

目 录

一、关于客户与收入	第 1—15 页
二、关于销售费用的真实性	第 15—21 页
三、关于资产减值计提的充分性	第 21—37 页
四、关于其他非流动金融资产公允价值合理性	第 37—40 页
五、关于保留意见	第 40—50 页
六、关于应收账款的真实性	第 50—64 页
七、关于存货的真实性	第 64—69 页

问询函专项说明

天健函〔2024〕633号

深圳证券交易所：

由思创医惠科技股份有限公司(以下简称公司或思创医惠公司)转来的贵所《关于对思创医惠科技股份有限公司的年报问询函》(创业板年报问询函(2024)第176号,以下简称问询函)奉悉。我们已对问询函所提及的有关事项进行了审慎核查,现汇报如下。

一、2021年至2023年,公司分别实现营业收入9.63亿元、11.16亿元、10.06亿元,实现归母净利润-6.85亿元、-8.78亿元、-8.74亿元,公司称2023年业绩亏损的主要原因为计提资产减值、智慧医疗业务收入大幅下滑但人工成本等固定费用较高、因证监会行政处罚计提罚款等。2023年公司商业智能业务实现收入5.89亿元,同比下降12.27%,商业智能业务以海外销售为主,采用直营加代理的模式;智慧医疗业务实现收入2.44亿元,同比下降45.01%,毛利率为-33.04%,同比下降35.51个百分点。请你公司:

(1) 结合同行业公司的收入变化情况说明2023年智慧医疗业务、商业智能业务收入下降较多的原因,是否存在主要客户流失或者核心竞争力下降、技术落后的情形并说明得出相关结论的依据。

(2) 结合公司近年来的业绩表现、主要业务发展状况以及面临的风险、行业竞争状况及发展趋势等情况,说明你公司的持续经营能力及改善措施。

(3) 说明商业智能业务的海外销售收入占比,主要海外客户的基本情况、行业地位以及合作的稳定性;商业智能业务存在代理模式是否符合行业惯例,近三年来代理模式的收入占比及变动原因,公司对代理商的管理制度、代理商的稳定性以及主要代理商客户情况;代理模式的收入确认方式以及合规性,公司是否存在对代理商压货的情形以及判断依据。

(4) 说明智慧医疗业务的主要客户情况、行业地位、项目合作模式以及合作的稳定性;2023年智慧医疗业务收入大幅下降的情形下项目实施人工增长12.37%

的原因及合理性，智慧医疗业务实现盈利需达到的收入规模；智慧医疗业务毛利率为负且同比大幅下降的原因，与同行业可比公司存在的差异及合理性。

请年审会计师发表明确意见，并说明就公司海外销售收入、代理商收入核查的具体过程、手段、核查覆盖比例及结论。（问询函第一题）

（一）结合同行业公司的收入变化情况说明 2023 年智慧医疗业务、商业智能业务收入下降较多的原因，是否存在主要客户流失或者核心竞争力下降、技术落后的情形并说明得出相关结论的依据。

1. 商业智能业务

商业智能业务同行业公司营业收入情况变动如下：

金额单位：人民币万元

公司[注]	2021 年度 营业收入	2022 年度 营业收入	2023 年度 营业收入	2023 年 增长率	近三年复 合增长率
公司-商业智能业务	50,102.00	67,171.92	58,927.27	-12.27%	8.45%
远望谷(002161)	49,224.74	48,085.90	60,128.66	25.04%	10.52%

[注]同行业数据取自 2021 年、2022 年、2023 年公开披露的年度审计报告

2023 年度公司商业智能业务实现收入 58,927.27 万元，较去年同期下降 12.27%，主要系商业智能业务部分产品因地缘政治影响，在北美地区的销售受到 ARC 标准认证的限制不能直接销售给相关客户以及公司主动放弃了部分利润较低的客户订单影响。目前公司已通过对相关标准认证进行申请、向具有北美 ARC 标准认证的公司采购半成品并完成加工后再对外销售，同时加大市场开拓力度来减少销售额的下降。公司凭借多年的零售防损和 RFID 产品技术和制造优势与国内外大型客户进行战略合作，公司与重要客户已签署长期框架合作合同。目前公司与主要客户仍在持续合作中，对比同行业公司远望谷营业收入近三年 10.52% 的复合增长率，公司商业智能业务营业收入近三年复合增长率 8.45%，与同行业相当，公司主要客户未流失，也不存在核心竞争力下降、技术落后的情形。

2. 智慧医疗业务

智慧医疗业务同行业公司营业收入情况变动如下：

金额单位：人民币万元

公司[注]	2021 年度 营业收入	2022 年度 营业收入	2023 年度 营业收入	2023 年 增长率	近三年复 合增长率
公司-智慧医疗业务	46,212.28	44,419.19	24,424.78	-45.01%	-27.30%

卫宁健康(300253)	275,020.21	309,286.47	316,342.48	2.28%	7.25%
和仁科技(300550)	46,419.97	36,033.03	43,925.23	21.90%	-2.72%
创业慧康(300451)	189,897.70	152,713.87	161,587.32	5.81%	-7.75%
万达信息(300168)	351,311.40	322,353.70	245,857.36	-23.73%	-16.34%

[注]同行业数据取自 2021 年、2022 年、2023 年公开披露的年度报告

由上表可知,2023 年度公司智慧医疗业务实现收入 24,424.78 万元,较 2022 年度下降 45.01%,对比同行业公司近三年经营情况,同行业公司除卫宁健康外,其余公司近三年营业收入均有一定幅度下降,但公司智慧医疗业务营业收入下降幅度要大于同行业公司的下降幅度,主要系:

(1) 近年来受公司主要股东变动、公司经营业绩不佳等各种因素影响,公司销售人员、项目实施人员、研发人员等变动较大,智慧医疗业务开展情况不及预期;

(2) 目前医疗行业市场竞争激烈,产品价格不断降低,因公司目前有着一定的资金压力,且一味的低价竞争不利于产品质量的提升和技术创新,因此公司对恶性价格竞争项目严格控制;

(3) 目前公司正在进行项目转型,公司原以总包项目为主,公司现在选择性的放弃部分外包系统较多的项目,开始向以流程闭环、单病种、护理等优势产品为主的模式转变,因此出现了营业收入下降的情形。

综上所述,近三年公司智慧医疗业务营业收入下降主要系公司人员变动、战略调整等因素影响,对公司的业务开拓和市场竞争造成一定不利影响,公司业务发展不及同行业公司。目前,公司正有针对性的调整业务模式,梳理医疗业务产品线,对低价值产品、非核心产品进行优化或淘汰,产品求精求美,公司更聚焦于核心产品、优势产品的升级换代,为合作伙伴提供更有竞争力的产品;通过产品优势,在医疗信息化领域持续地通过高质量产品获取客户认可。

(二) 结合公司近年来的业绩表现、主要业务发展状况以及面临的风险、行业竞争状况及发展趋势等情况,说明你公司的持续经营能力及改善措施。

1. 公司近年来的业绩表现、主要业务发展状况

近年来,公司的主要业绩情况如下:

金额单位:人民币万元

项目	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2023 年度 增减变动
营业收入	96,314.29	111,591.11	100,592.93	-9.86%
其中：商业智能收入	50,102.00	67,171.92	58,927.27	-12.27%
其中：智慧医疗收入	46,212.28	44,419.19	24,424.78	-45.01%
归属于上市公司股东的净利润	-68,522.76	-87,794.85	-87,434.92	0.41%
经营活动产生的现金流量净额	13,404.13	-10,519.27	1,178.74	111.21%

由上表可知，近年来公司智慧医疗业务营业收入下降较多，出现连续亏损，对公司持续经营能力造成一定影响，但在现金流管理上，2023 年度公司加大了应收账款的催收力度，采取更为审慎的现金流管理政策，努力增强自身的资金造血能力，并最终实现 2023 年度经营现金流净流入 1,178.74 万元，经营活动现金情况较 2022 年度得到明显改善。

公司商业智能业务近三年来保持 8.45%的营业收入增长，商业智能业务发展情况良好，具备一定的持续经营能力基础。智慧医疗业务近三年来复合增长率为-27.30%，智慧医疗业务发展情况较差，主要系公司人员变动、战略调整等多方面因素影响，公司将通过精简优化医疗板块业务、调整人员结构等多种措施改善公司的持续经营能力。

2. 公司面临的风险、行业竞争状况及发展趋势等情况及改善措施

(1) 商业智能业务

近年来全球零售业安防市场竞争激烈，国内 RFID 及应用解决方案市场也吸引大批竞争者纷纷涉足，市场利润空间进一步压缩，公司面临着较大的竞争加剧风险。同时商业智能业务涉及的专业技术门类较多、技术更新迭代速度较快，公司需要准确预测技术发展趋势，并及时投入以开发先进技术将其用于自身产品，公司存在较高的技术风险。物联网的发展推动 RFID 行业的蓬勃发展，未来 RFID 行业增长空间巨大。根据 IDTechEx 数据，2022 年全球 RFID 市场规模为 128 亿美元，根据 Research And Markets 预测，2030 年全球 RFID 市场规模将达到 356 亿美元，公司商业智能业务仍有较大的发展空间，是公司持续经营能力得以保证的基础。基于商业智能业务目前的发展情况，公司将主要在以下方面进行改善：

1) 积极优化销售策略，调整产品结构，利用其多年的零售防损和 RFID 产品技术和制造优势，进一步开拓国内外市场，与国内外大型客户建立战略合作来保持业务收入的稳定增长；

2) 公司与股东苍南县思加物联智能合伙企业(有限合伙)(该企业母公司为苍南县财政局持股 100%的苍南县山海实业集团有限公司)正在积极对接以 RFID 技术为基础的产业合作空间，基于商业智能板块多年的市场沉底和技术积累，结合苍南县正在倾力打造的 RFID 产业中心，将尝试更多的数字化服务项目，积极拉动新业务发展；

3) 大力推进商业智能业务的转型升级，着重在双频领域、环保新需求领域、数字化发展和 RFID 应用领域推出具有市场竞争力的产品，稳步提升品牌影响力，积极推动新兴市场拓展；

4) 结合自身产品技术和制造优势，以 RFID 技术创新提供制造业流水节拍管理解决方案，致力于工业物联网的数字化服务，拉动制造能力往应用能力转化；

5) 基于公司的医疗资源，积极发展以 RFID 技术为基础的血液管理全程闭环解决方案，为血制品产业提供精准、高效、可控的数字服务，融合公司现有产业应用能力。

(2) 智慧医疗业务

2023 年公司智慧医疗业务因人员变动、业务调整等因素影响，营业收入下降幅度较大，业务发展不及同行业公司。但根据 IDC 发布的《中国医疗软件系统解决方案市场预测，2023-2027》，医院应用软件系统市场，从 2023 年开始将会恢复增长，未来五年都将保持比较稳定的高速增长，预计到 2027 年市场规模将达到 347.90 亿元，2023 至 2027 年的年复合增长率为 18.20%，智慧医疗业务预计未来仍有较大发展空间。截至 2023 年末，公司凭借深厚的行业积淀、强大的创新能力及优质的产品服务，在全国累计服务各级医院及区域医疗用户 1,600 余家，有着良好的客户基础，结合目前良好的行业发展前景和拥有的客户基础，公司持续经营能力仍能得到一定的保证。基于智慧医疗业务目前面临的问题，公司将主要在以下方面加以改善：

1) 凭借平台大数据交互、物联网、人工智能、微服务框架、区块链五大核心技术，着眼于打造创新型智慧医疗服务生态体系，继续提升医院信息化顶层设计能力和整体解决方案的交付能力，实现软硬件的协同发展；

2) 公司已针对性梳理医疗信息化业务相关的产品线，收缩低价值产品线，精简优化医疗板块业务，集中优势力量打造公司优势产品，提升医疗信息化板块盈利能力以扭转智慧医疗业务目前面临的不利局面。

此外，公司还将通过以下措施来改善经营状况：

1) 寻求股东帮助，苍南县思加物联智能合伙企业(有限合伙)基于对公司未来发展的信心和长期投资价值的认可，为支持公司持续健康发展，维护资本市场和公司股价稳定，提振投资者信心，持续增持公司股份，目前已成为公司单一持股比例最高的股东，苍南县思加物联智能合伙企业(有限合伙)已在资金方面提供了支持，后续将在融资、产业合作等方面给予帮助；

2) 加强对运营费用的控制，压缩成本，减少不必要的开支；在业务维度重点倾斜在建项目，审慎把控新项目；在人员维度精兵简将，持续推进人员结构性优化，保优质人才。在控制业务部门成本支出的同时，加大回款催收力度，缩减亏损业务，积极推动公司业务实现良性运转，提升公司抗风险能力，实现公司的可持续发展；

3) 对现有固定资产和股权资产进行梳理，盘活低效资产，转让非核心业务资产，优化公司的资产结构，降低资产管理成本，聚焦强化核心业务能力；

4) 积极结合自身优势，围绕智慧医疗和物联网应用“一体两翼”的产业布局，全面展开品牌营销，持续提升公司品牌曝光度，不断提升品牌核心竞争力，便于广大用户更好地了解公司生产能力、创新研发能力、综合服务能力。

(三) 说明商业智能业务的海外销售收入占比，主要海外客户的基本情况、行业地位以及合作的稳定性；商业智能业务存在代理模式是否符合行业惯例，近三年来代理模式的收入占比及变动原因，公司对代理商的管理制度、代理商的稳定性以及主要代理商客户情况；代理模式的收入确认方式以及合规性，公司是否存在对代理商压货的情形以及判断依据。

1. 商业智能业务的海外销售收入占比，主要海外客户的基本情况、行业地位以及合作的稳定性

2023 年度商业智能业务收入 58,927.27 万元，其中海外销售收入 45,253.92

万元, 占商业智能业务销售的比例为 76.80%。公司目前海外前十大客户情况如下:

客户名称	2023 年度销售额（万元）	基本情况	行业地位	合作模式	合作稳定性
客户一	8,640.29	成立于 1985 年，世界领先地位的大型商标织造集团	三大品牌标签服务供应商之一	OEM	合作 10 年以上，合作稳定
客户二	8,628.50	成立于 2000 年，一家综合解决方案公司，为不同的垂直业务提供服务，涉及制造业、旅游业、交通物流等领域	当地具有一定规模的企业	ODM	合作 3 年以上，合作稳定
客户三	2,102.87	成立于 2015 年，为多样化的客户群提供广泛的解决方案产品组合	当地具有一定规模的企业	ODM	合作 5 年以上，合作稳定
客户四	1,980.74	成立于 2006 年，主要经营电子产品相关的企划、开发、采购、制造（信息通信设备、工业设备等成品及内置电子电路板）、内部测试器的制造和销售、相关产品和防扒窃装置的开发、制造和销售	当地具有一定规模的企业	OEM	合作 3 年以上，合作稳定
客户五	1,578.87	成立于 2006 年，综合性安防公司，主要提供安防人员，银行资金运输安防以及各个行业的人防和机防等安防安全	当地具有一定规模的企业	ODM	合作 3 年以上，合作稳定
客户六	1,499.54	成立于 2019 年，主要为本地终端提供安防解决方案，面向北美地区零售商超等终端市场	当地具有一定规模的企业	ODM	合作 3 年以上，合作稳定
客户七	998.82	成立于 1972 年，是一家展示保护类的科技公司，致力于为全球最有价值的品牌提供创新的销售、安全和物联网解决方案。实现更顺畅的操作和增强的客户体验	当地具有一定规模的企业	OEM	合作 5 年以上，合作稳定
客户八	744.22	提供综合性的安防等产品销售和服务	当地具有一定规模的企业	ODM	2023 年新增客户，于 2023 年欧洲展会上开发
客户九	710.40	成立于 2000 年，欧洲安防方案提供商，面向欧洲地区零售商超等终端市场	当地具有一定规模的企业	ODM	合作 5 年以上，合作稳定

客户十	708.76	是一家定制和广泛使用的安全标签及相关产品的设计师，制造商和经销商	当地具有一定规模的企业	ODM	合作 5 年以上，合作稳定
合 计	27,593.01				

如上表所示，除客户八为 2023 年新开发客户外，公司主要海外客户为智能零售防损行业知名企业或经营期间较长、有一定规模的当地防损应用企业，公司与该类客户合作时间较长，合作较为稳定。

2. 商业智能业务存在代理模式是否符合行业惯例，近三年来代理模式的收入占比及变动原因，公司对代理商的管理制度、代理商的稳定性以及主要代理商客户情况；代理模式的收入确认方式以及合规性，公司是否存在对代理商压货的情形以及判断依据。

(1) 商业智能业务存在代理模式是否符合行业惯例，近三年来代理模式的收入占比及变动原因，公司对代理商的管理制度、代理商的稳定性以及主要代理商客户情况

公司商业智能业务与客户的主要合作模式为 OEM 代工或 ODM 加工，ODM 和 OEM 客户主要为零售防损集成商，这些客户采购智能防损标签后，根据当地实际的终端市场需求将防损整体解决方案产品销售到服装企业或大型商超连锁企业，公司与主要客户的合作模式均为直接销售，不存在代理销售。

另外，公司也存在通过代理商开拓客户的情形。受限于地理位置、客户资源等因素影响，公司自行开发客户需投入成本较高，而代理商可利用其资源协助公司进行产品推介和客户开发，能有效提高公司产品知名度和销售额，因此公司存在部分业务通过代理商的介绍，将产品销售给客户的情况，但该情况占比较小。该部分业务模式如下：代理商为公司开发客户，公司与客户签署合同和订单，公司产品生产完工后直接销售给客户并由其进行验收，客户回款后，公司按照销售金额、数量与代理商结算佣金。上述代理模式广泛存在于各种行业，符合行业惯例。

2021-2023 年度公司通过上述代理模式销售给客户的收入占商业智能业务收入的比例分别为 0.54%、0.28%、0.35%，占比不高，各年度变动不大。目前公司通过上述代理模式合作的客户包括 E-garde Co., LTD、孩子王儿童用品股份有限公司、赛诺(浙江)聚氨酯新材料有限公司等。

(2) 代理模式的收入确认方式以及合规性，公司是否存在对代理商压货的情形以及判断依据

公司与客户的主要合作模式为 OEM 代工或 ODM 加工，不存在压货情况，极少

量业务采用代理模式，公司代理模式下的产品直接销售给客户，并按照下述方式确认收入：国外客户销售一般在货物向海关报关出口并取得提单后确认收入，国内客户销售一般在买方验收后确认收入。

在公司代理模式下，公司直接向代理商介绍的客户销售产品，收入确认满足《企业会计准则》规定，同时因直接向代理商介绍客户销售，未向代理商进行销售，故不存在对代理商压货的情形。

(四) 说明智慧医疗业务的主要客户情况、行业地位、项目合作模式以及合作的稳定性；2023 年智慧医疗业务收入大幅下降的情形下项目实施人工增长 12.37% 的原因及合理性，智慧医疗业务实现盈利需达到的收入规模；智慧医疗业务毛利率为负且同比大幅下降的原因，与同行业可比公司存在的差异及合理性。

1. 说明智慧医疗业务的主要客户情况、行业地位、项目合作模式以及合作的稳定性

智慧医疗业务客户群体以各级医院，公立医院、政府卫生部门等客户为主，包括海南省人民医院、深圳市儿童医院、上海交通大学医学院附属新华医院、南京鼓楼医院、西北妇女儿童医院等。

在行业地位上，截至 2023 年底，公司凭借深厚的行业积淀、强大的创新能力及优质的产品服务，在全国累计服务各级医院及区域医疗用户 1,600 余家，其中包括 14 家全国 20 强医院、47 家全国百强医院、7 家港澳医院，是国内著名的智慧医疗整体解决方案服务商。公司以技术创新为核心引擎，先后承担了“十一五”国家科技支撑计划重点项目、“十二五”国家高技术研究发展计划（863 计划）、“十二五”国家重大专项、“十三五”国家重点研发计划、“十四五”国家重点研发计划等 20 余项国家课题研究。公司作为行业优秀的智慧医疗整体解决方案服务商，是国家卫生健康委委属医院信息平台技术方案的顶层设计单位，并承建了多个国家级医疗业务监管平台，包括国家单病种质量管理与控制平台、国家脑血管病医疗质量监测平台、国家医疗质量安全不良事件报告与学习平台、国家护理质量数据平台、国家超声医学质量控制平台等，为全国医疗质量与安全管理提供了坚实的数据基础，同时作为核心单位参与了医院信息互联互通标准等多项国家级、省级标准的制定。公司自主制定并申报通过了 ISO/PRFTS22990《中文中西医临床术语体系框架》医疗信息化国际标准，实现了中国在医疗国际标准领域的新突破。公司是国内较早通过

Kubernetes 云原生解决方案和事实标准认证的专业从事医疗业务软件开发的厂商，在业内领先开发了医疗智能开放平台，推动了国内医疗信息化建设模式的变革。

在项目合作模式上，公司主要通过招投标模式开拓客户，公司根据客户提出的信息化需求，进行现场调研，提供解决方案并与客户进行沟通，方案确定后，组织项目人员开始实施工作，在实施过程中，公司会根据客户需求的变化对实施工作进行调整。由于一个项目中一般包含多个并行的子系统，公司在完成子系统上线并试运行成功后，公司与客户会对子系统上线进行确认，并根据系统上线情况组织验收工作。对于产品维护业务，公司向客户提供产品后，根据客户需要持续向客户提供线上、线下的软件维护、升级、故障修护等工作，并向客户收取服务费。

在合作稳定性上，智慧医疗业务的客户群体以各级医院，公立医院、政府卫生部门等为主，受客户信息化需求变动、激烈市场竞争等各种因素的影响，智慧医疗业务客户变动较为频繁。同时客户的信息化需求具有一定的周期性，对客户的持续性造成一定影响。公司作为目前国内少数几家能够同时提供国家电子病历系统功能应用水平分级评价、国家医疗健康信息互联互通标准化成熟度测评等咨询服务的 IT 企业，在行业内有着较高的知名度，公司仍可在激烈的市场竞争中获取订单，确保业务的平稳发展。

2. 2023 年智慧医疗业务收入大幅下降的情形下项目实施人工增长 12.37% 的原因及合理性

2023 年公司智慧医疗业务收入大幅下降的情形下项目实施人工增长 12.37% 主要系：

1) 公司业务模式进行了一定调整，从总包项目为主转变为以流程闭环、单病种、护理等优势产品为主模式，新模式下自有产品为主，自有产品实施交付带来人工成本的增加；

2) 业务模式转型过程中，公司在人员安排、调配的效率较低，人工投入相对较高；

3) 在客户服务上，公司着重提高客户满意度，及时响应客户提出的新需求，导致项目实施周期变长，从而带来了人工成本的增加。

3. 智慧医疗业务实现盈利需达到的收入规模

公司考虑如下假设后对实现盈利需达到的收入规模进行预测：

(1) 近年来因业务模式调整、人员变动等造成公司智慧医疗业务收入规模小，毛利率较低，非正常情况，公司按照理想状态下自有产品和外采产品的销售比重以及各自的毛利率水平确定公司主营业务综合毛利率，该毛利率与同行业上市公司毛利率水平相近，故测算时采用该毛利率进行预测；

(2) 为盘活公司存量资产，2024年6月，公司董事会审议通过《关于全资子公司出售资产暨关联交易的议案》，公司拟出售全资子公司医惠科技有限公司(以下简称医惠科技公司)所持有的土地房屋及所属设施，故在处置的基础上考虑需新增的租金成本、已有租金收入等相关因素对其他业务收入和其他业务成本进行预测；

(3) 因股权处置等原因，不再预测 EWELL HONGKONG LIMITED 等公司营业收入、营业成本等相关财务数据；

(4) 公司将对智慧医疗业务的人员进行精简，推进人员结构性优化，故按照公司截至2023年5月末已减少的人员数量测算期间费用对应的职工薪酬；公司已对被服柜和睡眠仪计提减值，按照减值计提后的价值测算期间费用对应的折旧费用；因公司拟出售医惠科技公司所持有的土地房屋及所属设施，故按照处置后剩余的房屋建筑物测算期间费用对应的折旧费用以及需新增的租金成本，公司计划将出售资产取得的资金用于偿还借款，故预计后续无借款利息费用；2023年度公司市场推广费变动较大，参考历史年度市场推广费用水平进行测算；其他期间费用近两年总额变动不大，故参照2023年度的期间费用水平预测其他期间费用；

(5) 因2023年末公司已对相关资产计提了减值，且目前没有充分证据表明公司相关资产存在进一步的减值，因此假定应收账款、其他应收款、存货、长期股权投资、其他非流动金融资产等均不继续减值；

(6) 公司自行开发研制的软件产品销售先按13%的税率计缴增值税，其实际税负超过3%部分经主管国家税务局审核后予以退税，根据2023年度软件企业增值税退税占营业收入的比例测算其他收益金额。

在考虑上述假设的基础上，经初步测算，智慧医疗业务实现盈利的收入规模为5.34亿元，公司将通过合理利用股东苍南县思加物联智能合伙企业(有限合伙)资源、进一步调整产品结构、深化业务模式改变等措施进一步增加智慧医疗业务收入。

4. 智慧医疗业务毛利率为负且同比大幅下降的原因

公司智慧医疗业务毛利率为负且同比大幅下降主要原因如下：

(1) 为满足公司新业务承接、原有项目交付及业务模式调整需要，公司仍需要维持相当规模的项目实施人员和发生相对较高的项目实施费用，在营业收入大幅下降的情况下，公司固定支出没有减少，故毛利率下降较多；

(2) 因客户在项目实施、验收等过程中对项目提出了新的需求，导致项目工作量和项目工期较以往有较大程度的变化，为满足项目交付需求，人工成本、实施费用等项目投入均大幅增加。

5. 与同行业可比公司存在的差异及合理性

2023 年公司与同行业公司毛利率对比情况如下：

金额单位：人民币万元

公司[注]	2023 年度营业收入	2023 年度营业成本	毛利率(%)
公司-智慧医疗业务	24,424.78	32,494.30	-33.04
卫宁健康(300253)	316,342.48	173,981.75	45.00
和仁科技(300550)	43,925.23	26,830.14	38.92
创业慧康(300451)	161,587.32	85,680.94	46.98
万达信息(300168)	245,857.36	197,063.92	19.85

[注] 同行业数据取自 2023 年公开披露的年度报告

由上表可知，公司 2023 年度营业收入规模和毛利率均低于同行业公司，如(四)4 所述，虽然 2023 年度公司精简优化医疗板块业务，梳理医疗信息化业务相关的产品线，收缩低价值产品线，适应市场需求，集中优势力量打造公司产品类型提升医疗信息化板块盈利能力，但受人员变动、业务调整等多方面因素影响，公司营业收入仍旧大幅下滑，但因公司为满足新业务承接、原有项目交付需要及客户的新增需求，公司仍需要维持相当规模的项目实施人员和发生相对较高的项目实施费用，故在目前的收入规模下，公司毛利率低于同行业公司。

(五) 我们实施的主要核查程序和结论

我们实施的主要核查程序如下：

1. 获取同行业可比上市公司收入变化情况，并与公司进行对比分析；
2. 向公司了解收入下降的原因及公司客户、技术和核心竞争力等情况；
3. 结合公司近年来的业绩表现等，向公司了解持续经营能力面临的风险及拟采取的改善措施；

4. 获取主要海外收入清单，向公司了解海外客户的销售情况及海外主要客户的情况；

5. 获取代理模式下的收入清单，向公司了解代理模式下的客户情况、主要代理商情况等相关信息，检查公司相关收入确认情况；

6. 获取智慧医疗业务主要客户清单，向公司了解公司的行业地位、项目合作模式和合作稳定性情况；

7. 对公司本期智慧医疗业务情况进行分析，向公司了解智慧医疗业务人工费大幅增加的原因；

8. 对智慧医疗业务实现盈利需达到的收入规模的测算过程进行复核；

9. 结合 2023 年度收入成本数据分析智慧医疗业务毛利率大幅下降的原因；

10. 获取同行业可比上市公司毛利率变化情况，并进行对比分析。

经核查，我们认为：

1. 2023 年因部分国外客户要求变化及公司主动放弃了部分利润较低客户的订单，商业智能业务收入有所下降，但从近三年业务发展情况来看，商业智能业务仍保持一定的收入增长，业务发展情况良好；智慧医疗业务受公司人员变动、战略调整等因素影响，对公司的业务开拓和市场竞争造成一定不利影响，业务发展不及同行业公司；

2. 公司已对面临的问题及将采取的措施进行了说明，基于商业智能业务和智慧医疗业务良好的行业发展现状以及长期积累的客户基础，公司持续经营能力仍旧得到一定程度的保障；

3. 公司海外销售占商业智能业务销售的比例为 76.80%，主要海外客户在当地有着一定的知名度，与公司合作时间较长，有一定的合作稳定性。公司商业智能业务存在通过代理商开发的客户，该模式下公司与代理商介绍的客户签订合同和订单，公司产品生产完工后直接销售给客户，客户回款后，公司按照销售金额、数量与代理商结算佣金，该种模式符合行业惯例。2021-2023 年度公司向代理商介绍客户的销售收入占商业智能业务收入的比例分别为 0.54%、0.28%、0.35%，收入占比不高，各年度变动不大；公司向代理商介绍客户的收入确认合规，公司未向代理商进行销售，故不存在对代理商压货的情形；

4. 公司已对智慧医疗业务的主要客户情况、行业地位、项目合作模式以及合

作的稳定性进行了说明；2023 年智慧医疗业务收入大幅下降的情形下项目实施人工增长 12.37%主要系业务模式调整以及项目周期延长，人力投入成本增加；在考虑一定假设条件下，智慧医疗业务实现盈利的收入规模为 5.34 亿元；智慧医疗业务毛利率为负且同比大幅下降的原因主要系为满足公司新业务承接、原有项目交付需要，公司仍需维持相当规模的项目实施人员和发生相对较高的项目实施费用以及由于项目工作量和项目工期变化，人工成本和实施费用增加；基于公司收入规模大幅下降，但公司仍需维持相对稳定的人工成本及较高的项目实施费用等，公司毛利率低于同行业公司。

（六）说明就公司海外销售收入核查的具体过程、手段、核查覆盖比例及结论

1. 对海外销售收入实施分析程序，包括主要客户收入变动分析、应收账款期末余额分析等，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

2. 对于海外销售收入，选取项目检查销售合同、出口报关单、货运提单等支持性文件，本期抽查金额占海外销售收入的比例为 43.06%；

3. 通过公开渠道查询主要海外客户信息，了解海外客户基本情况；

4. 结合应收账款函证，对主要海外客户进行函证，函证金额占海外销售收入比例为 67.02%，回函比例占发函的比例为 93.56%；

5. 通过全关通信息网等公开途径获取报告期内公司海关出口数据，并与公司账面出口收入进行交叉核对，核对金额占海外销售收入比例 62.72%；

6. 检查海外客户应收账款回款情况，核实回款单位是否与确认收入单位一致。

7. 实施截止测试，检查海外销售收入是否在恰当期间确认；

8. 获取资产负债表日后的销售退回记录，检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况。

经核查，我们未发现海外销售存在异常。

（七）说明就公司代理商收入核查的具体过程、手段、核查覆盖比例及结论

1. 取得公司与代理商签订的合同，了解合作内容、合作模式等具体内容；

2. 取得公司与代理商的费用结算单，复核费用结算过程；

3. 向公司了解与代理商的合作模式，并与公司客户进行对比，核实是否既是客户又是代理商的情形；

4. 检查通过代理商介绍模式下的相关客户货物签收单、出口报关单、货运提

单、销售发票等支持性文件，核查金额占在代理商介绍下公司销售给客户收入金额的比例为 63.68%；

5. 检查通过代理商介绍模式下的相关客户应收账款回款情况，核实回款单位是否存在异常。

经核查，公司与代理商的合作模式为公司直接销售给最终客户，并由最终客户直接回款，公司按照销售金额、数量与代理商结算代理费和佣金，该模式下的收入不存在异常。

二、2023 年公司销售费用为 1.37 亿元，同比增长 24.56%。公司称主要系为保持或增加市场份额加大市场推广力度所致。2022 年、2023 年公司市场推广费分别为 2,445.92 万元、6,139.49 万元，公司未说明 2023 年市场推广费大幅增长的原因。请你公司：

(1) 说明营业收入下滑较多、业绩亏损较多的情形下销售费用尤其是市场推广费用明显增长的原因及合理性；公司对销售费用支出的内部管控制度以及执行情况。

(2) 说明 2023 年销售费用的构成明细，用于市场推广、广告宣传的支出金额，销售费用结构与 2022 年存在的差异及合理性；2023 年公司主要的市场推广、广告宣传服务商情况，其成立时间、与公司的合作历史、主营业务范围及其提供的服务内容、公司对其采购金额，并向我部报备相关服务合同。

请年审会计师发表明确意见，说明对销售费用真实性的核查过程，采取的核查手段、核查覆盖比例及结论。（问询函第二题）

(一) 说明营业收入下滑较多、业绩亏损较多的情形下销售费用尤其是市场推广费用明显增长的原因及合理性；公司对销售费用支出的内部管控制度以及执行情况。

1. 市场推广费增长原因及合理性

2023 年度公司营业收入为 100,592.93 万元，较上年同期下降 9.86%，主要系智慧医疗板块收入下滑所致。受医疗行业信息化市场需求放缓，公司智慧医疗业务模式调整以及部分项目验收滞后影响，导致收入比上年同期下滑。同时，由于公司股权投资减值、商誉减值及罚款支出等原因导致公司出现亏损。

2023 年公司市场推广费均为智慧医疗业务产生，市场推广系医疗行业的营销方式，服务商主要负责进行市场开拓、客户维护等工作。本期公司市场推广费上涨的原因如下：

(1) 差异化市场推广策略

智慧医疗领域市场竞争激烈，同行业公司众多，但全国不同区域的竞争程度又存在差异。为应对该行业竞争环境，扩大公司产品在医院的品牌影响力，提高客户粘性，增强公司知名度，公司一直以来与不同服务商进行业务推广合作，根据项目所属区域、具体情况和服务内容等情况，公司与服务商的市场推广费结算标准一般为 5%-30%。2022 年度，公司依赖自有资源承接的项目相对较多，公司与服务商结算市场推广费的项目数量约为 80 个，结算市场推广费的项目比例较低。2023 年度，公司受人员变动、战略调整、行政处罚等因素影响进一步加深，项目承接难度进一步加大，出于顺利承接项目、推进项目回款以及及时追踪客户信息等方面考虑，公司加大了与服务商的合作力度，2023 年度，公司与服务商结算市场推广费的项目数量约为 170 个，市场推广费的结算数量大幅增加，导致市场费金额增加。

(2) 业务模式调整

公司在智慧医疗领域收入下滑较多，为了开拓业务、提高业务交付效率以及加速历史项目的回款，降低公司综合运营成本，2023 年公司对历年业务发展不理想的地区进行战略调整，主要包括山西、新疆、天津、黑龙江、辽宁、湖北等多个区域，借鉴福建地区的经营策略，公司拟通过与服务商合作的模式开展业务，充分发挥当地资源优势。经过多角度双向互选，将与具备业务推进实力且符合公司准入资格的服务商开展合作，2023 年公司先行确定了山西、新疆和天津等地区的服务商。

公司本年针对山西、新疆等区域进行的业务模式调整，也导致了公司 2023 年市场费增加。公司对山西、新疆、天津等区域的业务模式调整主要如下：

1) 基于山西和新疆地区面临的收款困难、持续投入较高的情形，2023 年初，公司与新疆和山西地区员工协商，就山西和新疆地区销售和业务开展转变合作模式，新疆和山西地区员工不再作为公司员工，而是转变成为公司服务商的角色，相关员工先后入职了山西医惠创新科技有限公司和新疆海川科技有限公司，由山西医惠创新科技有限公司和新疆海川科技有限公司作为主体与公司展开合作，公司与两家服务商签署了代理协议，根据协议约定，公司与两家服务商互为山西、新疆地区唯一

合作伙伴，根据项目进度及需求不同，两家服务商需承担项目的销售、售前、实施交付、售后服务及应收账款催收的部分或全部工作，公司则根据项目实际需要提供一定的技术支持和产品开发支持，公司根据合同约定及服务成果向两家服务商支付费用。新疆地区员工于 2023 年已从公司全部离职，山西地区尚有部分员工因劳动合同尚未到期暂未从公司离职。该种业务模式将充分发挥当地服务商的客户及人脉资源，降低人力及沟通成本，加速业务推广和交付进程，提高收款效率，但因服务商承担了较多的工作职责，因此公司需支付较高的服务费用；

2) 公司以前年度在天津地区没有指定代理商，2019 年公司与慧信科技(天津)有限公司就硬件采购曾进行过合作，具备一定的合作基础。近年来随着慧信科技(天津)有限公司业务规模扩大、客户资源积累增加，2023 年公司与慧信科技(天津)有限公司于 2023 年就天津地区的商务服务业务开展合作，由慧信科技(天津)有限公司为公司提供销售、应收账款催收、商务信息处理等服务，公司据此支付服务费。

山西、新疆、天津等区域在 2023 年业务模式转换，使得项目储备、调研、潜在客户挖掘等工作得到了极大推进，初期虽带来服务费的增加，但对业务推广、加速交付进程以及提升收款效率均产生了积极的影响，具体表现为：2023 年上述地区新增合同额较上年增长 21.99%，同时，上述地区 2023 年收款金额同比增长幅度分别为 6.05%、78.57%、55.81%，综合增长 52.41%。

(3) 业务方向调整

公司原以总包项目为主，总包项目周期长，验收流程复杂，且涉及多个供应商，回款难度相对较大，2023 年公司业务方向有所调整，公司逐渐弱化总包模式，向以核心产品流程闭环、单病种、护理等为主的模式转变，这种模式下前期投入相对较大，但转变成功后投入将会比总包模式大幅减少，由于 2023 年是业务方向调整的第一年，因此导致了市场推广费用的增加。

2. 内部管控制度以及执行情况

为了积极开拓市场，鼓励员工发现商机的积极性，公司制定了相关销售管理办法、薪酬管理制度等，其中对市场推广费，公司具体按照下述规定执行：

(1) 公司制定了项目报备制度，销售人员需将发现的商机进行报备，包括医院及项目名称、项目预算、产品类型等，同时销售人员需对项目信息进行及时更新，确保项目信息的准确性和完整性；

(2) 对于已报备的项目，销售人员需将项目的市场推广费预算在销售管理系统中提交审批，审批人员结合项目及产品类型、市场环境、合同报价等因素，以确保预算额度的合理性；

(3) 对于已审批的项目，公司将与服务商签订服务合同，明确服务内容、金额以及付款方式；

(4) 对于已完成的市场推广项目，公司销售部门将结合服务合同对服务商的服务成果进行评价并由双方签署结算单予以确认，同时销售员提交付款申请，财务部复核合同、结算单、发票及付款金额。

(二) 说明 2023 年销售费用的构成明细,用于市场推广、广告宣传的支出金额,销售费用结构与 2022 年存在的差异及合理性; 2023 年公司主要的市场推广、广告宣传服务商情况,其成立时间、与公司的合作历史、主营业务范围及其提供的服务内容、公司对其采购金额,并向我部报备相关服务合同。

1. 销售费用构成明细情况如下:

金额单位: 人民币万元

项 目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
市场推广费	6,139.49	44.87%	2,445.92	22.27%
职工薪酬	3,307.94	24.18%	4,330.52	39.43%
资产折旧、摊销费	1,425.44	10.42%	1,553.98	14.15%
办公、招待费用	1,213.27	8.87%	1,038.65	9.46%
代理费及佣金	275.07	2.01%	460.70	4.19%
出口信用保险费	253.99	1.86%	354.62	3.23%
广告宣传费	241.62	1.77%	174.40	1.59%
招投标费用	177.98	1.30%	118.23	1.08%
其他	646.93	4.73%	506.62	4.60%
合 计	13,681.73	100.00%	10,983.64	100.00%

由上表可知,市场推广费用占销售费用的比例由 2022 年的 22.27% 上涨至 2023 年的 44.87%,职工薪酬占销售费用的比例由 2022 年的 39.43% 下降至 2023 年的 24.18%,其他销售费用的金额及占比与上期变动不大。

由于差异化市场推广策略、业务模式调整以及业务方向转变等因素影响，公司市场推广费用增加；由于本期智慧医疗业务的经营情况较差，相应减少了销售人员的绩效奖金，故销售人员的薪酬较上期下降，销售费用较上期的变动具有合理性。

2. 2023 年公司前十大服务商情况如下：

金额单位：人民币万元

明 细	股权结构	2023 年交易 额	服务内容	主营业务 范围	服务商成 立时间	与公司直接 发生交易的 最早时间
山西医惠创新科技有限公司[注 1]	柳森 100%	315.44	信息服务	技术推广 服务	2022 年	2023 年
福州勤智信息科技有限公司[注 2]	石静静 51%、林武 49%	300.00	信息服务	软件开发	2022 年	2022 年
慧信科技(天津)有限公司	侯志光 100%	292.84	信息服务	技术推广 服务	2017 年	2019 年
吉林省东方宏业网络 工程有限公司	王英全 90.099%、张新琴 9.901%	291.70	信息服务	软件开 发、销售	2008 年	2022 年
贵州云上医疗科技管 理有限公司	谢乃林 50%、郑权 50%	283.02	信息服务	医学研究 与生产外 包服务	2016 年	2021 年
上海医浦信息科技有 限公司[注 3]	汪季玉 58.7998%、姬憬 文 25.1999%、医 惠科技有限公司 16.0003%	231.13	信息服务	其他信息 技术服务	2016 年	2016 年
新疆海川科技有限公 司	胡海英 51%、雷胜 伟 49%	214.10	信息服务	技术推广 服务	2021 年	2023 年
广州安云科技有限公 司	彭琼 100%	193.36	信息服务	技术推广 服务	2017 年	2020 年
福州爱特易信息科技 有限公司[注 2]	石静静 51%、林武 49%	155.00	信息服务	软件开发	2018 年	2019 年
杭州亿校云信息技术 有限公司	周建 90%、方雅萍 10%	148.98	信息服务	信息技术 服务	2016 年	2021 年
小 计		2,425.57				

[注 1]山西医惠创新科技有限公司原名称为“山西波米健康科技有限公司”，与公司不存在股权参控股关系，山西波米健康科技有限公司为进一步开展与医惠科技的业务合作，自行于 2023 年 3 月更名为“山西医惠创新科技有限公司”。

2023 年 2 月，公司召开总经理办公会议，经讨论决定，为进一步促进项目回款、

拓展业务，降低人员成本，对山西、新疆地区业务模式进行调整，新疆和山西地区员工不再作为公司员工，而是转变成为公司服务商的角色，由相关员工加入的山西医惠创新科技有限公司和新疆海川科技有限公司与公司开展合作。为便于初期业务开展以及和客户之间的沟通，山西医惠创新科技有限公司自行将公司名称由山西波米健康科技有限公司更名为山西医惠创新科技有限公司，山西医惠创新科技有限公司与公司不存在股权关系，其员工未曾在公司担任董事、监事及高级管理人员职务

[注 2]福州勤智信息科技有限公司与福州爱特易信息科技有限公司实际控制人均为自然人石静静及林武。公司与福州爱特易信息科技有限公司 2019 年即展开业务合作，福州勤智信息科技有限公司设立后，部分业务与该主体展开。以上公司与公司不存在股权关系，石静静及林武未曾在公司担任董事、监事及高级管理人员职务

[注 3]上海医浦信息科技有限公司系公司的参股公司，公司于 2016 年对其进行投资，并进行了部分业务合作，与上海医浦已在年度报告中进行披露

（三）我们实施的核查程序和结论

1. 获取销售费用的明细，对销售费用的变动情况进行分析；
2. 对公司销售人员和财务人员进行访谈，了解本期市场推广费较上期大幅增加的原因；
3. 了解公司销售费用的内控制度，并测试相关内部控制制度的执行情况；
4. 检查主要服务商的工商信息，查询股东、实际控制人和高管信息，检查是否存在关联关系；
5. 检查主要服务商合同及审批情况，费用结算单、付款单及付款审批情况，同时抽样检查市场推广费的计算过程；
6. 对主要服务商进行访谈，询问服务内容是否真实履行，结算价款是否准确；
7. 获取部分服务商的银行流水，对其银行流水进行检查，核实市场服务的真实性及资金去向。

经核查，我们认为公司销售费用尤其是市场推广费的增加主要系差异化的市场推广策略、山西、新疆等地区业务模式调整以及业务方向调整引起的，销售费用的变动具有合理性。公司制定了销售费用管理及对应的项目报备及审批制度，并基本按照制度进行执行。

(四) 针对销售费用的真实性，我们实施了如下核查程序：

1. 了解公司销售费用的内控制度，并测试相关内部控制制度的执行情况；
2. 获取销售费用的明细，对销售费用的变动情况进行分析；
3. 检查主要服务商的工商信息，查询其股东、实际控制人和高管信息，检查是否与公司存在关联关系，检查比例为 69.49%；
4. 抽样检查主要项目市场推广费的确定依据及计算过程、审批情况，检查比例为 48.18%；
5. 抽样检查主要服务商合同、结算单、付款单据和服务费发票，并关注了相关合同签订、结算单和付款的内部审批流程执行和相应的发票内容，检查比例为 63.57%；此外还抽样检查公司与服务商、服务商与客户的沟通记录，以核实费用发生的真实性；
6. 抽样选取主要服务商进行访谈，询问服务内容是否真实，核实结算价款是否准确以及结算资金主要用途，访谈比例为 45.70%；
7. 获取山西医惠创新科技有限公司、福州勤智信息科技有限公司、新疆海川科技有限公司、福州爱特易信息科技有限公司、苏州智康信息科技股份有限公司等服务商的公司银行流水，对其银行流水进行检查，核查资金去向。通过资金核查和上述服务商访谈，服务商资金去向或用途主要用于支付员工工资、劳务费用、货款等。

经核查，我们认为上述核查的销售费用具有真实性。

三、2023 年公司对商誉、股权资产、存货、应收款项等资产计提减值准备 3.55 亿元，公司称此部分减值计提为预计未来现金流量现值与账面价值差异而计提。公司因收购医惠科技形成的商誉期初余额为 5.39 亿元，2023 年医惠科技业绩大幅下滑，净利润为-7.32 亿元，但公司仅对商誉计提减值损失 0.51 亿元。请你公司：

(1) 说明上述资产出现减值迹象的时点、减值测试过程、减值测试选取的关键参数以及合理性，前期相关资产减值准备计提的充分性。

(2) 结合 2023 年医惠科技的经营情况、在手订单及期后业绩、医疗信息化行业发展趋势等说明医惠科技公司资产组可收回金额预计的合理性，2023 年商誉减值计提的充分性。

请年审会计师发表明确意见。(问询函第三题)

(一) 说明上述资产出现减值迹象的时点、减值测试过程、减值测试选取的关键参数以及合理性，前期相关资产减值准备计提的充分性。

2023 年度，公司计提资产减值准备 3.56 亿元，具体明细如下：

金额单位：人民币万元

项 目	减值金额
应收账款坏账准备	7,663.10
其他应收款坏账准备	645.95
长期应收款坏账准备	214.43
信用减值损失小计	8,523.48
长期股权投资减值准备	9,073.56
固定资产减值准备	6,034.04
商誉减值准备	5,519.48
存货跌价准备	3,238.35
无形资产减值准备	3,176.78
合同资产减值准备	9.05
资产减值损失小计	27,051.25
合 计	35,574.73

公司本期计提减值准备的主要资产系应收账款、长期股权投资、商誉、固定资产、存货和无形资产，主要资产减值计提情况如下：

1. 应收账款

公司应收账款坏账准备情况如下：

金额单位：人民币万元

项 目	期末数			
	应收账款余额		坏账准备余额[注]	
	单项计提	账龄组合	单项计提	账龄组合
商业智能业务	3,188.85	13,751.90	3,188.85	1,457.00
智慧医疗业务	3,395.57	82,482.35	3,395.57	39,330.17
小 计	6,584.42	96,234.26	6,584.42	40,787.17

(续上表)

项目	期初数			
	应收账款余额		坏账准备余额[注]	
	单项计提	账龄组合	单项计提	账龄组合
商业智能业务	3,169.65	15,374.88	3,169.65	1,381.20
智慧医疗业务	1,164.87	95,684.01	1,128.92	35,578.94
小计	4,334.52	111,058.89	4,298.57	36,960.14

[注]本期计提应收账款坏账准备与应收账款坏账准备期初余额和期末余额的差异系本期核销应收账款 1,539.68 万元，以及 EWELL HONGKONG LIMITED 因本期处置不再纳入合并范围而转出坏账准备 10.54 万元

(1) 期末单项计提坏账准备的应收账款

商业智能业务：公司以前年度与 UNIVERSAL SURVEILLANCE SYSTEMS、瑞章科技有限公司、上海拉夏贝尔服饰股份有限公司等 3 家公司合作开展商业智能业务形成的应收账款 3,188.85 万元预计无法收回，公司于 2022 年度前已全额计提坏账准备。期末余额与期初余额的差异系汇率变动导致，2023 年度无新增需单项计提坏账准备的应收账款。

智慧医疗业务：子公司医惠科技公司以前年度与涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司、杭州惠眠科技有限公司、上海坤发信息技术有限公司、重庆天爱科技有限公司等 5 家公司合作开展睡眠呼吸监测服务等业务形成的应收账款，相关应收账款及坏账准备的变动情况列示如下：

金额单位：人民币万元

单位名称	期初数			期末数		
	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	账面余额	坏账准备	计提比例(%)
上海坤发信息技术有限公司	1,750.00	525.00	30.00	1,750.00	1,750.00	100.00
涓滴海成(北京)科技有限公司	805.39	805.39	100.00	805.39	805.39	100.00
重庆天爱科技有限公司	480.70	144.21	30.00	480.70	480.70	100.00
重庆恒发科技有限公司	199.99	179.99	90.00	199.99	199.99	100.00
杭州惠眠科技有限公司	159.50	143.54	90.00	159.50	159.50	100.00
小计	3,395.58	1,798.13	52.96	3,395.58	3,395.58	100.00

2022 年末医惠科技公司对上述交易形成的应收账款已按照预计可收回金额计

提了坏账准备，其中：涓滴海成(北京)科技有限公司因已注销按单项计提 100%坏账准备；重庆恒发科技有限公司和杭州惠眠科技有限公司预计无法全部回款，按单项计提 90%坏账准备；上海坤发信息技术有限公司和重庆天爱科技有限公司预计能够正常回款并按照账龄组合计提了 30%的坏账准备。

2023 年末上述 5 家单位的应收账款余额未发生变化，公司本期对上海坤发信息技术有限公司和重庆天爱科技有限公司多次催收，但未能与对方取得联系，杭州惠眠科技有限公司和重庆恒发科技有限公司催收后仍未回款，且重庆恒发科技有限公司在 2024 年 3 月已注销，公司预计上述款项全部无法收回，按单项计提 100%坏账准备，另外，杭州惠眠科技有限公司在 2024 年 5 月已注销。

公司认为本期和以前年度单项计提的应收账款坏账准备充分、合理，但因无法获取充分适当的审计证据，我们对上述单项计提的应收账款坏账准备发表了保留意见。

(2) 采用账龄组合计提坏账准备的应收账款

1) 商业智能业务

商业智能业务账龄情况及计提坏账准备情况如下：

金额单位：人民币万元

账 龄	期末数			期初数		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	12,664.26	633.21	5.00	14,379.08	718.95	5.00
1-2 年	158.85	15.89	10.00	222.77	22.28	10.00
2-3 年	172.70	51.81	30.00	190.08	57.02	30.00
3 年以上	756.09	756.09	100.00	582.95	582.95	100.00
小 计	13,751.90	1,457.00	10.59	15,374.88	1,381.20	8.98

公司近年来按账龄计提坏账准备的政策和具体方法未发生变更，公司结合预期信用损失率计提坏账准备。公司 2023 年末计提坏账准备 1,457.00 万元，2022 年末计提坏账准备 1,381.20 万元，2023 年末应收账款坏账准备增加主要系受销售人员变动、客户资金紧张等因素影响，公司部分长账龄应收账款未能收回。从目前看，公司本期及以前年度商业智能业务按账龄计提的应收账款坏账准备充分、合理。

2) 智慧医疗业务

智慧医疗业务的账龄情况及计提坏账准备的情况如下：

金额单位：人民币万元

账 龄	期末数			期初数		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	12,862.67	643.13	5.00	18,711.44	935.57	5.00
1-2 年	13,828.34	1,382.83	10.00	21,720.59	2,172.06	10.00
2-3 年	13,817.90	4,145.37	30.00	20,846.05	6,253.82	30.00
3-4 年	14,116.92	7,058.46	50.00	12,239.92	6,119.96	50.00
4-5 年	8,780.75	7,024.60	80.00	10,342.41	8,273.93	80.00
5 年以上	19,075.78	19,075.78	100.00	11,823.60	11,823.60	100.00
小 计	82,482.36	39,330.17	47.68	95,684.01	35,578.94	37.18

公司近年来按账龄计提坏账准备的政策和具体方法未发生变更，公司结合预期信用损失率计提坏账准备。公司 2023 年末计提坏账准备 39,330.17 万元，2022 年末计提坏账准备 35,578.94 万元，2023 年末应收账款坏账准备增加主要系受客户自身资金紧张、项目终验及评审等因素影响，整体应收账款回收较为滞缓，账龄相对较长。公司本期及以前年度智慧医疗业务按账龄计提的应收账款坏账准备充分、合理。

2. 长期股权投资

截至 2023 年末，公司本期计提减值的主要投资单位的经营情况和财务数据情况如下：

金额单位：人民币万元

被投资单位名称	投资比例 (%)	账面价值 (扣除减值)	2023 年末 净资产	2023 年度		2022 年度		2023 年 计提减值 金额	2023 年末 累计计提 减值金额
				营业收入	净利润	营业收入	净利润		
杭州丰廩医健股权投资合伙企业 (以下简称丰廩医健)	40.00	857.85	8,223.68 [注]		-0.52		0.23	4,112.87	7,107.62
江苏钜芯集成电路技术股份有限公司 (以下简称江苏钜芯)	20.00	2,990.00	9,201.24	2,688.21	-3,662.86	3,439.70	-1,489.46	2,667.84	3,533.94
上海泽信软件有限公司(以下简 称上海泽信)	10.00	1,629.57	5,923.93	4,216.69	302.83	4,124.18	132.46	917.60	917.60
杭州琅玕科技有限公司(以下简 称琅玕科技)	47.00	499.19	553.71	451.09	-208.94	463.65	93.79	600.93	1,264.14
深圳智慧医学科技有限公司(以 下简称智慧医学)	7.50		-655.49	878.03	-115.22	980.51	-393.21	398.09	1,343.13
小 计		5,976.61	23,247.07	8,234.02	-3,684.71	9,008.04	-1,656.19	8,697.33	14,166.43

[注] 丰廩医健 2023 年末的净资产未考虑其对外投资的减值准备的影响

(1) 丰廪医健

截至 2023 年 12 月 31 日，丰廪医健主要资产为对外投资，具体情况如下：

金额单位：人民币万元

名称	投资金额	实际出资额	行业	持股比例
苏州智康信息科技股份有限公司(以下简称苏州智康)	6,000.00	6,000.00	医疗健康行业	17.35%
杭州特扬网络科技有限公司(以下简称杭州特扬)	1,945.95	1,945.95	医疗健康行业	5.17%
北京麦岐科技有限责任公司(以下简称北京麦岐)	490.00	200.00	医疗健康行业	49.00%
小计	8,435.95	8,145.95		

由上表可知，丰廪医健主要对外投资了苏州智康、杭州特扬和北京麦岐等三家公司。杭州特扬 2022 年经营情况持续恶化；北京麦岐业务拓展不利，2022 年开始未实现销售收入；苏州智康 2022 年开始营业收入下滑并开始出现亏损。2022 年末，公司根据丰廪医健对外投资的三家单位经营情况及苏州智康股权价值的评估结果对丰廪医健的投资计提减值 2,994.75 万元(其中苏州智康计提 1,820.52 万元，杭州特扬计提 977.81 万元，北京麦岐已全部提足)。

2023 年，苏州智康根据市场形势变化对业务模式进行了调整，由原来向医院销售软件模式调整为收取服务费模式，相关软件先提供给医院进行使用，医院定期支付使用费用，业务模式调整造成盈利能力大幅下降，2023 年度营业收入比 2022 年度大幅下降 62.60%，亏损金额进一步扩大。另外，杭州特扬 2023 年的营业收入较 2022 年继续下滑且未达预期，经营继续亏损，本期继续出现减值迹象，上述事项导致丰廪医健对苏州智康和杭州特扬的投资本期继续减值。

2023 年公司聘请了浙江中企华资产评估有限公司对期末持有的丰廪医健股权价值采用 EV/S 估值模型进行了评估，并由其出具《资产评估报告》(浙中企华评报字(2024)第 0093 号)，丰廪医健全部股权 2023 年末公允价值为 891.09 万元，公司根据在丰廪医健的实际出资比例对丰廪医健股权投资计提减值 4,112.87 万元。

(2) 江苏钜芯

江苏钜芯是一家新三板挂牌公司，专注于芯片研发及相关应用，为客户提供高效能、低功耗、品质稳定的集成电路产品，同时提供一站式的应用解决方案和

现场技术支持服务。

2022 年受市场行情及公共卫生事件影响，订单交货延迟，江苏钜芯实现营业收入 3,439.70 万元，亏损 1,489.46 万元。2023 年江苏钜芯的经营业绩进一步下滑，实现营业收入 2,688.21 万元，亏损 3,662.86 万元。

江苏钜芯在新三板市场上相对活跃，受营业收入和利润下降影响，新三板市场的股权交易价格也不断下降。2022 年 12 月末，公司参考了江苏钜芯新三板市场上 2022 年 12 月股权交易价格 12.66 元/股对江苏钜芯的股权投资计提减值 866.10 万元。2023 年 12 月末，江苏钜芯新三板市场上的股权交易价格下跌为 5.98 元/股，公司参考该价格 2023 年对江苏钜芯投资计提减值 2,667.84 万元。

(3) 上海泽信

上海泽信拥有自主知识产权的 HIS、EMR、医院感染管理软件和医院智能分析平台等 5 个创新型医疗 IT 产品，以提供电子病例为切入点，主要提供医疗信息化业务。

2023 年受医疗行业不景气、业务开拓受阻等影响，2023 年上海泽信经营情况不达预期，上海泽信整体股权价值出现了减值迹象。2023 年末，公司聘请了浙江中企华资产评估有限公司对 2023 年末公司持有的上海泽信股权投资价值采用 EV/S 估值模型进行了评估，根据《资产评估报告》(浙中企华评报字(2024)第 0096 号)，上海泽信 2023 年末整体估值为 16,295.71 万元。公司根据对上海泽信的持股比例确认对上海泽信股权投资减值 917.59 万元。

(4) 琅玕科技

琅玕科技专注于失眠及与失眠相关的心理、焦虑、抑郁的诊疗与康复，产品主要包括睡眠中心、社会心理、青少年心理平台。

2022 年琅玕科技处置了子公司杭州千嶂峰科技有限公司等股权并确认了投资收益 729.05 万元，剔除投资收益影响后，琅玕科技实际亏损 635.26 万元。2023 年琅玕科技实现收入 451.09 万元，亏损金额为 208.94 万元。

2022 年公司按照市场法确定琅玕科技全部股权价值为 2,564.45 万元，公司按持股比例计算的股权价值为 1,205.29 万元，公司计提减值 663.21 万元。

2023 年考虑到琅玕科技继续出现亏损且预计未来也很难以盈利，公司结合该琅玕科技账面净资产及已收到的往来款等作为股权价值的依据，2023 年计提

投资减值 600.93 万元。

(5) 智慧医学

智慧医学是一家专注于应用循证医学方法研发医学知识库及各类医疗诊疗规范化产品的科技公司，主要产品包括门诊智能病历系统、临床辅助支持系统等。

2022 年度，智慧医学原对新开发产品抱较大希望但实际推广不理想，同时 2021 年的投资意向最终也未落地，故公司按照市场法确定智慧医学的整体股权价值为 5,423.15 万元，公司按持股比例计算的股权价值为 406.74 万元，公司计提减值 945.04 万元。

2023 年考虑到智慧医学的经营状况并未有好转迹象，净资产出现大额负数且未来难以改善，因此对持有的智慧医学股权全额计提减值，本期计提投资减值 398.09 万元。

综上所述，公司长期股权投资减值测试过程合理，公允价值确定的方法符合各被投资单位的实际情况，本期和前期的长期股权投资减值准备计提充分。

3. 商誉

截至 2023 年 12 月 31 日，公司商誉情况如下：

金额单位：人民币万元

单 位	账面余额	本期计提 减资金额	累计计提减 值金额	账面价值
医惠科技公司	64,990.07	5,086.65	59,032.21	5,957.86
GL 公司	7,472.00		6,525.64	946.36
杭州思创超讯科技发展有限公司 (以下简称超讯公司)	432.83	432.83	432.83	
合 计	72,894.90	5,519.48	65,990.68	6,904.22

报告期内，公司商誉涉及的公司包括医惠科技公司、GL 公司、杭州思创超讯科技发展有限公司(以下简称超讯公司)以及 EWELL HONGKONG LIMITED,其中 2023 年 7 月公司已将持有 EWELL HONGKONG LIMITED 股权对外转让，收购 EWELL HONGKONG LIMITED 形成的商誉相应转出。

(1) 医惠科技公司商誉

1) 医惠科技公司商誉减值测试过程

公司年度每年聘请专业评估机构对包含商誉的医惠科技公司资产组进行商誉减值测试，均采用资产组预计未来现金流量的现值的方法。

2022年，公司聘请了中联资产评估集团(浙江)有限公司对2022年末医惠科技公司与商誉相关的资产组可收回金额进行估值，并参照中联资产评估集团(浙江)有限公司出具的《评估报告》(浙联评报字〔2023〕第171号)计提商誉减值损失28,729.63万元。公司在2022年末结合行业发展状况、新股东业务资源整合以及未来三年商机转化等因素，预测了2023年及以后年度收入增长率；毛利率和期间费用根据公司过往情况合理预测。截至2022年末，已计提商誉减值准备53,945.56万元，占商誉的比例为83.01%，前期商誉测试审慎、合理，前期商誉减值准备计提充分。

2023年末，公司继续聘请专业评估机构对包含商誉的医惠科技公司资产组可收回金额进行减值测试。截至2023年12月31日，公司包含商誉的医惠科技公司资产组的账面价值为82,213.41万元，可收回金额为77,126.76万元，减值额为5,086.65万元，2023年度减值测试过程及相关参数如下：

根据《企业会计准则第8号-资产减值》，资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。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。由于采用预计未来现金流量的现值为负数，故采用资产的公允价值减去处置费用后的净额作为可收回金额。

2) 关键参数

金额单位：人民币万元

项目	评估价值
一、资产组的公允价值	78,700.77
二、处置费用	1,574.02
三、资产组公允价值减去处置费用后净额	77,126.76
四、包括商誉的资产组账面价值	82,213.41
五、商誉减值	5,086.65

公司以前年度对医惠科技公司商誉减值计提充分，本期商誉出现减值金额较小，故本期计提商誉减值金额较上期有所下降，截至2023年末，医惠科技公司商誉账面价值为5,957.86万元。

综上，本次商誉减值测试评估过程中可收回金额的确定依据《企业会计准则第8号-资产减值》，准则依据合理，评估方法选择恰当，公允价值确定的方法符合各项资产的实际情况，故本次商誉减值测试具有合理性。

(2) GL 公司商誉

GL公司于2022年以前发生减值迹象并按照预计未来现金流量的现值测算的结果计提了减值，本期和上期公司均对GL公司进行了减值测试，从减值测试结果来看，公司本期和上期均不需对GL公司商誉计提减值准备。

(3) 超讯公司商誉

1) 超讯公司商誉减值测试过程

公司每年均采用资产组未来现金流量的现值的方法对包含商誉的超讯公司资产组进行商誉减值测试，测试后未出现减值。

2022年末，公司结合现有订单以及市场需求预测情况对2023-2027年度收入进行了预测，公司预计2023年度能继续保持较高的增长，费用率与上期基本持平。经测算，2022年末商誉未出现减值，前期商誉测试审慎、合理，前期商誉减值准备计提充分。

2023年末，经公司初步测算，商誉及资产组预计未来现金流量的现值为511.55万元，采用公允价值减去处置费用测算金额为1,001.02万元，并按照两者之间较高者确定商誉及相关资产组可回收价值，确认超讯公司商誉及资产组的可回收金额为1,001.02万元。

公司包含商誉的超讯公司资产组的账面价值为1,619.26万元，可收回金额为1,001.02万元，公司持有超讯公司70.01%股权，按持股比例确认的商誉金额为432.83万元，减值额为432.83万元。

2) 关键参数

超讯公司的资产主要系应收账款、其他应收款以及存货等流动资产，已按照会计政策及可变现净值对应收款项和存货分别计提减值准备，非流动资产主要系设备类固定资产，已基本提足折旧，故以资产的账面价值作为公允价值。考虑账面已考虑了与处置资产相关的税费，故不存在相关处置费用。

综上所述，超讯公司资产组公允价值减去处置费用的金额高于预计未来现金流量现值，故以公允价值减去处置费用作为资产组的可收回金额。公司本期对超

讯公司的商誉计提减值，主要系本期收入下滑所致，2023年1-6月，超讯公司的订单量与上年同期基本一致，自2023年7月起由于主要产品天线、解码器部分功能不满足客户需求导致收入出现大幅下降，盈利能力下降，导致商誉出现减值，本期商誉减值计提充分。

4. 固定资产

公司固定资产中的睡眠仪设备和被服设备存在闲置情况，因此公司根据睡眠仪设备和被服设备的闲置情况计提了减值准备，具体计提情况如下：

金额单位：人民币万元

项目	期末数		期初数	
	原值	减值准备[注]	原值	减值准备[注]
睡眠仪设备	3,738.29	1,329.25	3,738.29	373.83
被服设备	13,946.85	6,412.33	14,340.71	1,358.17
小计	17,685.14	7,741.58	18,079.00	1,732.00

[注]本期计提固定资产减值准备与固定资产减值准备期初余额和期末余额的差异系本期处置固定资产相应转出减值准备24.45万元

2021年度起，公司对被服设备和睡眠仪设备的相关业务模式进行了调整，部分设备出现了闲置的情形，本期被服设备和睡眠仪设备涉及业务仍然未有所改善，因此公司本期继续对相关设备进行了减值测试，将相关设备可收回金额低于账面价值的部分确认为资产减值损失并计提相应的资产减值准备。

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定，资产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，同时根据《企业会计准则讲解2010》第九章第二节“资产可收回金额的计量”的相关规定，没有确凿证据或者理由表明，资产预计未来现金流量现值显著高于其公允价值减去处置费用后的净额的，可以将资产的公允价值减去处置费用后的净额视为资产的可收回金额。由于公司被服设备和睡眠仪设备未来现金流量的现值较难预计，且没有确凿证据或理由表明，相关设备预计未来现金流量的现值显著高于其公允价值减去处置费用后的净额，因此公司以公允价值减去处置费用后的净额作为固定资产的可收回金额。

公司采用成本法对被服设备和睡眠仪设备进行评估。公司减值测试过程如下：

(1) 睡眠仪设备业务发展缓慢，但上期公司仍计划有序推进，并结合预计销售情况对无法销售的部分计提减值准备，本期该业务开展不顺，相关业务处于停滞状态，相关业务部门业务也已经撤销，公司预计无法销售，在考虑相关折旧后对期末资产净值全额计提减值准备；

(2) 被服设备业务本期仍正常发展，但销售额较低且低于预期，公司参照相关资产的重置成本、成新率、经济性贬值等因素，同时结合本期相关业务开展情况预计未来使用情况计提相应的减值准备。

在被服设备和睡眠仪设备减值测试过程中，公司充分考虑了本期相关业务开展情况对固定资产价值的影响，相应计提了减值准备 6,034.04 万元。

综上所述，公司认为本期和以前年度固定资产减值准备计提充分，但因无法获取充分适当的审计证据，我们对上述固定资产中的被服设备、睡眠仪等计提的减值准备发表了保留意见。

5. 无形资产

截至 2023 年 12 月 31 日，医惠科技公司无形资产减值准备计提情况如下：

金额单位：人民币万元

项目	期末原值	期末累计摊销	期末累计减值	期末账面价值
软件	18,794.74	11,080.12	3,176.78	4,537.84
其中：技术类	15,858.32	8,322.30	3,176.78	4,359.24
其中：其他软件	2,936.42	2,757.82		178.60
合计	18,794.74	11,080.12	3,176.78	4,537.84

医惠科技公司无形资产-软件减值准备系智慧医疗业务技术类软件，主要包括数据存储系统、应用服务系统以及云平台服务系统等，2023 年，由于公司收入进一步下滑，无形资产出现了减值迹象，因此公司聘请评估机构对无形资产进行了减值测试。

智慧医疗业务主打产品医疗信息智能开放平台受到众多客户的认可，无形资产作为特定的生产要素，为企业整体收益做出了一定贡献，参照联合国工业发展组织对各国的技术贸易合同的提成率 2%-7%作为收益期的分成率，同时考虑无形资产的法律保护期限以及市场同类技术更新周期等因素，综合确定待估技术类无形资产的收益期取至 2028 年 12 月 31 日，经测算，智慧医疗业务无形资产-技术

类软件的评估值为 4,359.24 万元，医惠科技公司公司将评估值低于账面价值的部分确认为资产减值损失并计提资产减值准备 3,176.78 万元，其他软件未出现减值。

综上所述，2023 年由于智慧医疗业务收入进一步下滑导致无形资产出现减值，无形资产减值准备计提充分。

6. 存货

公司主营业务分为商业智能业务和智慧医疗业务，公司两类存货余额及存货跌价计提情况如下：

金额单位：人民币万元

业务类型	期末存货余额	期末存货跌价金额[注]	期末存货价值
商业智能业务	12,469.73	1,152.35	11,317.38
智慧医疗业务	14,325.93	3,925.85	10,400.08
其中：未验收项目成本	7,996.51		7,996.51
其他软硬件	6,329.42	3,925.85	2,403.57
合计	26,795.66	5,078.20	21,717.46

(续上表)

业务类型	期初存货余额	期初存货跌价金额[注]	期初存货价值
商业智能业务	18,043.00	2,277.58	15,765.42
智慧医疗业务	17,209.03	1,154.71	16,054.32
其中：未验收项目成本	9,892.15		9,892.15
其他软硬件	7,316.88	1,154.71	6,162.17
合计	35,252.03	3,432.29	31,819.74

[注]本期计提存货跌价准备与存货跌价准备期初余额和期末余额的差异系本期出售存货相应转出存货跌价准备 1,592.44 万元

公司商业智能业务存货库龄主要为 2 年以内，2 年以内存货占比为 92.17%，2 年以上的存货金额较少。公司结合存货库龄及存货使用情况，对存货减值金额进行了测算，对于库龄 2 年以内存货，按照存货成本高于可变现净值的差额部分计提存货跌价准备；对于存货库龄 2 年以上且预计未来 3 年无法使用的存货全额

计提存货跌价准备。公司按此方法对期初、期末存货分别计提了跌价准备。商业智能业务期末存货跌价准备较期初减少 1,125.23 万元，主要系随着本期存货出售相应转销期初计提的跌价准备 1,551.76 万元。

对于智慧医疗业务的中未验收项目成本，公司结合销售合同金额及后续预计发生的成本等进行了检查，不存在减值情况。其他软硬件主要系睡眠仪、被服设备及其他网络设备，公司结合存货的预计未来销售情况计提跌价准备，对于未来预计无法带来经济利益的存货全额计提跌价准备，其中睡眠仪和被服设备期末计提跌价准备 3,419.95 万元。

公司认为本期和以前年度存货跌价准备计提充分，但因无法获取充分适当的审计证据，我们对存货中被服设备、睡眠仪计提的减值准备发表了保留意见。

(二) 结合 2023 年医惠科技的经营情况、在手订单及期后业绩、医疗信息化行业发展趋势等说明医惠科技公司资产组可收回金额预计的合理性，2023 年商誉减值计提的充分性。

1. 经营情况

医惠科技公司属于智慧医疗行业，主要产品为医疗信息化产品。医惠科技公司 2023 年度实现主营业务收入 18,233.54 万元，亏损 73,164.87 万元。医惠科技公司 2023 年开始经营业绩进一步下降，主要系受医疗行业信息化市场需求放缓，公司智慧医疗业务模式调整以及部分项目验收进程滞后影响，收入和毛利率大幅下降，盈利能力有所下降。

2. 在手订单及期后业绩

截至 2023 年 12 月 31 日，医惠科技公司已签订尚未执行完毕的合同金额约 5.4 亿元，与 2022 年末相比差异较小；2024 年 1-3 月，医惠科技公司实现营业收入 2,733.21 万元，亏损 6,544.85 万元，亏损金额较上年同期略有增加。

3. 医疗信息化行业发展趋势

2022 年我国医疗信息化市场规模突破 630 亿元，前瞻结合 IDC 预测数据预计，未来 5 年我国医疗信息化行业仍将保持高速增长的发展态势，到 2028 年市场规模有望突破 1,400 亿元。

2023 年，国家陆续印发多个卫生健康标准、医疗信息化规划和公立医院高

质量发展相关文件，智慧医卫行业发展方兴未已。

4. 医惠科技公司资产组可收回金额预测情况

公司在考虑上述因素基础上，结合项目签约概率、项目实施周期、项目验收规划等对医惠科技公司 2024 年的销售收入进行预测，对 2025 年至 2028 年的营业收入预测，主要结合公司的发展状况和市场前景采用趋势分析法进行预测。根据预测收入测算公司预计未来现金流量的现值为负数，故本次采用公允价值减去处置费用后的净额确定资产组的可收回金额，测算过程详见本问询函三(一)3 之说明。

综上所述，医惠科技公司商誉 2023 年度已发生减值迹象，公司已计提商誉减值准备充分。

(三) 我们实施的核查程序和结论

1. 获取公司单项计提坏账准备的清单，并对单项计提坏账准备应收账款的本期回款情况及坏账准备计提情况进行检查；

2. 对公司按组合计提的坏账准备情况进行检查，检查坏账准备政策变化情况、账龄分布情况、客户变化情况、期后回款情况，并结合预期信用损失模型检查坏账准备计提情况；

3. 取得长期股权投资单位的财务报表，分析被投资单位财务情况，了解这些被投资单位经营情况、未来业绩情况；

4. 复核管理层以前年度对商誉未来现金流量现值的预测和实际经营结果，评价管理层过往预测的准确性；

5. 了解并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，获取丰廩医健、上海泽信股权价值以及医惠科技无形资产和商誉减值测试的评估报告，对评估过程涉及的关键参数进行复核，核实评估结果合理性；

6. 评价管理层在商誉减值测试中使用的方法以及采用的关键假设的合理性，复核相关假设是否与行业发展趋势、经营情况、在手订单以及评估报告使用的技术参数等相符；

7. 复核管理层在长期股权投资、商誉和无形资产减值测试中关键参数使用的准确性和相关性，及减值测试中有关信息的内在一致性；

8. 取得公司期末存货和固定资产减值计算的相关资料，复核存货和固定资

产减值的计算过程，检查存货和固定资产减值计提是否充分；

9. 对公司存货、固定资产实施监盘程序，检查存货和固定资产的数量、状况及是否存在积压等情况；

10. 复核管理层对无形资产预计未来现金流量现值的计算是否准确。

经核查，我们认为，除保留意见事项外，上述各项资产的减值迹象时点判断、减值测试过程、减值测试选取的关键参数合理，本期减值准备计提合理、充分，前期减值准备计提充分。

四、2023 年初公司持有其他非流动金融资产 1.39 亿元，并在 2023 年确认公允价值变动损失 5,430.52 万元。请你公司：

(1) 说明其他非流动金融资产的主要内容，将其归类为以公允价值计量且变动计入损益的原因；上述金融资产公允价值的确认过程及准确性，相关列报及会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

(2) 说明相关资产 2023 年产生较大公允价值变动损失的原因。

请年审会计师发表明确意见。（问询函第四题）

(一) 说明其他非流动金融资产的主要内容，将其归类为以公允价值计量且变动计入损益的原因；上述金融资产公允价值的确认过程及准确性，相关列报及会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

2023 年末，公司其他非流动金融资产主要系公司持有的部分股权投资，具体明细如下：

金额单位：人民币万元

项 目	2023 年末	2022 年末	本期公允价值变动
认知网络科技有限公司	14.43	14.43	
佳音医院集团股份有限公司	1,998.00	1,998.00	
苏州智康	120.10	1,332.26	-1,212.16
广东天易冷链物流集团有限公司	2,100.00	2,100.00	
上海医浦信息科技有限公司	300.00	300.00	

杭州国家软件产业基地有限公司	220.00	220.00	
大连乾函科技有限公司(以下简称大连乾函)	58.17	200.00	-141.83
杭州健海科技有限公司(以下简称杭州健海)	2,631.98	6,108.51	-3,476.53
北京享易天下科技有限公司(以下简称北京享易)		600.00	-600.00
嘉兴翻起股权投资合伙企业(有限合伙)	1,000.00	1,000.00	
杭州创辉医疗电子设备有限公司	16.36	16.36	
研速医疗科技(上海)有限公司	6.18	6.18	
小 计	8,465.22	13,895.74	-5,430.52

公司对上述投资不具有控制、共同控制或重大影响，故适用于《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》，公司管理上述金融资产的业务模式既以收取合同现金流量又以出售该金融资产为目标，但持有上述股权投资所取得的现金流量既包括被投资企业未来股利分配产生合同现金流量，也包括处置股权获取的现金流量，不满足以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的确认条件，故该金融资产分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，持有期限预期超过一年的，列示于其他非流动金融资产。公司以前年度将上述金融资产公允价值的变动计入公允价值变动损益，本期与以前年度保持一致。

期末，公司对于持有的上述股权投资，公司结合被投资单位的业绩和经营情况对被投资单位的公允价值进行分析，采用评估机构根据市场法评估测算的结果以及被投资单位净资产等合理方法作为公允价值的合理估计进行计量。

公司认为按照上述方法估算的公允价值及其变动是合理的，相关列报及会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(二) 说明相关资产 2023 年产生较大公允价值变动损失的原因。

2023 年末，公司其他非流动金融资产金额为 8,465.22 万元，2022 年末为 13,895.74 万元，减少 5,430.52 万元，减幅 39.08%，主要系计提公允价值变动损益所致，具体情况如下：

1. 苏州智康

苏州智康主要向医院提供医疗信息化产品，主要产品包括互联网医院、统一消息平台、掌上医院等。

苏州智康 2022 年度营业收入较 2021 年度下降 18.84% 并且净利润出现亏损，

公司根据评估机构的评估结果，结合对苏州智康的持股比例确认对苏州智康投资的公允价值变动损益-655.85万元。

2023年度苏州智康营业收入比2022年大幅下降62.60%，净利润亏损金额也进一步扩大，主要系2023年苏州智康对业务模式进行了调整，由原来向医院销售软件模式调整为软件先提供给医院使用，再定期收取服务费模式，业务模式调整造成盈利能力大幅下降，同时公司人员也大幅减少，公司人员由2022年的100多人减少至20人左右。

2023年公司聘请了浙江中企华资产评估有限公司对苏州智康的股权价值采用EV/S估值模型进行了评估，苏州智康2023年末估值为2,154.57万元。公司根据对苏州智康的持股比例确认对苏州智康的公允价值变动损益-1,212.16万元。

2. 杭州健海

杭州健海秉持“让关怀成为一剂良方”的理念，主要提供中国互联网+诊后疾病管理服务。

杭州健海2023年实现营业收入9,190.87万元，净利润-4,791.92万元，营业收入增长未达到预期，而且也一直未能实现盈利。同时2023年随着国家对医疗行业的整顿及医疗行业的不景气，医疗行业的投资热度及投资估值也开始出现变化。2023年以来，随着资本市场对医疗行业盈利能力要求的提高，投资机构的投资策略已经从优先看团队、技术逐渐过渡到重点看商业化能力及盈利水平，医疗行业的投资热度不断减退，带来投资估值的下降。

受营业收入增长不达预期、未能实现盈利及医疗行业投资热度及估值下降的影响，杭州健海的股权价值出现减值。公司聘请了浙江中企华资产评估有限公司对2023年末公司持有的杭州健海股权价值采用EV/S估值模型进行了评估，根据《资产评估报告》（浙中企华评报字(2024)第0095号），杭州健海2023年末估值为82,188.21万元。公司根据对杭州健海的持股比例确认对杭州健海的公允价值变动损益-3,476.53万元。

3. 大连乾函和北京享易

大连乾函以“智能鞋”切入医疗市场，自主研发了两款产品“吉步恩”和“福途侍”，专门为认知障碍患者的全病程管理与康复提供服务，北京享易从事陪护

椅业务。

2023 年度上述公司的经营状况并未按照原预计出现好转，仍持续出现亏损，而且预计未来难以好转，因此公司按照净资产作为公允价值依据，分别计提减值 141.83 万元和 600.00 万元。

(三) 我们实施的核查程序和结论

1. 询问公司持有上述投资的目的，检查公司对金融工具分类的准确性及会计处理的合规性；

2. 取得被投资公司财务报表，分析被投资公司财务情况，对杭州健海等公司进行访谈，了解该些被投资单位经营情况、未来业绩情况；

3. 对公司股权投资的公允价值及减值过程进行复核，检查减值过程的合理性；

4. 了解并评价公司聘用的外部估值专家的胜任能力、专业素质和客观性；

5. 获取苏州智康、杭州健海的评估报告，对评估过程涉及的关键参数进行复核，核实评估结果合理性和准确性。

经核查，我们认为，其他非流动金融资产的相关列报及会计处理符合《企业会计准则》的规定，2023 年度产生较大公允价值变动损失的原因合理。

五、2023 年公司被出具带保留意见的审计报告，原因是会计师无法对以前年度公司与涓滴海成(北京)科技有限公司、杭州易捷医疗器械有限公司、杭州菲诗奥医疗科技有限公司等主体交易而形成的应收账款、存货等资产获取充分、适当的审计证据，会计师无法判断上述交易的商业实质及其真实性、公允性、合理性。请你公司：

(1) 说明上述交易的具体背景，交易对手方的基本情况、是否为关联方，列表说明上述交易对相关年度主要财务数据的影响，相关事项对财务报表的影响是否具有广泛性；会计师无法判断上述交易的商业实质及其真实性、公允性、合理性的原因。

(2) 说明为消除保留意见所采取的措施、进展情况、进度安排和预计时间。请年审会计师发表明确意见。

请年审会计师发表明确意见。(问询函第五题)

(一) 说明上述交易的具体背景，交易对手方的基本情况、是否为关联方，列表说明上述交易对相关年度主要财务数据的影响，相关事项对财务报表的影响是否具有广泛性；会计师无法判断上述交易的商业实质及其真实性、公允性、合理性的原因。

1. 交易的具体背景

(1) 睡眠仪运营项目

公司 2020 年开始推广睡眠仪运营项目，公司向杭州菲诗奥医疗科技有限公司采购睡眠仪，睡眠仪与公司单病种产品、科研平台、社区医疗服务等自有软件产品相辅相成，互为应用的延伸，为了充分发挥公司自有软件产品的技术优势，降低市场推广和运营成本，公司引入涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司、杭州惠眠科技有限公司三家战略合作伙伴，合作开展睡眠仪运营业务。双方的合作模式如下：

根据涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司、杭州惠眠科技有限公司的投放申请，公司向涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司、杭州惠眠科技有限公司提供多导睡眠呼吸监测仪、监测平台(技术支持服务)和耗材。涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司、杭州惠眠科技有限公司自行安排仪器设备的调配工作，自主决定跟用户之间的经营、收费模式，公司不介入涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司、杭州惠眠科技有限公司与用户之间的争议，也不对用户的损失负责。公司按照提供仪器设备的数量、提供的时间向涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司、杭州惠眠科技有限公司收取服务费。涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司、杭州惠眠科技有限公司与用户间的结算，由涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司、杭州惠眠科技有限公司自行负责，公司不参与其利益分成。

(2) 物联网智慧医疗溯源管理项目

公司向杭州易捷医疗器械有限公司、杭州俊智祥电子科技有限公司等公司采购被服柜用于开展物联网智慧医疗溯源管理项目。公司通过不同设备的组合、运用以及设备后台管理软件的开发来实现溯源管理的目标，因硬件设备的生产和制造不属于公司主营业务方向，故公司向外部单位采购被服柜。

为了降低运营成本、及时响应客户需求、充分发挥各自优势，公司选择上海洗凡科技服务有限公司、深圳市雨淋科技服务有限公司作为运营服务商，就物联网智慧医疗溯源管理业务的推广和运营与公司进行合作。经 2024 年 4 月 24 日公司第五届董事会第四十次会议审议通过，公司对该运营项目中存在虚假记载事项采用追溯调整法进行差错更正，对物联网智慧医疗溯源管理项目的收入和应收账款等进行了调整。

(3) 软件开发服务和软件销售以及软硬件采购

重庆天爱科技有限公司和上海坤发信息技术有限公司客户主要为医院，但其自身软件开发能力较弱，公司深耕医疗信息化行业多年，拥有较强的软件开发能力，在共同客户介绍下，公司根据重庆天爱科技有限公司和上海坤发信息技术有限公司的需求，向其提供定制软件开发服务或销售软件。

因厂商推荐了代理商，在对比价格、交期、服务等要素后，公司选择桂林铭冠贸易有限公司作为服务器、存储等研发中心设备的供应商。浙江道一循信息技术有限公司主要产品为导航类软件，公司导航类软件的开发经验较为薄弱，因公司与浙江道一循信息技术有限公司一直有合作基础，且浙江道一循信息技术有限公司导航类软件有着一定的市场占有率，因此公司向浙江道一循信息技术有限公司采购了导航类软件用于申请专利并最终用于向其他客户的销售。

2. 交易对手方的基本情况、是否为关联方

经 2024 年 4 月 24 日公司第五届董事会第四十次会议审议通过，公司对物联网智慧医疗溯源管理项目中上海洗凡科技服务有限公司、深圳市雨淋科技服务有限公司等存在虚假记载事项采用追溯调整法进行差错更正，更正后的交易对手方情况如下：

业务内容	交易对手方	成立时间	注册资本 (万元)	主营业务	经营状态	是否为 关联方
睡眠仪运营项目	杭州菲诗奥医疗科技有限公司	2017.10	210.53	医疗器械生产和销售	存续	[注 1]
	涓滴海成(北京)科技有限公司	2018.4	500.00	睡眠仪运营	注销	否
	重庆恒发科技有限公司	2018.3	200.00	睡眠仪运营	[注 2]	否
	杭州惠眠科技有限公司	2020.8	50.00	睡眠仪运营	[注 2]	否

物联网智慧医疗溯源管理项目	杭州易捷医疗器械有限公司	2013.12	440.90	设备制造	存续	[注 3]
	杭州俊智祥电子科技有限公司	2017.4	100.00	设备制造	存续	否
	杭州莞昌智能设备科技有限公司	2013.12	1,000.00	自动终端等的制造、加工、销售	存续	否
	杭州睿集智造科技有限公司	2020.3	1,000.00	设备制造	注销	否
	杭州东城电子有限公司	1998.6	12,500.00	设备制造	存续	否
	杭州闻阳智能技术有限公司	2015.4	100.00	通信设备、办公自动化设备等的批发和零售	存续	否
	杭州睿海智造科技有限公司	2019.12	80.00	设备制造	注销	否
	杭州惠光科技有限公司	2010.8	1,800.00	设备制造	存续	否
软件开发服务和软件销售以及软硬件采购	重庆天爱科技有限公司	2006.8	200.00	软件开发及销售	存续	否
	上海坤发信息技术有限公司	2016.7	1,000.00	软件开发及销售	存续	否
	桂林铭冠贸易有限公司	2019.7	101.00	办公设备销售	存续	否
	浙江道一循信息技术有限公司	2017.2	1,000.00	技术开发	存续，经营异常	否

[注 1] 公司联营企业杭州盈网科技有限公司持有杭州菲诗奥医疗科技有限公司 28.50% 股权

[注 2] 重庆恒发科技有限公司于 2024 年 3 月注销、杭州惠眠科技有限公司于 2024 年 5 月注销

[注 3] 2021 年 12 月，公司将持有杭州易捷医疗器械有限公司股权转让给宁波梅山保税港区惠瑞投资管理合伙企业(有限合伙)，转让完成后，公司不再持有杭州易捷医疗器械有限公司股权

3. 列表说明上述交易对相关年度主要财务数据的影响

(1) 销售相关

2020 年度，公司与涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司、杭州惠眠科技有限公司合作开展睡眠仪运营业务，并根据重庆天爱科技有限公司和上海坤发信息技术有限公司的需求，向其提供定制软件开发服务或销售软件。2021 年度-2023 年度公司与上述单位未再发生交易。

经 2024 年 4 月 24 日公司第五届董事会第四十次会议审议通过，公司对物联网智慧医疗溯源管理项目涉及的上海洗凡科技服务有限公司、深圳市雨淋科技服务有限公司等收入和应收账款采用追溯调整法进行了差错更正，差错更正后，上述交易对各年度主要财务数据的影响情况如下：

金额单位：人民币万元

交易内容	2020 年末/2020 年度				2021 年末/2021 年度		
	应收账款余额	坏账准备	营业收入	信用减值损失 [注]	应收账款余额	坏账准备	信用减值损失 [注]
睡眠仪运营项目	1,282.88	64.15	1,763.66	-64.15	1,164.88	1,048.38	-984.23
软件开发服务和软件销售	2,830.88	141.54	2,566.87	-141.54	2,230.70	223.07	-81.53
合计	4,113.76	205.69	4,330.53	-205.69	3,395.58	1,271.45	-1,065.76

续上表

交易内容	2022 年末/2022 年度			2023 年末/2023 年度		
	应收账款余额	坏账准备	信用减值损失 [注]	应收账款余额	坏账准备	信用减值损失 [注]
睡眠仪运营项目	1,164.88	1,128.92	-80.54	1,164.88	1,164.88	-35.96
软件开发服务和软件销售	2,230.70	669.21	-446.14	2,230.70	2,230.70	-1,561.49
合计	3,395.58	1,798.13	-526.68	3,395.58	3,395.58	-1,597.45

[注]信用减值损失系每年公司根据应收账款账龄以及客户经营情况计提坏账准备计入信用减值损失的金额

(2) 采购相关业务

2020 年度，公司向杭州菲诗奥医疗科技有限公司采购睡眠仪用于开展睡眠仪运营项目，向杭州易捷医疗器械有限公司、杭州俊智祥电子科技有限公司采购被服柜用于开展物联网智慧医疗溯源管理项目，公司将用于销售的睡眠仪和被服

柜列示于存货，用于租赁的睡眠仪和被服柜列示于固定资产。2021年，公司向桂林铭冠贸易有限公司采购研发中心设备并列示于固定资产，向浙江道一循信息技术有限公司采购软件计入无形资产。上述交易对各年度主要财务数据的影响情况如下：

金额单位：人民币万元

内 容	2020 年末/2020 年度		
	存货	固定资产	营业成本
睡眠仪运营项目		3,010.89	334.24
物联网智慧医疗溯源管理项目	843.81	12,228.84	1,940.23
合 计	843.81	15,239.73	2,274.47

(续上表)

内容	2021 年末/2021 年度						
	存货	固定资产	无形资产	营业成本	销售费用	研发费用	资产减值损失
睡眠仪运营项目	1,728.79	2,375.97			654.25		-373.83
物联网智慧医疗溯源管理项目	4,017.52	9,815.11		1,386.55	1,114.45		-1,358.17
软硬件采购		371.78	313.78	41.44		37.51	
合 计	5,746.31	12,562.86	313.78	1,427.99	1,768.70	37.51	-1,732.00

(续上表)

内 容	2022 年末/2022 年度							
	存货	固定资产	无形资产	营业成本	销售费用	管理费用	研发费用	资产减值损失
睡眠仪运营项目	1,113.73	1,665.69			313.42	396.85		-742.49
物联网智慧医疗溯源管理项目	3,135.83	8,600.63		642.64	931.80	472.59		-316.27
软硬件采购		294.01	242.73	71.04			77.77	
合 计	4,249.56	10,560.33	242.73	713.68	1,245.22	869.44	77.77	-1,058.76

(续上表)

内容	2023 年末/2023 年度							
----	-----------------	--	--	--	--	--	--	--

	存货	固定资产	无形资产	营业成本	销售费用	管理费用	研发费用	资产减值损失
睡眠仪运营项目					362.27	348.00		-2,069.15
物联网智慧医疗溯源管理项目	1,527.32	2,034.44		424.97	700.64	417.52		-6,301.62
软硬件采购		216.25	171.69	71.04			77.77	
合计	1,527.32	2,250.69	171.69	496.01	1,062.91	765.52	77.77	-8,370.77

2020 年度，公司与涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司、杭州惠眠科技有限公司合作开展睡眠仪运营业务、与上海洗凡科技服务有限公司、深圳市雨淋科技服务有限公司合作开展物联网智慧医疗溯源管理业务，用于租赁并列示于固定资产的睡眠仪和被服柜相应的折旧计入营业成本中。

2021 年度，睡眠仪运营项目和物联网智慧医疗溯源管理项目运营模式变动，用于租赁并列示固定资产的部分睡眠仪和被服柜未产生效益，公司将其视为推广并将折旧计入销售费用。

2022-2023 年度，公司对用于租赁的睡眠仪和被服柜进行划分，将闲置的睡眠仪和被服柜对应的折旧计入管理费用，将仍在医院无偿提供给医院使用部分对应的折旧计入销售费用。公司将用于销售的被服柜对应的成本计入营业成本。公司向桂林铭冠贸易有限公司采购服务器、存储等研发中心设备，对应的折旧计入研发费用，向浙江道一循信息技术有限公司采购导航类软件用于申请专利并最终用于向其他客户的销售，对应的无形资产摊销计入营业成本。

4. 相关事项对财务报表的影响是否具有广泛性

公司 2023 年度归属于母公司所有者的净利润为-87,434.92 万元，保留意见涉及事项可能产生的影响金额占归属于母公司所有者的净利润的比例不大，且仅限于对应收账款、存货、固定资产、无形资产、未分配利润、资产减值损失、信用减值损失等项目产生影响，保留事项涉及事项也不会导致公司盈亏性质发生变化，因此相关事项对财务报表的影响不具有广泛性。

5. 会计师无法判断上述交易的商业实质及其真实性、公允性、合理性的原因

(1) 公司与涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司、杭州惠

眠科技有限公司合作开展睡眠仪运营项目，为重庆天爱科技有限公司和上海坤发信息技术有限公司提供定制软件开发服务或销售软件，会计师无法判断上述交易的商业实质及其真实性、公允性、合理性，主要是会计师的部分核查程序无法实施及相关资料无法获取，具体情况如下：

1) 因相关客户不配合，公司无法协调会计师穿透核查上述单位的账册、银行流水等资料，本期询证函也未回函，会计师无法对上述客户的睡眠仪运营业务开展情况、相关软件的销售或使用情况及客户收款情况进行核查，对上述交易真实性判断存在一定影响；

2) 涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司、杭州惠眠科技有限公司、重庆天爱科技有限公司以及上海坤发信息技术有限公司一直未支付上述交易的剩余货款，且涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司、杭州惠眠科技有限公司均已注销，会计师对上述交易的真实性及款项的可收回性存在疑虑；

3) 受公司内控不完善影响，公司无法提供与该些客户合作开展相关业务的商务洽谈、沟通记录及价格谈判等项目开展过程资料，会计师对上述交易真实性及公允性核查存在一定影响；

4) 公司未与其他客户开展类似业务，也无法提供其他能够证明相关交易价格公允性的资料。

(2) 公司向杭州易捷医疗器械有限公司、杭州俊智祥电子科技有限公司、杭州菲诗奥医疗科技有限公司等公司采购的被服柜和睡眠仪，向桂林铭冠贸易有限公司、浙江道一循信息技术有限公司采购软硬件，会计师无法判断上述交易的商业实质及其真实性、公允性、合理性，主要是会计师的部分核查程序无法实施及相关资料无法获取，具体情况如下：

1) 公司采购的被服柜和睡眠仪数量多，金额大，被服柜和睡眠仪均存在较多闲置情况，且部分供应商与原大股东资金占用存在一定关联，公司无法提供充分证据证明上述交易的合理性；

2) 被服柜和睡眠仪定制化程度较高，公司无法提供有详细计算过程的第三方报价资料，浙江道一循信息技术有限公司采购的软件为定制化软件，无可比市场价格，公司向浙江道一循信息技术有限公司和桂林铭冠贸易有限公司采购的软

硬件，无法就其价格公允性进行合理说明并提供详细资料；

3) 杭州菲诗奥医疗科技有限公司睡眠仪设备主要销售给公司，杭州菲诗奥医疗科技有限公司无法提供具有代表性的向第三方销售睡眠仪的销售合同。

综上所述，因公司存在上述情况，会计师无法获取充分、适当的审计证据以判断相关交易的商业实质及其真实性、公允性、合理性，以及上述事项对财务报表可能产生的影响。

(二) 说明为消除保留意见所采取的措施、进展情况、进度安排和预计时间

公司高度重视保留意见涉及事项内容，针对保留意见涉及的事项，董事会和管理层已制定相关措施，积极消除上述事项及其不良影响，维护公司和股东的合法权益，具体如下：

1. 公司将进一步加强对应收账款的管理：(1) 对客户进行信用评级，确定客户合同付款方式、账期，并定期对客户信用重新评级；要求销售人员在客户合同履行进展、客户财务状况、客户相关的公开或非公开信息等方面予以关注，如出现不利于公司回款因素，销售人员应当及时反馈公司管理层，管理层能够采取应对措施，避免公司出现重大损失；(2) 制定与回款挂钩的绩效措施，货款到期前及时提醒业务员催款；(3) 每年至少要和主要客户核对一次账目，确定是否存在差异；(4) 严格审核已逾期客户新订单的发货流程；(5) 按月制定回款计划，持续跟进业务人员回款进度；(6) 定期召开应收债权会议；(7) 针对应收账款龄长的客户，采取签订还款协议、仲裁、法务催收、起诉等多种方式，加大催收力度。

2. 公司已重新评估被服设备、睡眠仪的市场行情及未来需求，加大推广力度，适时扩大销售区域，加快库存商品的处理或销售。

3. 公司董事会将持续提升公司治理水平，保证治理制度的科学性与规范性；完善内部控制工作机制，充分发挥审计委员会和内部审计部门的监督职能；持续加强内部控制建设，优化内部控制流程，消除隐患，控制风险，促进公司健康发展。

公司将尽快按推进应收账款、存货等相关资产的处理，积极采取有效措施，尽早消除上述事项对公司的影响。

(三) 我们实施的主要核查程序和结论

针对公司与涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司、杭州惠

眠科技有限公司合作开展睡眠仪运营项目，为重庆天爱科技有限公司和上海坤发信息技术有限公司提供定制软件开发服务或销售软件，我们实施的审计程序如下：

1. 要求公司提供与涓滴海成(北京)科技有限公司等客户合作开展相关业务的商务洽谈资料、全部沟通记录、价格谈判资料及客户的终端销售合同与收款单据、客户开展相关运营业务的资料以及后续付款计划及资金来源，并协调对客户账册、银行流水等进行检查，公司未能按照要求提供全部相关资料或协调实施相关程序；

2. 检查涓滴海成(北京)科技有限公司等客户的本期回款情况，上述客户本期均未回款；询问公司上述客户一直未回款的原因及后续的预计回款情况，公司未能提供合理解释或说明；

3. 除涓滴海成(北京)科技有限公司和重庆恒发科技有限公司已在出具2023年度报告前已注销、杭州惠眠科技有限公司(2024年5月注销，出具2023年度报告前尚未注销)无法提供联系方式未发函外，我们对上海坤发信息技术有限公司、重庆天爱科技有限公司实施函证程序，但均未收到回函；

4. 检查涓滴海成(北京)科技有限公司等客户网上公开的工商资料，核实客户经营情况，其中涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司已注销；

5. 询问公司与涓滴海成(北京)科技有限公司等客户是否存在关联关系，根据公司的声明，公司与涓滴海成(北京)科技有限公司等客户不存在关联关系；

6. 获取公司坏账准备计提过程，结合以前年度交易情况及本期回款情况，复核坏账准备计提的合理性和充分性；

7. 向公司了解为消除相关保留意见采取的措施等信息，并评价其合理性；

针对公司向杭州易捷医疗器械有限公司、杭州俊智祥电子科技有限公司、杭州菲诗奥医疗科技有限公司等公司采购被服柜和睡眠仪，向桂林铭冠贸易有限公司、浙江道一循信息技术有限公司采购软硬件，我们实施的审计程序如下：

1. 结合本期被服柜、睡眠仪销售或使用情况，要求公司提供被服柜、睡眠仪未来销售或者使用计划，说明造成目前销售不佳的原因，及以前年度大量采购被服柜和睡眠仪的原因，但公司无法提供全面详细的销售计划和解释说明，我们无法判断以前年度大量采购被服柜、睡眠仪的合理性；

2. 对于被服柜、睡眠仪及其他软硬件等采购价格公允性，我们要求公司协

调供应商提供被服柜、睡眠仪的详细成本核算资料以及被服柜、睡眠仪中嵌入软件的来源、软件销售定价依据等资料，但公司未能协调供应商提供符合要求的相关资料，我们对采购价格公允性存在疑虑；

3. 对部分被服柜和睡眠仪进行抽样监盘，检查被服柜和睡眠仪的存放及投放使用情况；

4. 对杭州俊智祥电子科技有限公司进行访谈，了解双方合作情况、收到货款资金去向等，但其他单位暂未接受访谈；

5. 获取公司存货跌价准备和固定资产减值准备计算过程资料，结合未来销售或使用情况，检查跌价计提的合理性、准确性和充分性；

6. 检查杭州菲诗奥医疗科技有限公司等供应商网上公开的工商资料，核实供应商经营情况，除杭州睿集智造科技有限公司、杭州睿海智造科技有限公司已注销、浙江道一循信息技术有限公司存在经营异常外，其他供应商工商资料未显示异常情况；

7. 询问公司与杭州菲诗奥医疗科技有限公司等供应商是否存在关联关系，根据公司的声明，公司联营企业杭州盈网科技有限公司持有杭州菲诗奥医疗科技有限公司 28.50% 股权，2021 年 12 月起公司不再持有杭州易捷医疗器械有限公司股权，除上述情况外，公司与其他供应商不存在关联关系；

8. 向公司了解为消除相关保留意见采取的措施等信息，并评价其合理性。

通过实施上述程序，我们认为：

我们无法对上述保留意见事项获取充分、适当的审计证据，因此我们发表了保留意见；保留事项涉及事项对财务报表总体上可能产生超过重要性水平的影响，但仅限于对应收账款、存货、固定资产、无形资产、未分配利润、资产减值损失、信用减值损失等项目产生影响，保留事项涉及事项也不会导致公司盈亏性质发生变化。因此，我们认为相关事项对财务报表的影响不具有广泛性；公司已对为消除保留意见采取的措施进行了说明。

六、2023 年末，公司应收账款期末余额为 10.28 亿元，其中 3 年以上账龄的应收账款余额为 4.93 亿元，按单项计提坏账准备的应收账款 0.66 亿元；合同资产期末余额为 1.06 亿元，主要是智慧医疗业务产生，其中 3-4 年账龄的合

同资产余额达 0.53 亿元；其他应收款的期末余额为 0.45 亿元，其中与关联方的往来款为 0.1 亿元。请你公司：

(1) 说明应收账款账龄较长的原因，该部分应收账款的主要客户、真实性及可回收性，与相关客户是否存在回款争议或纠纷，公司对主要应收账款欠款方已采取和拟采取的催收措施。

(2) 说明应收账款占营业收入比例较高的原因，与同行业可比公司的差异及合理性。

(3) 说明按单项计提坏账准备应收账款的具体情况，包括客户的基本情况、销售内容及金额、对应收收入的确认期间等，说明单项计提坏账准备的及时性与准确性，相关销售的真实性，并向我部报备相关销售合同。

(4) 说明合同资产账龄较长、长期未结转为应收账款的原因，是否由于项目未达到评审条件，项目的执行是否存在重大不确定性。

(5) 说明其他应收款中关联方往来款的形成原因，欠款方的基本情况，是否构成对相关方的财务资助。

请年审会计师发表明确意见，并说明对长账龄应收账款及合同资产、单项计提坏账应收账款客户的函证与回函情况，对上述应收账款的真实性采取的核查程序、核查比例及核查结论。（问询函第七题）

(一) 说明应收账款账龄较长的原因，该部分应收账款的主要客户、真实性及可回收性，与相关客户是否存在回款争议或纠纷，公司对主要应收账款欠款方已采取和拟采取的催收措施

2023 年末，公司应收账款的账龄分布情况如下：

金额单位：人民币万元

账 龄	商业智能业务	智慧医疗业务
1 年以内	12,672.77	12,862.67
1-2 年	201.23	13,828.34
2-3 年	172.70	13,817.90
3-4 年	3,894.06	17,512.49
4-5 年		8,780.75
5 年以上		19,075.78

合 计	16,940.76	85,877.93
-----	-----------	-----------

1. 商业智能业务

商业智能业务以“物联网，改变生活”为理念，以 EAS 和 RFID 研发、生产为基础，以物联网应用开放平台为生态体系，以行业难点为切入点，提供无人零售、智慧防损、服装供应链、智慧城市等行业深度应用的物联网解决方案，为实现数字化零售、供应链全流程管理、体系管控等方面提供软硬件一体化服务。商业智能产品主要包括 RFID 标签、有实现防损防盗产品展示功能的电子标签等。商业智能业务的客户主要为大型商超、从事服装及零售等行业的应用系统集成商等，客户一般在产品验收后 1-4 个月付款，客户回款较为及时。商业智能业务部分客户应收账款账龄 3 年以上，主要系部分客户因破产或经营困难，无力支付剩余货款，公司预计相关应收账款难以收回，已单项全额计提坏账准备，该部分情况如下：

客户名称	3 年以上应收账款(万元)
UNIVERSAL SURVEILLANCE SYSTEMS	2,612.04
瑞章科技有限公司	474.72
小 计	3,086.76

除上述应收账款外，其他长账龄应收账款涉及的客户较多，但单个客户金额较小，应收账款无法收回主要系客户因资金紧张等原因无法回款。公司已经向这些客户交付了产品，公司也收到了部分回款，相关应收账款真实，受人员变动、客户资金紧张等因素影响，公司部分长账龄应收账款未能收回，公司已结合账龄情况、客户经营情况合理计提了坏账准备。

2. 智慧医疗业务

智慧医疗业务主要通过提供软件产品或根据客户需求定制软件开发服务的形式实现销售收入。智慧医疗业务的客户群体以各级医院，公立医院、政府卫生部门等为主。公司智慧医疗业务信用政策一般为签订合同时支付 20%-30%，上线之后支付 30%-40%，验收之后支付 30%左右，剩余 10%左右作为质保金(质保期一般 1-5 年)，带有评审要求的项目，需在通过相关评审后才支付相关款项。在项目开展过程中，受客户自身资金紧张、项目验收及评审等因素影响，整体应收账款回收较为滞缓，账龄相对较长。智慧医疗业务长账龄前十大客户应收款项情况

如下：

客户名称	3年以上应收账款(万元)
客户一	1,981.79
客户二	1,750.00
客户三	1,695.20
客户四	1,686.00
客户五	1,577.56
客户六	1,319.77
客户七	1,303.27
客户八	1,185.89
客户九	1,126.74
客户十	1,110.00
小计	14,736.22

公司长账龄应收账款客户主要为医院，公司根据合同约定完成相关产品的开发、上线和验收，已完成合同约定的履约义务，公司对相关客户的应收账款真实。受公司项目人员变动、客户人员变动、医院资金紧张及项目评审等因素影响，公司部分应收账款长期未收回。公司已根据客户经营情况、账龄情况及预期损失率合理计提了坏账准备。除部分款项预计无法收回外，公司预计大部分款项可以收回。

公司对应收账款欠款方已采取和拟采取的催收措施如下：

(1) 以收款为导向，围绕收款开展各项工作，包括销售团队、实施交付团队的考核、激励等，将收款作为重要指标之一；

(2) 梳理历史应收账款，将款项按项目分解至收款责任人，有效跟进收款进程，解决影响客户付款的各类问题，从而最终提高客户满意度，收回款项；

(3) 通过业财系统的联动机制，对收款各个节点进行任务分解，各司其职、人尽其职，有序推动收款成为整个团队的基础工作。

(二) 说明应收账款占营业收入比例较高的原因，与同行业可比公司的差异及合理性

1. 商业智能业务

商业智能业务国外销售一般采用 FOB 模式，在货物报关出口后，由买方负责接运货物，一般在货物向海关报关出口并取得提单后确认收入；国内销售则在货物运到买方指定地点并由买方验收后确认收入。商业智能业务的客户主要为大型商超、从事服装及零售等行业的应用系统集成商等，客户回款较为及时，故商业智能业务应收账款占收入的比例不高。

商业智能业务应收账款占营业收入比例以及与同行业可比公司对比情况如下：

公司[注]	应收账款余额(万元)	营业收入(万元)	比例(%)
公司-商业智能业务账龄组合	13,751.90	58,927.27	23.34
远望谷(002161)-账龄组合	22,545.14	60,128.66	37.49

[注]同行业数据取自 2023 年公开披露的年度报告

对比同行业公司情况，公司商业智能业务收款较为及时，应收账款占营业收入的比例低于同行业公司。

2. 智慧医疗业务

智慧医疗业务以智慧医疗管理信息系统与软件的开发和服务为主，公司一般在取得软件系统上线确认书或验收报告时确认相应的收入。智慧医疗业务信用政策一般为签订合同时支付 20%-30%，上线之后支付 30%-40%，验收之后支付 30%左右，剩余 10%左右作为质保金(质保期一般 1-5 年)，带有评审要求的项目，需在通过相关评审后才支付相关款项。在项目开展过程中，受客户资金紧张、项目评审、人员更换及沟通协调等因素影响，整体的应收款回收较为滞缓，故智慧医疗业务应收账款占收入的比例较高。

公司将拥有的、无条件(即，仅取决于时间流逝)向客户收取对价的权利作为应收款项列示，将已向客户转让商品而有权收取对价的权利(该权利取决于时间流逝之外的其他因素)作为合同资产列示，故公司应收账款和合同资产均与营业收入直接相关，智慧医疗业务应收账款和合同资产占营业收入比例以及与同行业可比公司对比情况如下：

公司[注]	应收账款余额(万元)	合同资产余额(万元)	合计(万元)	营业收入(万元)	比例
公司-智慧医疗业务账龄组合	82,482.35	10,582.61	93,064.96	24,424.78	381.03%

卫宁健康(300253)-账龄组合	159,032.05	278,556.46	437,588.51	316,342.48	138.33%
和仁科技(300550)-账龄组合	36,645.75	31,674.62	68,320.37	43,925.23	155.54%
创业慧康(300451)-账龄组合	202,414.38	13,040.85	215,455.23	161,587.32	133.34%
万达信息(300168)-账龄组合	75,076.19	74,844.70	149,920.89	245,857.36	60.98%

[注]同行业数据取自 2023 年公开披露的年度报告

由上表可知，除万达信息外，其他同行业公司应收账款占营业收入的比例均超过 100%，合同资产和应收账款占营业收入比例较高，公司合同资产和应收账款占营业收入比例明显高于同行业公司，主要系公司近年来受管理层及项目人员变动、业务调整等多方面因素影响，公司的业务承接及项目实施受到较大影响，新增业务订单减少，项目实施及验收进度不及预期，造成近三年业务收入大幅下降，应收账款回收缓慢。

(三) 说明按单项计提坏账准备应收账款的具体情况，包括客户的基本情况、销售内容及金额、对应收入的确认期间等，说明单项计提坏账准备的及时性与准确性，相关销售的真实性，并向我部报备相关销售合同

1. 单项计提坏账准备应收账款的具体情况

客 户	成立时间	注册资本 (万元)	主营业务	经营状态	销售内容	应收账款余额 (万元)	对应收入确认期间
UNIVERSAL SURVEILLANCE SYSTEMS	1996.6	/	电子机器设备制造、以及安防设备和系统的开发	客户已破产	物联网和防损相关的产品	2,673.62	2017年
上海坤发信息技术有限公司	2016.7	1,000.00	软件开发及销售	存续	医疗软件	1,750.00	2020年
涓滴海成(北京)科技有限公司	2018.4	500.00	睡眠仪运营	客户已注销	睡眠仪运营	805.39	2020年
重庆天爱科技有限公司	2006.8	200.00	软件开发及销售	存续	定制软件开发服务	480.70	2020年
瑞章科技有限公司	2014.9	美元 9,277.32	物联网信息技术与行业应用解决方案	客户已被列为失信被执行人	物联网和防损相关的产品	474.72	2019年和2020年
重庆恒发科技有限公司	2018.3	200.00	睡眠仪运营	客户已注销	睡眠仪运营	199.99	2020年
杭州惠眠科技有限公司	2020.8	50.00	睡眠仪运营	客户已注销	睡眠仪运营	159.49	2020年
新疆拉夏贝尔服饰股份有限公司	2001.3	54,767.16	服装产品的设计、品牌推广和销售	客户已被列为失信被执行人	物联网和防损相关的产品	40.51	2019年和2020年
合 计						6,584.42	

2. 单项计提坏账准备的及时性与准确性，相关销售的真实性

(1) 商业智能业务

UNIVERSAL SURVEILLANCE SYSTEMS、瑞章科技有限公司和新疆拉夏贝尔服饰股份有限公司等公司为商业智能业务客户，公司向这些客户销售物联网和防损相关的产品。公司与这些客户交易期间，客户经营情况未明显恶化，具有支付货款的能力，公司已经向其交付了产品，客户也已支付了部分货款。后因客户破产或经营困难，无力支付剩余货款。公司已根据这些客户经营情况及款项预计可收回情况在 2021 年度及以前全额计提了对 UNIVERSAL SURVEILLANCE SYSTEMS、瑞章科技有限公司和新疆拉夏贝尔服饰股份有限公司等公司的坏账准备，UNIVERSAL SURVEILLANCE SYSTEMS 本期新增的坏账准备系汇率变动。

公司认为，公司已根据客户的实际情况及时、准确的计提了坏账准备，相关销售真实。

(2) 睡眠仪运营业务

涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司以及杭州惠眠科技有限公司为睡眠仪运营业务客户，为了充分发挥技术优势，降低市场推广和运营成本，公司引入涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司、杭州惠眠科技有限公司三家战略合作伙伴，合作开展睡眠仪运营业务，双方的合作模式如下：

根据涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司、杭州惠眠科技有限公司的投放申请，公司向涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司、杭州惠眠科技有限公司提供多导睡眠呼吸监测仪、监测平台(技术支持服务)和耗材。涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司、杭州惠眠科技有限公司自行安排仪器设备的调配工作，自主决定跟用户之间的经营、收费模式，公司不介入涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司、杭州惠眠科技有限公司与用户之间的争议，也不对用户的损失负责。公司按照提供仪器设备的数量、提供的时间向涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司、杭州惠眠科技有限公司收取服务费。涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司、杭州惠眠科技有限公司与用户间的结算，由涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司、杭州惠眠科技有限公司自行负责，公司

不参与其利益分成。

在此合作模式下，公司可借助涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司、杭州惠眠科技有限公司在技术推广与服务领域的客户资源优势，节省运营推广成本，充分发挥技术研发与支持优势；涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司、杭州惠眠科技有限公司可借助公司产品的市场价值，通过销售耗材、提供后端睡眠报告分析及解读、睡眠健康管理等服务向用户收取费用，并可进行呼吸机等其他相关产品的推介销售获得收入，最终实现双方互利共赢。

公司认为，2020 年公司已按照合同约定向涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司、杭州惠眠科技有限公司指定诊所等提供了睡眠检测仪及相关服务，双方已对相关服务费进行了结算确认，并向公司支付了 586.60 万元回款。2021 年起，受到政策收紧及门诊量下降的影响，三家公司业务拓展受到重大不利影响，仅艰难维系原有业务，付款能力下降，2021 年公司对上述三家合作商进行多方面评测后均按照 90%的比例单项计提了坏账准备，2022 年涓滴海成(北京)科技有限公司注销，公司全额计提了坏账准备；2023 年，重庆恒发科技有限公司注销，同时公司预计也无法收到杭州惠眠科技有限公司回款，因此 2023 年公司对重庆恒发科技有限公司和杭州惠眠科技有限公司全额计提坏账准备。

公司认为，公司已根据客户的实际情况及时、准确的计提了坏账准备，相关销售真实。由于未能实施必要的审计程序以获取充分、适当的审计证据，我们对公司与涓滴海成(北京)科技有限公司、重庆恒发科技有限公司、杭州惠眠科技有限公司的相关交易和款项发表了保留意见。

(3) 软件开发服务或软件销售

2020 年，公司根据上海坤发信息技术有限公司、重庆天爱科技有限公司的需求，向其提供定制软件开发服务或销售软件，公司已经按照合同约定完成相关软件开发，并向上述公司交付了相关软件，2020-2022 年度，公司根据账龄情况对上海坤发信息技术有限公司、重庆天爱科技有限公司应收账款计提坏账准备，截至 2022 年末，公司按照 30%坏账计提比例对上述两家客户计提坏账准备 669.21 万元。2023 年，上海坤发信息技术有限公司、重庆天爱科技有限公司不配合公司相关工作，公司也无法对款项进行催讨，公司预计款项无法收回，故 2023 年对

上海坤发信息技术有限公司、重庆天爱科技有限公司的应收账款全额计提坏账准备。

公司认为，公司已根据客户的实际情况及时、准确的计提了坏账准备，公司已经按照合同约定向上述公司提供了相关设备、软件及相关服务，并且双方已经确认，相关交易真实。由于未能实施必要的审计程序以获取充分、适当的审计证据，我们对公司与上海坤发信息技术有限公司、重庆天爱科技有限公司的相关交易和款项发表了保留意见。

(四) 说明合同资产账龄较长、长期未结转为应收账款的原因，是否由于项目未达到评审条件，项目的执行是否存在重大不确定性

公司将拥有的、无条件(即，仅取决于时间流逝)向客户收取对价的权利作为应收款项列示，将已向客户转让商品而有权收取对价的权利(该权利取决于时间流逝之外的其他因素)作为合同资产列示，公司3年以上的合同资产分类如下：

金额单位：人民币万元

项目	附带评审条款 的合同资产余额	附带质保期 的合同资产余额	小计
3-4年	3,852.35	1,432.18	5,284.53
4-5年	958.50		958.50
5年以上	694.76	344.07	1,038.83
合计	5,505.61	1,776.25	7,281.86

附带评审条款的合同资产长期未转列应收账款系在公司与客户的合同约定中，公司需要协助客户通过互联互通、国家电子病历等各项评审才会支付剩余款项，受客户领导变动、公司项目人员变动及评审难度加大等原因导致部分客户的评审进度滞缓，评审尚未完成，故该部分合同资产尚未转列应收账款，公司预计可以协助客户通过评审，大部分项目的执行不存在重大不确定性。

附带质保期的合同资产长期未转列应收账款系在公司与客户的合同约定中，因部分合同质保期在3年以上，因公司承诺的质保期尚未到期，故该部分合同资产尚未转列应收账款，该部分合同资产与评审不相关，项目的执行不存在重大不确定性。

(五) 说明其他应收款中关联方往来款的形成原因，欠款方的基本情况，是

否构成对相关方的财务资助

公司其他应收款中关联方往来款情况如下：

单位名称	关联关系	成立时间	注册资本(万元)	主营业务	存续状态	应收余额(万元)	形成原因
医惠科技(广东)有限公司	医惠科技公司之参股公司	2017.2	1,000.00	技术服务、软件开发	存续	491.90	预付项目货款未退回,相关款项转至其他应收款
广东百慧科技有限公司	医惠科技(广东)有限公司之子公司	2014.1	1,000.00	软件销售和开发	存续	210.10	预付项目货款未退回,相关款项转至其他应收款
苏州智康信息科技股份有限公司	医惠科技公司之参股公司	2012.12	560.61	软件销售和开发	存续	80.66	房租租赁产生的应收房租款和水电费
杭州智汇健康管理咨询有限公司	公司股东杭州思创医惠集团有限公司之参股企业	2015.6	2,500.00	企业管理咨询服务	注销	70.50	预付货款未全额退回,公司款项转列为其他应收款,已全额计提坏账
杭州梦西洲网络科技有限公司	公司之联营企业	2020.6	210.77	技术服务、技术开发	存续	47.10	房租租赁产生的应收房租款和水电费
杭州盈网科技有限公司	公司之联营企业	2013.12	116.00	物联网技术服务、医疗器械销售	存续	43.92	房租租赁产生的应收房租款和水电费
杭州伯仲信息科技有限公司	公司之联营企业	2014.9	4,000.00	技术服务、软件开发	存续	35.01	房租租赁产生的应收房租款和水电费
杭州睿杰信息技术有限公司	医惠科技公司之联营企业	2017.7	1,250.00	技术服务、技术开发	存续	33.25	房租租赁产生的应收房租款和水电费
杭州慧胜科技有限公司	公司之联营企业	2020.4	500.00	技术服务、技术开发	存续	13.73	房租租赁产生的应收房租款
杭州创辉医疗电子设备有限公司	医惠科技公司之参股公司	2015.2	166.67	医疗器械销售	存续	0.78	房租租赁产生的应收房租款
杭州思创医惠物业管理服务有限公司	公司股东杭州思创医惠集团有限公司之子公司	2020.6	80.00	物业服务	存续	0.31	房租租赁产生的应收房租款和水电费
合计						1,027.26	

医惠科技(广东)有限公司为公司联营企业,广东百慧科技有限公司为医惠科技(广东)有限公司之子公司。为了在广东地区开拓业务,公司与医惠科技(广东)有限公司和广东百慧科技有限公司进行了业务合作。2018年起,公司陆续承接了广东省中医院、广州市妇女儿童医疗中心、广州市红十字会医院广州市番禺区中心医院等医院项目,公司将其中部分工作分包给了医惠科技(广东)有限公司和广东百慧科技有限公司并预付了部分货款,后因公司与医惠科技(广东)有

限公司主要股东在合作理念、经营方向及合作模式上产生分歧，医惠科技(广东)有限公司和广东百慧科技有限公司承接的相关工作未能按期完成，公司根据项目情况要求医惠科技(广东)有限公司和广东百慧科技有限公司退回预付货款，但因双方对工作量的判定存在分歧，相关款项一直未退回。公司根据款项内容性质将相关预付款转列至其他应收款。公司已在 2023 年度《非经营性资金占用及其他关联资金往来情况汇总表》中进行披露，公司认为该些款项不属于对上述单位的财务资助。

公司对苏州智康信息科技股份有限公司、杭州梦西洲网络科技有限公司、杭州盈网科技有限公司、杭州伯仲信息科技有限公司、杭州睿杰信息技术有限公司、杭州慧胜科技有限公司、杭州创辉医疗电子设备有限公司、杭州思创医惠物业管理服务有限公司应收款项主要系房租租赁产生的应收房租款以及水电费，公司在市场价格的基础上确定与关联方的出租价格，公司已通过多次寄发付款通知书进行催款，但该些公司一直尚未支付相关租金，公司认为该些款项不属于对上述单位的财务资助。

公司原向杭州智汇健康管理有限公司采购步态分析系统并用于开展智慧养老整体解决方案及互联网+人工智能医疗创新运营服务项目，后因双方合作取消，公司要求杭州智汇健康管理有限公司退回全部预付货款，但因杭州智汇健康管理有限公司表示其为开发步态分析系统产生了费用，部分货款不予退回，公司未同意杭州智汇健康管理有限公司要求，后将该部分货款转列至其他应收款中，因杭州智汇健康管理有限公司已注销，款项无法收回，公司已全额计提坏账，公司已在 2023 年度《非经营性资金占用及其他关联资金往来情况汇总表》中进行披露，公司认为该些款项不属于对上述单位的财务资助。

(六) 我们实施的主要核查程序和结论

我们实施的主要核查程序如下：

1. 以抽样方式对应收账款及合同资产进行函证，核实应收账款和合同资产期末余额的准确性；
2. 抽取大额应收账款进行检查，并对客户和项目负责人进行了访谈，了解项目开展情况、款项未及时支付原因等情况；
3. 向公司了解对于应收账款的追偿措施，评价措施的合理性；

4. 检查应收账款相关的销售合同、上线确认单、验收单等相关资料，核实应收账款的真实性；

5. 获取同行业上市公司应收账款和合同资产占营业收入的情况，并进行对比分析；

6. 获取公司单项计提坏账准备的清单，并对单项计提坏账准备应收账款的形成过程、相关交易、客户情况、本期回款情况、坏账准备计提情况进行检查；

7. 取得长期未结转至应收账款的合同资产相关的销售合同，了解销售内容、付款条款等相关信息；

8. 取得合同资产清单，询问公司合同资产长期未结转合同资产的原因，对部分客户进行访谈，了解目前评审进度；

9. 取得公司和其他应收账款中关联方的合同，了解关联方往来款产生的原因，将关联方和非关联方房租租赁价格进行对比，核实是否存在重大差异，了解关联方往来款中项目预付款转为其他应收款的原因。

我们的结论：

经核查，我们认为针对保留意见涉及的应收账款单位，由于未能实施必要的审计程序以获取充分、适当的审计证据，无法判断相关交易的商业实质及其真实性、公允性、合理性，以及上述事项对财务报表可能产生的影响，因此我们发表了保留意见。除保留意见涉及客户外：

1. 公司应收账款账龄较长的客户主要为智慧医疗业务客户，受人员变动、客户自身资金紧张等因素影响，整体的应收账款回收较为滞缓，账龄相对较长，该部分应收账款主要客户为医院，应收账款真实，公司已结合客户经营情况和账龄情况合理计提了坏账；

2. 商业智能业务应收账款占营业收入比例不高，且因回款情况优于同行业公司，故应收账款占营业收入比例低于同行业公司。智慧医疗业务应收账款和合同资产占营业收入比例较高主要系受客户资金紧张、项目评审、人员更换及沟通协调等因素影响，整体的应收款回收较为滞缓，从同行业情况来看，除万达信息外，其他同行业公司应收账款和合同资产占营业收入比例均超过 100%，但公司合同资产和应收账款占营业收入比例明显高于同行业公司，主要系公司近年来受

管理层及项目人员变动、业务调整等多方面因素影响，公司的业务承接及项目实施受到较大影响，新增业务订单减少，项目实施及验收进度不及预期，造成近三年业务收入大幅下降，应收账款回收缓慢；

3. 公司根据客户的实际情况及时、准确的单项计提坏账准备，公司已经按照合同约定向相关客户提供了相关设备、软件及相关服务，并且双方已经确认，相关交易真实；

4. 公司合同资产较长、长期未结转为应收账款主要系质保期尚未到期以及受客户领导变动、公司项目人员变动及评审难度加大等原因导致部分客户的评审进度滞缓，客户尚未通过评审，公司大部分项目的执行不存在重大不确定性；

5. 公司其他应收款中关联方往来款主要系房屋租赁产生的应收房租和水电费以及预付的货款转列至其他应收款，相关款项非对其财务资助产生，不属于对相关单位的财务资助。

(七) 对长账龄应收账款及合同资产、单项计提坏账应收账款客户的函证与回函情况，对上述应收账款的真实性采取的核查程序、核查比例及核查结论

我们实施的核查程序如下：

1. 向公司了解长账龄应收账款的业务来源、客户分布、业务开展以及回款等情况，其中商业智能业务长账龄客户，公司已经向该些客户交付了产品并收到了部分回款，因该些客户破产或经营困难导致公司无法收回剩余款项；而智慧医疗业务长账龄客户，除保留意见涉及的客户外，主要客户系医院，公司通过招投标获取项目并根据合同约定完成了相关产品的开发、上线及验收，公司也已收回部分款项；

2. 对长账龄应收账款涉及项目进行了检查，包括再次对长账龄应收账款涉及项目的销售合同、上线确认单、验收资料等进行检查，对长账龄应收账款客户和相关项目的负责人进行访谈，确认金额占长账龄应收账款和合同资产金额的比例为 49.20%；

3. 本期对长账龄应收账款及合同资产的发函金额占长账龄应收账款及合同资产金额的比例为 58.07%，回函金额比例占发函金额的比例为 46.18%。对于长账龄应收账款中单项计提坏账准备的部分客户已破产或者已无法联系，本期发函比例为 41.09%，均未收到回函，但公司已结合客户经营情况和预计可收回情况

100%计提坏账准备；

4. 对长账龄应收账款期后回款情况进行检查，已逐笔查看回款情况。

上述核查程序中剔除核查程序中重复客户和项目后，我们核查金额占长账龄应收账款和合同资产的比例为 52.04%。

通过实施上述核查程序，我们认为除保留意见涉及的相关应收账款外，长账龄的应收账款真实。

七、2023 年末公司存货余额 2.68 亿元，其中库存商品 1.4 亿元，计提存货跌价准备 0.51 亿元；合同履约成本 0.8 亿元。请你公司：

(1) 说明存货中存在大额合同履约成本的原因，是否符合行业惯例以及公司经营模式，是否存在应结转未结转的情形。

(2) 说明对库存商品计提大额跌价准备但未对原材料、在产品计提跌价准备的原因及合理性，相关库存商品的真实性。

请年审会计师发表明确意见，并说明对计提大额跌价准备的库存商品、合同履约成本的真实性采取的核查程序、核查比例及核查结论。(问询函第八题)

(一) 说明存货中存在大额合同履约成本的原因，是否符合行业惯例以及公司经营模式，是否存在应结转未结转的情形。

1. 说明存货中存在大额合同履约成本的原因

公司智慧医疗业务主要围绕各医院需求提供软件开发服务，软件项目需要经过前期调研、方案制定、项目实施及验收等环节，部分项目根据合同需求外购部分软件及服务，项目周期根据项目安排、合同内容及实施进度等不同有所差异。合同履约成本主要核算公司智慧医疗业务项目已投入的人工成本、软件成本及差旅费等。公司智慧医疗业务一般在取得系统上线确认书或验收报告时确认相应的收入，期末合同履约成本是项目已经投入但尚未上线或验收的项目实施成本，主要包括软件及技术服务费、人工成本及差旅费等，符合公司经营模式。2023 年末公司合同履约成本构成明细如下：

金额单位：人民币万元

明 细	期末金额
-----	------

软件及技术服务费	4,199.62
人工差旅费	3,768.09
其他	28.80
合计	7,996.51

2. 同行业公司情况

同行业公司万达信息、创业慧康、卫宁健康以及和仁科技 2023 年末合同履约成本情况如下：

金额单位：人民币万元

单位	期末合同履约成本[注]
万达信息（300168）	72,645.50
创业慧康（300451）	12,934.39
卫宁健康（300253）	2,160.04
和仁科技（300550）	2,073.79

[注]同行业数据取自 2023 年公开披露的年度报告

由上表可知，同行业公司期末存货中均包含合同履约成本，但同行业公司合同履约成本期末余额因项目合同金额、外购软件及服务占合同金额的比例、项目人员规模及实施进度不同而有所差异，公司期末合同履约成本金额低于创业慧康和万达信息但高于其他同行业公司主要系公司期末未完工项目的外购软件及服务的占比较高以及客户需求变更、人员调整导致项目验收减缓所致，公司会计政策与同行业公司一致，符合行业惯例。

3. 合同履约成本结转情况

公司将项目实施过程中发生的成本计入合同履约成本，在取得系统上线单或者验收单时确认收入并结转相应的成本，期末合同履约成本是未上线或验收项目的成本。另外，公司还会将项目期末合同履约成本、未来预计发生成本与项目未来收入金额进行比较，确保合同履约成本结转准确，因此期末合同履约成本不存在应结转未结转的情形。

(二) 说明对库存商品计提大额跌价准备但未对原材料、在产品计提跌价准备的原因及合理性，相关库存商品的真实性。

1. 截至 2023 年 12 月 31 日，公司存货库龄情况如下：

金额单位：人民币万元

明 细	1 年以内	1-2 年	2 年以上	期末余额
库存商品	6,534.20	603.58	6,859.94	13,997.71
原材料	1,667.26	555.90	248.32	2,471.48
在产品	1,395.50	0.00	0.00	1,395.50
小 计	9,596.96	1,159.48	7,108.26	17,864.69

2. 计提存货跌价准备情况

(1) 库存商品

公司主营业务分为商业智能业务和智慧医疗业务，其中商业智能业务的库存商品主要为 RFID、硬标签和软标签等，智慧医疗业务的库存商品主要为睡眠仪、被服柜以及网络硬件设备等。

2023 年末两类业务库存商品余额及存货跌价准备计提情况如下：

金额单位：人民币万元

业务类型	期末存货余额	期末存货跌价准备	期末存货价值
商业智能业务	7,699.42	1,152.36	6,547.07
智慧医疗业务	6,298.29	3,925.84	2,372.44
合 计	13,997.71	5,078.20	8,919.51

商业智能业务：公司对于 2 年以内的产成品，按照本期平均销售价格及销售费用率计算可变现净值，对于存货成本高于可变现净值的差额部分计提存货跌价准备 115.28 万元。由于前期业务整合调整、库存备货及销售订单取消等原因，导致部分存货库龄在 2 年以上，公司结合本期出库情况，对预计未来 3 年内无法销售的部分全额计提跌价准备，经减值测算，期末计提存货跌价准备 1,037.08 万元。

智慧医疗业务：公司结合存货的预计未来销售情况计提跌价准备，睡眠仪设备相关业务处于停滞状态，相关业务部门业务也已经撤销，公司预计无法销售，期末全额计提减值准备 1,856.22 万元；对于被服柜设备以及网络硬件设备，公司结合本期销售情况、库龄结构测算未来预计无法带来经济利益的存货跌价，经测算，期末计提跌价准备 2,069.62 万元。

(2) 原材料及在产品

期末原材料及在产品均系商业智能业务存货，在产品库龄 1 年以内，为正常在生产过程中的半成品等，原材料库龄主要为 1 年以内，1 年以上原材料主要为电子元器件、化学材料、配件以及其他辅材等，与 1 年以内的原材料内容基本一致。公司部分原材料库龄超过 1 年，主要系以前年度受芯片等电子元器件产量紧张的影响，公司为避免原材料断供的风险，提前批量采购储备，目前该原材料已正常供应，公司也根据生产安排正在逐步消化使用。

公司期末原材料均是基于生产目的而持有，根据《企业会计准则》规定，按照其所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额与材料账面成本孰低计算存货跌价。期末原材料主要系通用件，商业智能业务主要产品毛利率在 10%至 40%左右，根据相关产品市场售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额大于材料账面价值，故原材料不存在减值迹象。

3. 库存商品的真实性

商业智能业务的库存商品主要系公司自行生产，产品完工后生成完工入库单并由仓库管理员清点后入库。智慧医疗业务的库存商品主要通过供应商采购取得，一般在货物到货并验收后入库。期末库存商品计提大额跌价准备主要系公司业务调整、库存积压等原因所致。

针对存货的日常管理，公司制定了《存货管理制度》，并对存货定期盘点。公司每日对当天有变动的物料进行盘点，每月末对存货进行抽盘，年末对所有存货开展全面盘点清查，盘点范围包括自有厂区的原材料、在产品及库存商品。公司财务部每月下发仓库盘点通知，协调各部门进行盘点工作，盘点过程中对实物逐项进行清点。盘点完成后，整理盘点数据形成盘点结果，检查盘点差异并查找原因，对盘点结果出现盘盈或盘亏的情况，由仓储部上报分管领导，经审批后在 ERP 中做账务调整。

2023 年末，公司对存放在厂区的存货进行全面盘点清查，同时观察存货存放状态，盘点过程中未发现大额差异，期末存货真实有效。

(三) 针对上述情况，我们主要实施了以下审计程序

1. 了解公司生产与仓储、采购与付款相关的关键内部控制，评价其设计是否合理并确定其是否得到执行，同时测试相关内部控制的运行有效性；

2. 获取期末合同履约成本主要项目对应的销售合同，分析合同签订时间、合同约定实施期限、合同付款条款与实际付款进度，分析期末主要项目未完工的合理性；

3. 与主要项目的项目负责人、客户进行访谈，了解项目实际进度与完工情况；

4. 获取项目收入成本明细表，对毛利率进行分析，结合 2023 年度项目的验收交付情况及项目总收入、预计总成本情况对大额项目成本结转的完整性进行检查；

5. 获取公司存货明细表，对期末存货的库龄进行了分析，了解库龄较长存货形成的原因，结合存货的生产领用及销售情况对存货的周转情况进行分析；

6. 获取公司盘点计划，实施监盘程序，检查存货的数量、状况及是否存在积压等情况；

7. 取得公司期末存货跌价计算的相关资料，复核存货跌价准备的计算过程，检查存货跌价准备计提是否充分。

经核查，我们认为公司合同履约成本核算符合行业惯例以及公司经营模式，已按照项目交付情况结转了成本，期末合同履约成本不存在应结转未结转的情形，本期我们对被服及睡眠仪设备已发表了保留意见，除保留意见事项涉及的存货外，其他存货减值计提合理。

(四) 针对库存商品及合同履约成本的真实性，我们实施了如下核查程序

1. 了解公司生产与仓储循环、采购与付款循环相关的关键内部控制，评价内部控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2. 访谈公司生产部门负责人，了解主要产品的生产工艺流程，并实地查看主要产品的生产过程；

3. 访谈公司财务负责人，了解公司存货的核算方法，并获取公司成本核算计算表等资料，检查公司成本核算方法的合理性以及成本核算的准确性；分析期末主要产品料工费结构是否合理，人工及费用的分摊是否合理；

4. 取得库存商品的收发存明细，了解期末库存商品余额的构成情况，分析库存商品余额变动的原因及合理性；

5. 对库存商品本期结转成本情况进行检查，并对库存商品进行发出计价测

试，同时结合项目收入确认进度对合同履行成本的结转进行了检查；

6. 获取期末合同履行成本对应的项目清单，检查本期人工成本的分摊过程，对主要供应商外采软件实施细节测试，检查软件采购对应的采购合同、验收单、发票、付款审批单等原始凭证，检查比例为 45.64%；

7. 检查合同履行成本项目对应的销售合同，核查比例为 65.75%；同时对相关项目负责人进行访谈，对医院进行实地走访等核实项目实施情况；

8. 获取公司期末存货明细表，抽样选取库存商品进行监盘，本期对公司库存商品的监盘比例为 58.86%。

经核查，我们认为除保留意见事项涉及的存货外，期末其他库存商品、合同履行成本具有真实性。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙） 中国注册会计师：

中国·杭州

中国注册会计师：

二〇二四年六月二十日