在选购时更加理性,对价格的敏感度提高,德山德酱系列属于公司的高端系列,首当其冲受到较大冲击,利润空间被压缩明显。其他酒类毛利率下降的原因为2025年上半年公司着力打造了一款定位中低端新品酒液香型白酒“金德山10”,公司将其归类在其他类白酒,剔除该款白酒影响,其他酒类毛利率为63.32%,较去年同期下降1.73%。

3.报告期白酒净利润572.67万元,较去年同期减少89.73万元。

报告期白酒由于上述1、2部分所述营业收入以及毛利率下降对净利润产生了负向影响, 同时由于贷款利率的下降,财务费用较去年同期减少了52.43万元,获得的各项政府补助较去年同期增加100万元。财务费用的下降和政府补助的增加弥补营业收入下滑对净利润的部分影响,使得白酒业务营业收入下滑的情形下,净利润较去年同期仅减少89.73万元。

4.经查找同行业白酒相关数据如下:

单位:万元

公司简称	股票代码	行业部分	2025年半收入	2024年半收入	变动额	变动比例
酒鬼酒	000799	白酒	56,130.79	99,414.90	-43,284.11	-43.54%
洋河股份	002304	白酒	1,479,565.13	2,287,574.89	-808,009.76	-35.32%
舍得酒业	600702	白酒	270,120.19	327,068.11	-56,947.92	-17.41%

从同行业数据可知,酒鬼酒营业收入“腰斩”(2025年同比下降43.54%),洋河股份营业收入下降35.32%,舍得酒业营业收入下降17.41%。由此可见,中小酒企因品牌力弱、中端及次高端主力产品受竞品挤压,被迫低价竞争,导致收入减少。公司白酒业务营业收入变动趋势与同行业基本一致,无重大差异。

(三)医疗服务经营业绩变化原因分析

报告期,医疗服务营业收入1.86亿元,较去年同期下滑8.36%;毛利率30.88%,较去年同期下降1.92个百分点;净利润1,146.78万元,较去年同期减少224.11万元。上述各项业绩指标变动变动原因分析参见本回复“问题1”之“三、医疗服务业务经营业绩变化原因分析”

(四)报告期归属于母公司净利润亏损的原因分析

报告期内水产品、白酒、医疗业务合计贡献净利润2,181.94万元,但是归属于母公司净利润为-257.16万元,主要是合并范围内改购少数股东股权,导致公司集团总部无实体经营,单体报表净利润亏损所致。公司主要控股子公司盈利能力较好,公司子公司强,报告期少数股东损益为1,140.79万元,其中除杭州东方伟康康复医院、杭州金城护理院外的其他康复护理医院有40%的利润归属于少数股东,金额为1,166.47万元。集团总部主要负责集团管理兼有少量物业租赁收入,报告期内资产减值损失为-1,171.03万元,净利润-1,081.29万元。

综上所述,2025年上半年公司水产品业务通过剥离亏损业务、调整产品结构、推出高毛利新品等措施实现了净利润大幅增长。水产品业务利润的增长不仅覆盖了其他业务板块净利润下滑而且使得公司整体净利润出现净增加,因此公司报告期内营业收入下滑但归母净利润减亏具有合理性。

二、鲜活水产品业务、冰冻水产品业务的具体经营模式及产品种类,并分别说明主要客户、供应商情况,包括但不限于近一年又一期前五大客户及供应商名称、与公司关联关系、合作年限、主要交易产品、交易数量和金额、结算政策、期末往来余额,以及主要供应商、客户是否存在为同一方或关联方的情况;

公司水产品业务包括鲜活水产养殖和冰冻水产品两大业务板块,其中,鲜活水产养殖业务为公司传统经营业务,冰冻水产品业务系近年来公司重点发展的业务方向之一。

(一)鲜活水产品业务

1,产品品类及具体经营模式

公司鲜活业务主要以大水面养殖方式开展,该种模式主要为向湖面、水库等水体投入鱼苗,通过调控滤食性、鱼食性、杂食性等水体中的生物资源的食物链关系,利用天然饵料增殖养殖。公司主要经营鳙鱼、白鲢为代表的淡水鱼以及具有属地特色的大鲫鳜等水产品的养殖、销售。

(1)采购模式

鲜活水产养殖业务开展所需采购物料主要包括鱼种等生物资产,公司制定了《招投标与集中采购管理办法》对采购活动进行统一规范,针对鱼种采购,质量检验技术方法等设立了具体标准。公司设有集中采购办公室对采购活动进行具体执行管理,各分子公司向公司集中采购办公室报送采购需求,后者与供应商进行接洽,根据拟采购数量规模、品质要求等情况,通过招标或集中采购等方式确定供应商,签订采购合同后执行采购。对于金额较小的零星采购,由各分子公司组织进行,并接受集中采购办公室及其他部门的监督。

(2)生产模式

公司鲜活水产品以鲜活鱼为主,鲜活鱼品种主要为鳙鱼、白鲢,同时养殖部分青鱼、抗病草鱼等品种,以大水面生态养殖为主要生产模式,采取天然放养、自然生长的方式,鱼类主要以水中浮游生物或植物固天然饵料为食,人工干预较少;鱼种主要向周边农户、鱼种养殖公司等择优采购。

(3)销售模式

针对鲜活水产,销售时,按照招标确定的价格,由客户自行前往渔场装车运输。鲜活水产客户以商贩为主,多数在各地大型水产市场中拥有档口摊位,其采购鲜活水产后,再通过档口摊位向下游分销。鲜活水产销售,货款一般要半当次或下次销售前结清,回款周期通常在一周以内,总体应收账款较少。

2,主要客户情况

单位:万公斤、万元

客户名称	是否为关联方	合作年限	结算政策	2025年1-6月/2025年6月30日			2024年度/2024年12月31日		
				交易数量	销售金额	期末往来余额	交易数量	销售金额	期末往来余额
安乡县湖明水产养殖有限公司	否	5年	先货后款,账期1个月以内	29.78	528.00		261.15	4,209.40	
澧县张老生态水产养殖有限公司	否	1年	先货后款,账期1个月以内	15.84	297.88	27.39			
北京世纪鑫龙商贸有限公司	否	6年	先货后款,账期1个月以内	14.66	278.55	11.83			
林进兵	否	3年	先货后款,账期1个月以内	13.40	238.92	-30.00	52.64	936.41	
王卫平	否	11年	先货后款,账期1个月以内	3.02	41.5	5.02			
孙逢春	否	7年	先货后款,账期1个月以内				19.12	798.12	
陈正华	否	6年	先货后款,账期1个月以内				17.18	785.29	
刘超	否	2年	先货后款,账期1个月以内				26.70	454.95	
合计				76.70	1,384.85	14.24	376.79	7,234.27	

安乡县湘明水产养殖有限公司成立于2016年11月,其实际控制人熊春明,系安乡县鲜活水产经营大户,经营鲜活鱼、鱼苗鱼种销售业务多年,在鲜活水产市场具有一定市场地位。公司主要目该公司采购鲜活鱼(鳙鱼、白鲢等)鱼苗鱼种、向其销售鲜活鳙鱼成鱼,合作关系稳定。实际控制人熊春明为公司鲜活水产品的客户及鱼苗供应商,其成立安乡县湘明水产养殖有限公司前,以自然人身份与公司交易。

澧县张老生态水产养殖有限公司(以下简称“张老生态养殖公司”)成立于2024年11月,其实际控制人为施广英、张连夫妻,系澧县鲜活水产经营户,经营鲜活鱼销售,公司主要向其销售鳙鱼成鱼。实际控制人施广英、张连夫妻为公司鲜活水产品的老客户,其成立“张连生态养殖公司”前,以自然人身份与公司交易。

北京世纪鑫龙商贸有限公司成立于2016年7月,该公司为水产贸易中间商,系公司鲜活鱼产品的常年合作商,其下游客户主要为各类中高档酒店。

林进兵、王卫平、刘超系鲜活水产贸易中间商,主要经营鲜活鱼批发零售业务,有经营档口,系公司鲜活鱼产品的常年合作客户。

孙逢春、陈正华系水产品贸易商贩,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,系公司甲鱼销售的常年合作客户。目前公司已无鲜活甲鱼相关业务,2024年8月后不再合作。

3、主要供应商情况

单位:万公斤、万元

供应商名称	是否为关联方	合作年限	结算政策	2025年1-6月/2025年6月30日			2024年度/2024年12月31日		
				交易数量	采购金额	期末往来余额	交易数量	采购金额	期末往来余额
津市市金芳养殖农民专业合作社	否	2年	先货后款,账期1个月以内	2.58	30.46				
津市市湘美农业有限公司	否	1年	先货后款,账期1个月以内	2.49	25.91				
周毅	否	3年	先货后款,账期1个月以内	1.96	20.36				
赵大喜	否	9年	先货后款,账期1个月以内	1.68	17.51				

由上表可见,营业成本除无湖国济护理有所下降外,其他医疗机构均有所上升,其中无锡国济康复、杭州华康康复以及杭州金城护理上升幅度较大。各项营业成本变化分析如下:

(1)人工成本变化

无锡国济康复人工成本较2022年增长30.52%,增长原因一是2024年新开2个病区(其中一个病区为重症病区),月平均增加医护人员37人次;二是将临床绩效工资与工作量挂钩,由于病人增加,工作量增加,相应的绩效工资增加。

杭州华康康复和杭州金城护理人工成本较2023年分别增长了35.47%和11.82%,增长原因一是接受治疗的病患数量正逐渐增多,营业收入实现了较快的增长,导致员工人数增加;二是临床绩效工资与工作量挂钩,由于病人增加,工作量增加,相应的员工绩效工资增加。

无锡国济护理人工成本较2023年下降16.47%,大幅减少主要系公司经营政策调整,将无锡国济护理的病区调整至无锡国济康复,变为了康复病区,无锡国济护理病区从2024年初4个病区减少至2024年年底2个病区,随着病区的变化员工人数逐渐减少,导致人工成本变化。

(2)房租、折旧摊销变化

无锡国济护理折旧摊销较2023年减少34.11%,大幅减少原因系公司与出租方于2023年11月重新调整医院场地的租赁合同,租赁楼层数量从5层减少至4层,租赁面积大幅减少,因此减少的使用权资产折旧摊销额相应减少。

常州阳光康复折旧摊销较2023年增长44.81%,大幅度增长原因系2024年新增租赁面积且租赁价格也有所增长,导致确认的使用权资产增加,折旧摊销额也相应增加。

(3)药品成本变化

无锡国济康复药品成本较2023年增长122.61%,增长原因一是公司2024年3月新设重症监护病房,重症病区收治患者大多为多重耐药患者,重症病区患者药占比在30%左右,相当于普通病区药占比3倍左右;二是住院患者增加,相应药品成本增加。

杭州华康康复药品成本较2023年增长52%,增长原因系住院患者增加,相应药品成本增加。

上海金城护理药品成本较2023年增长33.37%,增长原因一是部分患者主动要求医生开具改善生活质量的专项药品,此类个性化治疗药物价格相对较高;二是住院患者增加,相应药品成本增加。

(4)水电气成本变化

无锡国济康复和无锡国济康复处于同一栋大楼的不同楼层,各楼层未单独配置水表和电表,2024年分摊标准较2023年有所变动,使得两家医院水电气费波动较大。两家医院水电气费总额2024年为382.29万元,2023年为361.46万元,2024年较2023年增长5.76%,总体波动不大。

杭州华康康复和杭州金城护理波动原因类似无锡两家医院,两家医院水电气费总额2024年为407.40万元,2023年为350.98万元,2024年较2023年增长16.07%,增长原因为接受治疗的病患数量逐渐增多。

3.所得税费用变化

2024年度所得税费用较2023年度增加3,423.01万元,主要系2024年公司对无锡国济康复和杭州金诚护理进行了盈利预测,根据盈利预测结果,预计未来不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,因此将之前确认的递延所得税资产予以转回,导致当期所得税费用增加。

4.其他因素的影响

2024年信用减值损失较2023年增加592.38万元主要系嘉樱(上海)置业保证金转为借款计提信用减值损失500万元;以及杭州金诚护理和杭州华康康复两家医院营业收入增长较大,同时医保结算周期较长,期末应收账款余额较大,因此信用减值损失有所增加。资产处置收益202.87万元系处置使用权资产所致。2024年营业外支出较2023年增加177.21万元主要系支付医保罚款所致。

综上所述,2024年度,医疗服务板块各项经营指标未出现重大不利变动,营业收入有一定幅度增长,毛利率亦保持稳定,业绩下滑的影响因素主要为当期转回了以前期间由于坏账准备、可弥补亏损等可抵扣暂时性差异确认的递延所得税资产所致。

(二)医疗服务板块投资增业绩下滑原因分析

医疗服务板块2025年半年度、2024年半年度利润表数据对比如下:

单位:万元

项目	2025年1-6月	2024年1-6月	变动额	变动百分比
一、营业收入	18,598.21	20,293.82	-1,695.61	-8.36%
其中:营业收入	18,598.21	20,293.82	-1,695.61	-8.36%
二、营业总成本	16,497.77	17,783.09	-1,285.32	-7.23%
其中:营业成本	12,866.58	13,637.27	-770.69	-5.65%
税金及附加	12.37	11.1	1.17	10.54%
管理费用	2,608.49	3,088.69	-480.20	-15.81%
财务费用	1,171.37	1,204.10	-32.73	-2.72%
加:其他收益	16.66	20.06	-3.40	-17.28%
投资收益	9.74		9.74	
公允价值变动收益	12.66	22.48	-9.82	-43.53%
信用减值损失	128.32	-121.73	250.05	205.41%
资产处置收益	49.29	202.89	-153.60	-75.71%
三、营业利润	2,166.91	2,466.28	-299.37	-12.14%
加:营业外收入	26.67	1.67	25.0	2411.21%
减:营业外支出	26.40	30.46	-3.06	-13.00%
四、利润总额	2,167.20	2,437.49	-269.71	-11.07%
减:所得税费用	1,010.51	1,066.11	-55.61	-4.28%
五、净利润	1,146.78	1,371.38	-224.11	-16.35%

2025年半年度,医疗服务板块营业收入1.86亿元,较2024年半年度减少了1,695.61万元,下降了8.36%;实现净利润1,146.78万元,较2024年半年度减少224.11万元,下降了16.35%。营业收入及净利润下降的原因分析如下:

1、营业收入变化

2025年半年度各医疗经营主体营业收入