

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于深圳证券交易所
对江苏海力风电设备科技股份有限公司
2023 年年报问询函的回复

信会师函字[2024]第 ZA174 号

深圳证券交易所：

贵所提出的《关于对江苏海力风电设备科技股份有限公司的年报问询函》收悉。根据贵所提出的要求会计师核查的问题，本会计师事务所本着真实、准确、完整的原则进行了回复，具体回复内容如下：

问题一

1. 2023 年度，你公司实现营业收入 16.85 亿元，同比增长 3.22%，报告期内新增导管架业务收入 1.29 亿元；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“扣非后净利润”）-1.17 亿元，同比下滑 340.14%。你公司风电塔筒、桩基毛利率分别为 3.52%和 10.32%，分别同比下滑 7.11 和 3.26 个百分点。你公司实现经营活动产生的现金流量净额 985.81 万元，同比增长 107.62%。2024 年一季度，你公司实现营业收入 1.24 亿元，同比下滑 75.22%，实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）7,365.54 万元，同比下滑 10.28%。

请你公司：

（1）列示报告期内导管架业务的主要客户和毛利率状况，并说明报告期内新增导管架业务的原因，相关业务与你公司主营业务的关联性，结合相关业务的经营模式和客户拓展能力说明业务经营活动是否具有可持续性，相关收入是否需要扣除。

(2) 结合近三年及一期各季度营业收入变动、公司所处行业发展形势、产品毛利率变动、相关行业政策以及同行业可比公司情况等，补充说明公司 2023 年营业收入同比略有增长，但扣非后净利润同比大幅下滑的具体原因，以及 2024 年一季度营业收入和净利润同比均下滑的原因，相关趋势是否将持续。

(3) 结合公司行业特征、业务模式、信用政策、同行业可比公司情况等，补充说明公司经营活动产生的现金流量净额大幅增长的具体原因，与你公司营业收入和净利润变动趋势是否匹配。

(4) 结合公司风电塔筒和桩基等产品的销售价格、原材料价格变化情况、需求变动情况、同行业上市公司可比业务情况等，补充说明报告期公司各项主营业务毛利率大幅下滑且绝对值较低的原因，相关趋势是否将持续，是否会对公司的盈利能力产生重大不利影响，如是，请及时披露相关情况并充分提示风险。

请公司年审会计师对事项（1）至（4）进行核查并发表明确意见。

回复：

【公司回复】

(1) 列示报告期内导管架业务的主要客户和毛利率状况，并说明报告期内新增导管架业务的原因，相关业务与你公司主营业务的关联性，结合相关业务的经营模式和客户拓展能力说明业务经营活动是否具有可持续性，相关收入是否需要扣除。

公司深耕风电领域多年，2011 年研发生产出了第一套潮间带海上风电塔筒、2012 年研发生产出第一套近海潮间带导管架，主营业务为风电设备零部件的研发、生产和销售，主要产品包括风电塔筒、桩基及导管架等。其中，导管架、桩基产品均为海上风电设备的支撑基础，在中浅海区域的海上风电项目开发中有产品替代关系。

2017 年、2018 年和 2019 年，公司导管架产品收入分别为 10,848.98 万元、4,171.26 万元和 2,585.43 万元，已具备一定规模。2018 年开始，海上风电“抢装潮”的快速推进，该阶段的海上风电开发主要集中于近海区域，而导管架产品安装环节复杂、安装进度受天气影响较大、更加适用于中远海地区，故客户更偏向

选择安装成本较低、安装工艺简单的单桩产品，导管架产品整体市场需求下降，2020 年至 2022 年公司导管架未有实际销售。

我国《“十四五”可再生能源发展规划》提出，开展深远海风电规划，完善深远海风电开发建设管理，推动深远海风电技术创新和示范应用，探索集中送出和集中运维模式，积极推进深远海风电降本增效，开展深远海风电平价示范。随着国内海上风电平价上网政策落地执行，众多海上风电开发商将中远海作为新的发展重点，导管架产品的市场需求随之逐步提升。2023 年，公司承接了客户一导管架产品订单并完成交付，该等业务不属于新增业务，预计未来发展具备可持续性，相关收入无需扣除。

1、导管架业务的主要客户和毛利率状况

2023 年，公司导管架产品收入为 12,864.69 万元，均为客户一订单对应收入，其导管架产品收入及毛利率情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年度收入	2023 年度毛利率
客户一	12,864.69	-5.49%

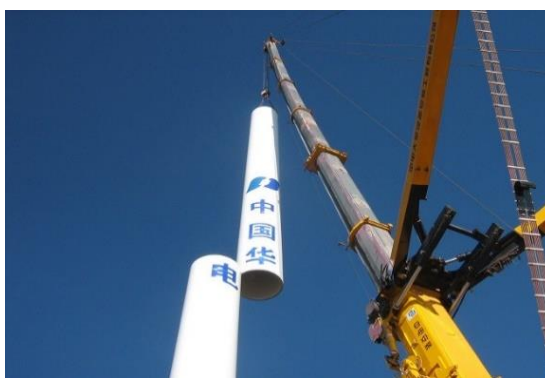
如上表所示，2023 年公司导管架业务毛利率相对较低，主要原因系：一方面，该等导管架项目产品属于 8.35MW 和 12MW 的新型大兆瓦导管架，市场上能够提供稳定可靠产品供应的生产厂商相对较少，其产品技术标准、生产要求与公司以前年度承接 2.54MW、4MW 产品相比较为高，公司基于客户提供的图纸方案和原有产品生产经验开展研发、生产，当期产品研发、生产试制、配套设备改造等方面投入的材料成本、制造费用等均较高，使得该等产品单位成本较高；另一方面，导管架产品主要在 2023 年 2-9 月完成生产，该等期间内公司订单规模较小，产能利用率相对较低，导管架产品分摊费用因而相对较高。

随着公司新型大兆瓦导管架产品的研发、生产经验不断积累，后续生产的新型大兆瓦导管架产品单位成本逐步降低，毛利率随之提升。

2、导管架产品属于系公司传统主营业务产品

公司主要产品简要情况如下：

风电塔筒



公司生产的风电塔筒是风电设备的重要组成部分，作为风电机组和基础环（或桩基、导管架）间的连接构件，传递上部数百吨重的风电机组重量，也是实现风电机组维护、输变电等功能所需的重要构件。其内部有爬梯、电缆梯、平台等内件结构，以供风电机组的运营及维护使用。

桩基



公司生产的桩基是海上风电设备的支撑基础，其上端与风电塔筒连接，下端深入数十米深的海床地基中，用以支撑和固定海上的风电塔筒以及风电机组，其对海底地质和水文条件要求较高。

导管架



公司生产的导管架是海上风电设备的组合式支撑基础，由上部钢制桁架与下部多桩组配而成，上端与风电塔筒相连、下端嵌入海床地基中，起到连接和支撑作用，适用于复杂地质地貌的海洋环境。

报告期内公司新增导管架业务收入，主要系下游客户中远海海上风电项目的新增订单需求所致，具体分析如下：

一方面，近海海上风电距离海岸线较近，受到生态环境保护要求等制约较大，随着近海海上风电资源的开发利用程度提高，整体市场容量有所下降。另一方面，根据世界银行的数据显示，全球可用的海上风能资源超过 710 亿千瓦，深远海占比超过 70%，目前这些资源的开发利用率相对较低；我国深远海风能资源非常丰富，根据国家气候中心的评估结果，我国深远海风能资源技术可开发量超过 12 亿千瓦，未来发展潜力巨大。因此，深远海上风电场成为海上行业重点发展方向，我国《“十四五”可再生能源发展规划》提出，开展深远海风电规划，完善深远海风电开发建设管理，推动深远海风电技术创新和示范应用，探索集中送出和集中运维模式，积极推进深远海风电降本增效，开展深远海风电平价示范。

随着海上风电近年来呈现出从近海、浅海走向远海、深海，从低兆瓦向大兆瓦机组演进的发展趋势，能够满足更深水域的导管架产品重获下游客户青睐，下游市场对于新型大兆瓦导管架的产品需求逐步增长。公司作为海上风电设备头部企业，积极关注行业动态和政策，承接新型大兆瓦导管架，拓展产品型号种类，进一步为海上风电市场发展方向做好客户及技术储备。

因此，公司本期新增导管架业务收入具备合理性，未来业务具备可持续性。

3、导管架业务经营模式、下游客户与公司主要风电设备产品无实质差异，相关收入无需扣除

导管架系公司风电设备零部件生产销售的主要产品之一，公司导管架业务的采购模式、生产模式和销售模式等经营模式与其他主要产品风电塔筒、桩基不存在显著差异；报告期内销售导管架产品的下游客户为客户一，系与公司合作历史悠久的风电施工商，公司订单的获取方式与拓展能力与公司桩基产品亦不存在显著差异。同时，如前所述，报告期内新增导管架业务收入主要受海上风电市场需求变化影响所致，导管架业务与公司主营业务的关联性较强。

综上所述，导管架产品系公司主营业务产品之一，报告期内新增导管架业务收入系公司顺应海上风电发展趋势、满足下游客户市场需求所致，未来公司可能

会承接到更多的导管架项目，导管架业务经营活动具有可持续性，相关收入不需要扣除。

(2) 结合近三年及一期各季度营业收入变动、公司所处行业发展形势、产品毛利率变动、相关行业政策以及同行业可比公司情况等，补充说明公司 2023 年营业收入同比略有增长，但扣非后净利润同比大幅下滑的具体原因，以及 2024 年一季度营业收入和净利润同比均下滑的原因，相关趋势是否将持续。

1、近三年及一期各季度营业收入变动情况

最近三年一期，公司各季度营业收入金额及变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
第一季度	12,417.96	-37,692.93	50,110.89	34,785.13	15,325.76	-94,412.49	109,738.25
第二季度	-	-	53,712.05	4,013.70	49,698.35	-124,071.15	173,769.50
第三季度	-	-	51,631.59	-358.79	51,990.38	-102,575.11	154,565.49
第四季度	-	-	13,076.60	-33,182.45	46,259.05	-61,494.68	107,753.73
合计	12,417.96	-37,692.93	168,531.13	5,257.59	163,273.54	-382,553.43	545,826.97

2022 年，公司营业收入为 163,273.54 万元，较 2021 年减少 382,553.43 万元，主要系受行业需求变动影响所致：一方面，抢装潮期间，主要海上风电开发商集中力量完成已获批海上风电项目的并网发电施工，新增海上项目前期工作因而被搁置；另一方面，抢装潮期间并网发电的海上风电项目体量巨大，抢装完成后需要大量人力、物力进行试运行、消缺、完工验收工作，故 2022 年新增海上风电项目较少、海上风电市场阶段性需求不足。公司主要收入来源系海上风电设备产品，收入规模受此行业需求波动影响较大，导致公司自 2022 年营业收入大幅下滑。

2023 年，公司营业收入为 168,531.13 万元，较上年基本保持稳定。2023 年第四季度、2024 年第一季度，公司收入规模较小，主要系下游客户海上风电审批手续办理进度延缓，要求公司延后产品交期所致：公司客户的部分海上风电项目涉及到航道审批等流程，所需时间较长，在相关审批未完成之前海上风电项目无法开工，公司产品应客户要求延期发货，导致当期营业收入有所下滑。

总体而言，自 2022 年以来，公司营业收入整体规模较低，主要系受下游海上风电平价上网后市场开发尚处调整期，风电设备产品需求尚未完全复苏所致。截至 2023 年末，公司在手订单及意向订单不含税金额合计约 53.39 亿元，较 2022 年末增加 39.88 亿元（公司上游客户的海上风电项目受航道审批等手续审批较慢影响，产品交期存在不确定性，故公司在手订单及意向订单的产品交付进度存在不及预期的风险，下同），随着该等订单主要客户的海上风电项目完成航道审批等审批手续流程，公司产品预计将逐步实现交付，营业收入有望进一步提高。

2、近三年及一期产品毛利率变动情况

最近三年一期，公司主营业务毛利率及变动情况如下：

2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度
毛利率	同比变动	毛利率	同比变动	毛利率	同比变动	毛利率
4.56%	-2.96%	7.52%	-5.40%	12.92%	-15.29%	28.21%

依上表可知，公司近三年及一期的主营业务毛利率呈逐年下降，主要原因系：一方面，受海上风电抢装潮影响，2019 年至 2021 年海上风电产品市场需求旺盛，该期间内海上风电设备产品毛利率较高；2022 年开始实行平价上网后，海上风电市场尚处调整期，上游海上风电开发商处于风电场开发节奏调整阶段、短期需求下降，海上风电设备呈现阶段性需求不足的阶段，故以公司为代表的海上风电设备生产厂商在上游需求阶段性不足、短期降本压力较大的背景下降低了产品售价、减小毛利空间，促进海上风电市场良性发展，提高公司自身订单获取能力，争取平稳度过该等市场调整期；另一方面，公司在手订单及意向订单中部分项目涉及航道审批等审批手续，相关审批手续流程较长，公司产品应客户要求延期发货，订单收入实现延后，在公司新建基地增加、整体折旧摊销金额增长的背景下规模效应有所减弱，进一步降低了 2023 年、2024 年 1-3 月的公司产品毛利率。未来，随着公司在手订单及意向订单逐步实现交付，公司毛利规模预计将有所回升，规模效益能够得到体现，毛利率有望提升。

3、近三年及一期所处行业发展形势、相关行业政策

（1）海上风电行业发展形势

①国内海上风电装机容量预计将呈周期性增长

中国于 2020 年正式明确提出“30 碳达峰、60 碳中和”的双碳目标。根据国务院发布的《2030 年前碳达峰行动方案》，碳达峰目标达成总共分为两个阶段：一是在 2025 年实现非化石能源占比 20%左右，为碳达峰目标奠定基础；二是在 2030 年实现非化石能源占比 25%左右，达成 2030 年前碳达峰目标。其中，更提及在坚持陆海并重的前提下，推动风电协调快速发展。具体而言，到 2030 年，计划风电、太阳能发电总装机容量达到 12 亿千瓦以上。风电作为清洁能源，不仅有助于双碳目标的实现，更是国家发展新能源的重点领域。双碳目标的提出，也提供了国内风电市场稳健发展的续航动力。

与英国、丹麦、德国等欧洲国家相比，我国海上风电起步较晚。自我国首个满足“双十”标准的海上风电示范项目——江苏如东 150 兆瓦海上风场示范项目投运以来，海上风电作为一种清洁能源，凭借其距离用电负荷近、发电稳定、不占用陆地土地资源等优势，在我国得以快速发展，已成为全球增速最快、潜力最大的海上风电市场。

在政策引导与电价补贴的双重影响下，我国海上风电行业持续向好，经历了快速发展期，装机总量屡创新高。同时，海上风电显现出受政策实施时间节点与补贴制度影响的起伏性与周期性特征。自 2022 年起，海上风电项目不再纳入中央财政补贴范畴，2021 年度海上风电行业迎来“抢装潮”。“抢装潮”带动海上风电行业 2021 年度爆发式的高速增长，但也导致 2022 年、2023 年度海上风电市场短期阶段性的需求不足。

根据中国可再生能源学会风能专业委员会发布数据，2021 年至 2023 年，各年全国(除港、澳、台地区外)海上风电新增装机容量分别 14.48GW、5.16GW、7.18GW；截至 2023 年底海上风电累计装机容量共计 37.70GW。从数据上看，2023 年海上风电新增装机容量虽然有所增长，但仍显著低于 2021 年“抢装潮”时期的新增装机容量，海上风电行业受非经济因素影响恢复进度较缓。但基于国内沿海省市的“十四五”海上风电发展计划，各省海上风电规划并网总容量近 60GW，截至 2023 年底仍有超 30GW 并网装机需求未得到释放，有望在 2024-2025 年迎来大规模建设，需求确定性较高。据风电招标数据，2023 年内国内海风对应招标量含框架集采已超 20GW，同时广东、浙江等地竞配和规划已然放量。

从项目建设节奏看，目前已经开工或已经招标的项目约有 11-12GW 预计并网时间在 2024 年，有望奠定 2024 年海风装机景气基础。同时，随着各省市延期的项目陆续取得了积极进展，广东、福建等地海风竞配相继启动，浙江、上海等地项目核准及招标开启，大批装机需求的不断释放，海风投建有望加速。

因此，尽管 2022 年、2023 年中国风电行业的海上风电市场景气度相对较低，但回升趋势已初步显现；随着各省“十四五”海上风电发展计划继续推进，公司有望逐步实现在手订单、意向订单的落地交付，并在新一轮市场需求上升期取得较好的经营效益。

②全球海上风电市场发展潜力巨大

海上风电具有资源丰富、发电效率高、距负荷中心近、土地资源占用小、大规模开发难度低等优势，被广泛认为是发电行业的未来发展方向。2000 年，丹麦在哥本哈根湾建设了世界上第一个商业化意义的海上风电场，此后海上风电进入工业化研发生产阶段。近年来，伴随着全球海上风电技术逐渐成熟和新型市场异军突起，全球可开发的海上风电区域在不断增加，产业保持快速发展。

鉴于海上风电发展对可再生能源产业的重要性，海上风电成为各国推进能源转型的重点战略方向，各主要国家制定了积极的长期目标。2018 年以来，德国政府提高海上风电发展目标，要求到 2030 年德国海上风电总装机至少达到 20GW；英国政府发布海上风电“产业战略”规划，并提出海上风电装机容量将在 2030 年前达到 30GW，为英国提供 30% 以上的电力；美国规划到 2030 年海上风电容量达到 30GW。我国作为目前全球最大的海上风电装机国家，各沿海省份“十四五”海上风电规划目标已超 5,000 万千瓦，自然资源部、中国工商银行发布《关于促进海洋经济高质量发展的实施意见》，计划五年提供 1,000 亿元融资额度促进海上风电等海洋经济高质量发展。同时，各个新兴市场国家也制定了海上风电发展规划。日本规划到 2040 年海上装机达 30-45GW，日本政府计划将可再生能源培育成主力电源，通过制定新法律和补贴制度来支持海上风力发电事业；印度新能源和可再生能源部（MNRE）宣布该国计划到 2022 年实现海上风电装机容量达 5GW 的短期目标，到 2030 年实现海上风电装机容量达 30GW 的长期目标。

未来五年，海上风电将在全球范围实现快速增长，据全球风能理事会预测，2023 年-2027 年间，全球海上风电新增装机容量预计达 130GW。

公司已制定“两海”战略，即始终坚定“海上+海外”战略，扩展国内市场覆盖，加速海外市场开拓，聚焦主营海风业务，将公司打造为海洋装备国际化集团，海外市场有望成为公司新的业绩增长驱动力。

③海上风电单机容量向大型化发展

虽然大型涡轮机比小机型的成本更高，但这些巨型涡轮机可以显著降低单位容量的风电机组物料成本，从而降低单位容量的风电机组造价。2021 年，我国共有 20 种不同单机容量的海上风电机组有装机，比 2020 年增加 7 种。6.0~7.0MW（不含 7.0MW）海上风电机组新增装机容量占全部海上风电新增装机容量的 45.9%，比 2020 年增长约 29.8 个百分点。目前欧洲新增海上风电机组平均容量从 2019 年的 7.2MW 提高到 2021 年的 8.5MW。根据 GWEC 预计，2025 年全球新增海上风电机组平均容量将达到 11.5MW。

公司顺应行业变化趋势，考虑未来配套大兆瓦机型的产品因自身重量、直径等因素难以进行陆运，故公司目前新设基地均位于码头附近，确保各基地的按时投产、保障公司产能供应；同时，公司产品也从“塔筒+桩基”的“2.0 时代”步入了“塔筒+桩基+导管架”的“3.0 时代”，为公司的长远发展奠定基础。

（2）陆上风电行业发展形势

未来陆上风电开发集中式与分散式并举，乡村分散式风电、风电制氢等应用场景具有较大发展空间，预计 2025 年国内陆上风电新增装机相对 2022 年具有翻倍潜力。

根据中国可再生能源学会风能专业委员会正式发布的《2023 年中国风电吊装容量统计简报》，2023 年全国(除港、澳、台地区外)陆上风电新增装机容量 72.19 GW。截至 2023 年底，陆上风电累计装机容量共计 436.90GW。

陆上风电不需要桩基及导管架，涉及公司主要产品的主要为陆上风电塔筒，此类产品在公司业务结构中收入占比较小，公司暂未将其作为未来重点发展方向。

（3）相关行业政策

①抢装潮相关行业政策

2018 年以来，国家风电相关产业政策密集出台，推动风电平价上网，相关政策通过降低风电上网指导价、风电资源竞争性配置等方式，推动风电平价上网及风电资源配置，该等政策降低风电开发项目的投资收益率，对公司下游客户的投资决策产生影响；同时，根据国家发改委《关于完善风电上网电价政策的通知》（发改价格[2019]882 号）规定：对海上风电项目，2018 年底之前核准且在 2021 年底前全部机组完成并网的，执行核准时的上网电价，2022 年及以后全部机组完成并网的，执行并网年份的指导价。因此，海上风电项目取消补贴进入倒计时，海上风电行业自 2019 年以来迎来抢装潮，并在 2021 年达到峰值。海上风电国家补贴的退出引发了海上风电抢装潮，国内海上风电于 2019-2021 年出现了爆发式增长，2021 年公司收入因此也大幅增长；2022 年起，随着抢装潮的逐渐退坡，行业进入短暂调整期。

②其他相关产业政策

各地关于风电相关的规划情况、重点政策（“十四五”规划、“十三五”规划）支持情况如下：

序号	省份	“十四五”（2021-2025 年）规划	“十三五”（2016-2020 年）风电建设情况	“十四五”规划新增容量较“十三五”建设容量增幅情况
1	江苏省	<p>《江苏省“十四五”可再生能源发展专项规划》：优化风电发展结构，重点发展海上风电；风电装机达到 2,800 万千瓦以上</p> <p>江苏省发改委《关于做好 2021 年风电和光伏发电项目建设工作的通知》：重点发展海上风电和光伏发电，严格控制新上陆上风电项目；力争全省 2025 年风电和光伏发电总装机容量达到 6,300 万千瓦以上</p>	装机并网 1,135 万千瓦，累计并网 1,547 万千瓦	“十三五”计划累计并网 1,000 万千瓦，实际累计并网 1,547 万千瓦；计划建设 588 万千瓦，实际建设 1,135 万千瓦；较“十三五”相比，“十四五”计划累计并网 2,800 万千瓦，计划建设 1,253 万千瓦，显著高于“十三五”之计划新增 588 万千瓦与实际新增 1,135 万千瓦

序号	省份	“十四五”（2021-2025 年）规划	“十三五”（2016-2020 年）风电建设情况	“十四五”规划新增容量较“十三五”建设容量增幅情况
2	山东省	<p>山东省人民政府《2022 年“稳中求进”高质量发展政策清单(第二批)》：对 2022—2024 年建成并网的“十四五”海上风电项目，分别按照每千瓦 800 元、500 元、300 元的标准给予财政补贴，补贴规模分别不超过 200 万千瓦、340 万千瓦、160 万千瓦</p> <p>《山东省可再生能源发展“十四五”规划》：以风电、光伏发电为重点，以海上风电为主战场，积极推进风电开发；风电装机规模达到 2,500 万千瓦</p>	<p>装机并网 1,065.16 万千瓦，累计并网 1,795 万千瓦</p>	<p>“十三五”计划累计并网 1,200 万千瓦，实际累计并网 1,795 万千瓦；计划建设 470.16 万千瓦，实际建设 1,065.16 万千瓦；较“十三五”相比，“十四五”计划累计并网 2,500 万千瓦，计划建设 705 万千瓦，显著高于“十三五”之计划新增 470 万千瓦</p>

江苏省、山东省均制定了明确的风电装机规划，公司在上述区域承接大量订单，未来新增风电装机空间广阔。

4、近三年及一期同行业可比公司情况

总体而言，公司收入、利润主要来自海上风电设备产品，陆上风电设备产品收入占比远低于同行业可比公司，故公司收入、利润受海上风电市场发展情况影响较大，与同行业可比公司存在一定差异。近三年一期，公司营业收入、扣非后归母净利润的变动率情况具体如下：

可比公司	营业收入变动率				扣非后归母净利润变动率			
	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
大金重工	-45.83%	-15.30%	15.21%	33.28%	-37.84%	-11.83%	-25.79%	24.23%
泰胜风能	-18.38%	53.93%	-18.84%	6.90%	-30.48%	31.27%	-17.14%	-28.24%
天能重工	2.36%	1.26%	0.93%	21.01%	-15.90%	22.68%	-54.01%	5.47%
天顺风能	-22.67%	14.67%	-17.49%	1.42%	-21.07%	20.39%	-40.93%	9.91%
平均值	-21.13%	13.64%	-5.05%	15.65%	-26.32%	15.63%	-34.47%	2.84%
海力风电	-75.22%	3.22%	-70.09%	38.93%	5.60%	-340.14%	-95.60%	80.99%

由上表可知，2022 年、2023 年公司营业收入变动趋势与同行业基本相符，变动幅度各有差异。2023 年，公司营业收入变动幅度与天能重工相近；公司扣非后归母净利润变动趋势与大金重工相近，但是下降幅度明显高于同行业可比公司，主要系受收入结构影响所致：

一方面，公司收入、利润主要来自于海上风电设备产品的研发、生产和销售，而同行业可比公司的陆上风电设备产品收入占比相对较高；因此，与公司相比，同行业可比公司 2021 年受海上风电“抢装潮”末年的影响较弱、业绩增幅较小，而 2022 年-2023 年受海上风电“抢装潮”后阶段性需求不足的影响亦较弱，陆上风电回暖也为其提供短期业绩支撑。

另一方面，同行业可比公司除陆上及海上风电设备零部件业务外，通常还有经营风电场运营业务。该等业务毛利率较高，整体收入水平较为稳定，随着风电场逐步投产为同行业可比公司提供稳定利润来源，使得同行业可比公司业绩变动与公司相比更为平滑。

5、公司 2023 年营业收入同比略有增长，但扣非后净利润同比大幅下滑的具体原因

2023 年，影响公司利润的主要指标与 2022 年对比如下：

单位：万元

主要报表项目	2023 年	2022 年	2023 年变动额
营业收入	168,531.14	163,273.54	5,257.60
减：营业成本	152,070.45	139,193.28	12,877.17
加：投资收益	1,993.03	12,140.81	-10,147.78
加：信用减值损失	-7,416.01	-10,117.50	2,701.49
加：资产减值损失	-10,941.19	-4,537.86	-6,403.33
扣非后归母净利润	-11,700.35	4,872.37	-16,572.72

①营业收入、营业成本因素

2023 年度公司产品的发货量较 2022 年增长了 5.50 万吨，导致 2023 年营业成本较上年增长了 1.29 亿元。同时，营业收入较上年仅增长 0.53 亿元，主要系公司产品的销售单价下降较多所致：2023 年产品平均单价较上年下降了 19.61%，下降的主要原因为公司下游主要客户处于风电场开发节奏调整阶段、短期需求下降，海上风电行业短期降本的压力较大，客户议价能力较强。

②投资收益因素

2023 年度投资收益减少，主要系公司子公司海恒如东海上风力发电有限公司在以前年度投资入股三家风场，分别对应三家公司主体：江苏新能海力海上风力发电有限公司、如东海翔海上风力发电有限公司、如东和风海上风力发电有限公司。上述被投资单位的 2023 年风况较差，经营成果同比明显下降，导致公司的投资收益同比大幅下降。

③减值损失因素

2019 年起，公司以预期信用损失模型对应收账款和合同资产计提坏账准备，所采用的预期信用损失率在同行业公司中较为严格且不同年度间保持统一，同等账龄条件下，公司应收账款和合同资产的坏账准备计提比例相对较高。一方面，受到海上风电“抢装潮”期间已完工项目较多、结算进度较慢的影响，该期间收入对应的应收账款和合同资产回收较慢、账龄随之增长，另一方面，海上风电抢装潮期间公司收入较高，对应的合同资产-应收质保金规模较大，而海上项目质保期一般为风场项目整体验收、调试后 1-3 年，质保金对应坏账准备质保期推进逐步计提，故尽管上述应收账款、合同资产对应客户主要为资信情况良好的国有企业、大型民营企业，但基于谨慎性和一致性原则，公司仍按账龄组合和原预期信用损失率计提了坏账准备，2023 年度，资产减值损失及信用减值损失合计计提约 18,357.20 万元

6、2024 年第一季度营业收入和净利润同比均下滑的原因

2024 年第一季度营业收入同比降低 37,692.93 万元，主要原因系公司客户的部分海上风电项目涉及到航道审批等审批手续，所需时间较长，在相关审批未完成之前，海上风电项目无法开工，公司产品无法发货，导致 2024 年第一季度营业收入有所下滑。

2024 年第一季度净利润同比下滑，主要原因系海上风电“抢装潮”后呈现阶段性需求不足的现状，客户议价能力较强，毛利率进一步下降；同时，公司各处生产基地陆续达到转固条件并开始计提资产折旧摊销，而受航道审批等审批手续进度影响，公司的产品销量较低，一定程度上提高了产品的单位成本，导致 2024 年一季度净利润同比下滑。

7、相关趋势是否将持续

如前所述，造成公司净利润逐年下降的主要原因系海上风电“抢装潮”后阶段性需求不足、航道审批等审批手续影响发货等暂时性因素，长期来看未来公司净利润不存在逐年持续下滑的趋势。公司积极进行客户开拓、订单获取，截至 2023 年末，公司在手订单及意向订单不含税金额合计约 53.39 亿元，较 2022 年末增加 39.88 亿元，随着该等订单主要客户的海上风电项目完成航道审批等审批流程，公司产品预计将逐步实现交付，公司的营业收入将得到显著增长，盈利情况将得到改善。此外，在行业趋势、产品主材价格基本保持稳定的前提下，海上风电市场景气度预计回升，海上风电设备厂商的利润空间将有所提升，预计公司毛利率将随之提高。

综上所述，基于当前海上风电行业发展趋势、公司在手订单及意向订单规模等信息判断，预计公司营业收入和净利润将在 2024 年下半年开始好转（该预计不构成盈利预测），报告期内的净利润下滑趋势不会持续。

(3) 结合公司行业特征、业务模式、信用政策、同行业可比公司情况等，补充说明公司经营活动产生的现金流量净额大幅增长的具体原因，与你公司营业收入和净利润变动趋势是否匹配。

1、公司行业特征、业务模式及信用政策

公司主要产品为风电塔筒、桩基、导管架等，该等产品直接向客户销售，全部为直销，不存在经销的情形。针对下游客户，公司执行相对统一的信用政策，一般根据产品的生产、交付进度收取客户的款项。根据公司及同行业可比公司的信用政策情况如下表所示：

公司简称	信用政策
天能重工	未披露
泰胜风能	对于内销客户，主要采取的是“预付款+备料款+到货款+验收款+质保金”的收款方式，客户代表性的支付模式为“1：2：4：2：1”，即合同生效后支付 10%，提供原材料采购相关文件后支付 20%，产品按批次交付客户后支付合同总额的 40%，客户验收合格后支付 20%，质保期结束后付清保证金余款 10%。

公司简称	信用政策
大金重工	对于内销客户，主要采取的是“预收款+备料款+到货款+验收款+质保金”的收款方式，预收款约定合同签订后支付至合同额的 10%，备料款向客户提交备料材料后支付至合同额的 30%-40%，到货款按到货数量分批支付全部交货后支付至合同额的 50%-85%，完工验收款（或有）为终端业主方对风场项目整体验收后支付至合同额的 90%，质保金为 1-5 年支付至合同额的 100%。在各个阶段，发行人结合客户资信水平一般与客户约定至各节点时客户于 30-90 天内支付对应节点的款项。对于境外客户，根据境外客户的商业习惯，一般与对方约定于产品达到指定交付条件时，客户于 30-90 天内支付所有的合同款项，不设置分阶段的付款。
天顺风能	对于塔筒内销客户，主要采取的是“预收款+备料款+到货款+验收款+质保金”的收款方式，预收款约定合同签订后支付至合同额的 10%-20%，备料款向客户提交备料材料后支付至合同额的 30%-40%，到货款按到货数量分批支付全部交货后支付至合同额的 70%-80%，完工验收款（或有）为终端业主方对风场项目整体验收后支付至合同额的 90%-95%，质保金支付至合同额的 100%。
海力风电	公司与客户签订的合同付款条款主要采取的是“预收款+备料款+到货款+验收款+质保金”的收款方式，合同签订后支付至合同额的 10%，向客户提交备料材料后支付至合同额的 30%-40%，按到货数量分批支付，全部交货后支付至合同额的 70%-85%，终端业主方对风场项目整体验收后支付至合同额的 90%-97%，风场项目整体验收调试后 1-3 年支付至合同额的 100%

公司信用政策与同行业可比公司同类产品销售收款约定情况不存在显著差异，符合行业惯例。

2、公司经营活动产生的现金流量净额大幅增长的具体原因，与公司营业收入和净利润变动趋势是否匹配

2023 年，公司经营活动产生的现金流量净额为 985.81 万元，经营活动现金流出与流入基本持平；较上年增幅较大，主要系 2022 年受上游客户结算进度较慢影响，2022 年回款情况较差，使得公司 2022 年经营活动产生的现金流量净额较低所致。2022 年、2023 年，公司经营活动现金流情况具体如下：

单位：万元

经营活动产生的现金流量	2023 年度	2022 年度	变动额
经营活动现金流入小计	139,040.21	177,590.13	-38,549.92
其中：销售商品、提供劳务收到的现金	126,164.07	151,515.77	-25,351.69
经营活动现金流出小计	138,054.39	190,529.06	-52,474.67
其中：购买商品、接受劳务支付的现金	97,258.92	152,432.77	-55,173.85
经营活动产生的现金流量净额	985.81	-12,938.93	13,924.75

(1) 与收入、采购匹配情况

公司 2023 年经营性现金流入和流出均有所下降，而当期营业收入有所提升，主要系由于当期客户使用承兑汇票支付货款、公司使用承兑汇票支付采购款的规模均有所增加，使得销售商品、提供劳务收到的现金以及购买商品、接受劳务支付的现金均有所下降所致，具体分析如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
销售金额	168,531.14	163,273.54
销售商品、提供劳务收到的现金	126,164.07	151,515.77
销售收现比率	74.86%	92.80%
采购金额	162,146.06	170,738.65
购买商品、接受劳务支付的现金	97,258.92	152,432.77
采购付现比率	59.98%	89.28%

公司销售商品、提供劳务收到的现金以及购买商品、接受劳务支付的现金较上年下降，主要系客户与公司、公司与供应商之间以票据进行结算的比例有所增加。同时，销售收现比率明显高于采购付现比率，主要系 2021 年是海上风电抢装潮末年，客户主要将精力集中在施工安装及调试并网阶段，进入试运行、消缺、完工验收等阶段的时间较晚，导致抢装潮期间并网项目在 2022 年的结算进度受到运行时间及客户内部结算流程影响整体延后，部分项目应收账款未达付款条件；2023 年，随着抢装潮结束部分项目陆续结算，公司逐步收回上述项目的完工验收款。因此，导致经营活动产生的现金流量净额较上年有所增长，与公司营业收入和变动趋势基本匹配。

(2) 与净利润匹配情况

公司 2023 年、2022 年将净利润调节为经营活动现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动额
净利润	-8,649.67	21,176.82	-29,826.49
加：信用减值损失	7,416.01	10,117.50	-2,701.49
资产减值准备	10,941.19	4,537.86	6,403.33
固定资产折旧	8,973.44	4,807.80	4,165.64
投资性房地产折旧	367.32	367.32	-
无形资产摊销	654.46	327.55	326.91
长期待摊费用摊销	305.17	405.65	-100.48
使用权资产折旧	3,038.77	2,727.59	311.18
处置固定资产、无形资产和其他 长期资产的损失	-7.38	24.43	-31.81
固定资产报废损失	51.81	-	51.81
公允价值变动损失	-	-	-
财务费用	1,735.05	687.00	1,048.05
投资损失	-3,077.76	-12,607.15	9,529.39
递延所得税资产减少	-2,695.76	-2,497.36	-198.40
递延所得税负债增加	-3.99	3.99	-7.99
存货的减少	-24,122.41	-36,879.44	12,757.04
经营性应收项目的减少	-9,994.97	-18,008.41	8,013.44
经营性应付项目的增加	16,054.54	11,869.94	4,184.60
其他	-	-	-
经营活动产生的现金流量净额	985.81	-12,938.93	13,924.75

由上表可知，公司 2023 年度经营活动产生的现金流量净额上升 13,924.75 万元，净利润下降 29,826.49 万元，净利润变动与经营活动产生的现金流量净额变动存在差异，主要系影响净利润但不影响经营活动现金流量的项目、不影响净利润但影响经营活动现金流量的项目所致。影响净利润但不影响经营活动现金流量的项目中，主要系非付现费用（减值损失、长期资产折旧摊销等）因素增加影响，净利润随之降低；不影响净利润但影响经营活动现金流量的项目中，主要影响因

素系投资损失、存货的减少、经营性应付项目的增加、经营性应收项目的减少等因素影响，经营活动产生的现金流量净额随之上升。

①影响净利润但不影响经营活动现金流量的项目

影响净利润但不影响经营活动现金流量的主要影响因素情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动额
信用减值损失	7,416.01	10,117.50	-2,701.49
资产减值准备	10,941.19	4,537.86	6,403.33
固定资产折旧	8,973.44	4,807.80	4,165.64
投资性房地产折旧	367.32	367.32	-
无形资产摊销	654.46	327.55	326.91
长期待摊费用摊销	305.17	405.65	-100.48
使用权资产折旧	3,038.77	2,727.59	311.18
主要影响因素小计	31,696.36	23,291.25	8,405.11

注：“长期资产折旧摊销”包括信用减值损失、资产减值损失、固定资产折旧、投资性房地产折旧、使用权资产折旧、无形资产摊销及长期待摊费用摊销。

i) 减值损失因素

2019年起，公司以预期信用损失模型对应收账款和合同资产计提坏账准备，所采用的预期信用损失率在同行业公司中较为严格且不同年度间保持统一，同等账龄条件下，公司应收账款和合同资产的坏账准备计提比例相对较高。一方面，受到海上风电“抢装潮”期间已完工项目较多、结算进度较慢的影响，该期间收入对应的应收账款和合同资产回收较慢、账龄随之增长，另一方面，海上风电抢装潮期间公司收入较高，对应的合同资产-应收质保金规模较大，而海上项目质保期一般为风场项目整体验收、调试后 1-3 年，质保金对应坏账准备质保期推进逐步计提，故尽管上述应收账款、合同资产对应客户主要为资信情况良好的国有企业、大型民营企业，但基于谨慎性和一致性原则，公司仍按账龄组合和原预期信用损失率计提了坏账准备。

ii) 长期资产折旧摊销因素

近年来海上风电行业市场对大兆瓦产品的需求逐渐上升，而大兆瓦产品对相关设备的生产条件提出更高的要求。公司通过持续新建厂房，购置生产设备等方式以顺应市场发展趋势，导致此类折旧摊销同比有所增加。

②不影响净利润但影响经营活动现金流量的项目

不影响净利润但影响经营活动现金流量的主要影响因素情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动额
投资损失	-3,077.76	-12,607.15	9,529.39
存货的减少	-24,122.41	-36,879.44	12,757.04
经营性应收项目的减少	-9,994.97	-18,008.41	8,013.44
经营性应付项目的增加	16,054.54	11,869.94	4,184.60
主要影响因素小计	-21,140.60	-55,625.07	34,484.47

①投资损失因素

公司子公司海恒如东海上风力发电有限公司在以前年度投资入股三家风场，上述被投资单位的 2023 年风况较差，不及 2022 年水平，经营成果同比明显下降，导致公司 2023 年的“投资损失”增加 9,529.39 万元；

②存货的减少、经营性应付项目的增加因素

2021 年是海上风电抢装潮末年，公司存货周转较快、存货期末余额规模相对较小；2022 年起，海上风电市场逐步恢复，公司备料金额明显增加，导致 2022 年末存货余额同比大幅增长；2023 年海上风电市场仍处于稳定恢复趋势，2023 年存货余额保持增长趋势，但是其增长幅度同比下降；另外，虽然公司持续备料导致存货余额不断上涨、但采购付现比率较上年同比下降；上述原因导致“存货的减少”增加 12,757.04 万元、“经营性应付项目的增加”增加 4,184.60 万元；

③经营性应收项目的减少因素

2021 年是海上风电抢装潮末年，客户主要将精力集中在施工安装及调试并网阶段，进入试运行、消缺、完工验收等阶段的时间较晚，导致抢装潮期间并网项目在 2022 年的结算进度受到运行时间及客户内部结算流程影响整体延后，部分项目应收账款未达付款条件；2023 年，随着抢装潮结束部分项目陆续结算，公

司逐步收回上述项目的完工验收款，导致“经营性应收项目的减少”增加 8,013.44 万元；

综上所述，公司经营活动现金流量净额与净利润变动趋势存在差异具备合理性。

3、同行业可比公司情况

公司及同行业可比公司经营活动产生的现金流量净额具体如下：

单位：万元

可比公司	2023 年度	2022 年度	变动额
大金重工	80,869.88	11,220.05	69,649.83
泰胜风能	-20,902.68	-29,590.08	8,687.39
天能重工	-53,135.90	-11,094.62	-42,041.28
天顺风能	182,905.29	75,373.13	107,532.16
平均值	47,434.15	11,477.12	35,957.03
海力风电	985.81	-12,938.93	13,924.75

由上表可知，除天能重工外，2023 年公司与同行业可比公司大金重工、泰胜风能、天顺风能在经营活动产生的现金流量净额的变动趋势相同，均呈现增长趋势。

(4) 结合公司风电塔筒和桩基等产品的销售价格、原材料价格变化情况、需求变动情况、同行业上市公司可比业务情况等，补充说明报告期公司各项主营业务毛利率大幅下滑且绝对值较低的原因，相关趋势是否将持续，是否会对公司的盈利能力产生重大不利影响，如是，请及时披露相关情况并充分提示风险。

1、公司风电塔筒和桩基等产品的销售价格、原材料价格变化情况

公司主要产品分别为风电塔筒、桩基、导管架，2023 年风电塔筒、桩基、导管架的主营业务收入占比分别为 24.06%、67.52%、7.86%。因公司上期无导管架销售，故我们针对风电塔筒和桩基的平均售价、单位成本变动情况进行分析，具体如下：

单位：元/吨

产品	项目	2023 年度	2022 年度	变动率	对毛利率影响
风电塔筒	销售单价	7,889.90	9,111.58	-13.41%	-13.81%
	单位成本	7,612.07	8,131.65	-6.39%	6.59%
	其中：单位直接材料	6,021.19	6,797.94	-11.43%	9.84%
	毛利率	3.52%	10.75%	-7.23%	-
桩基	销售单价	7,090.08	8,468.14	-16.27%	-16.83%
	单位成本	6,428.83	7,332.48	-12.32%	12.75%
	其中：单位直接材料	5,118.75	6,033.36	-15.16%	12.90%
	毛利率	9.33%	13.41%	-4.08%	-

注 1：销售单价对毛利率影响=(本期销售单价-上期单位成本)/本期销售单价-上期毛利率；

注 2：单位成本对毛利率影响=(上期单位成本-本期单位成本)/本期销售单价；

注 3：单位直接材料对毛利率影响=(上期单位直接材料-本期单位直接材料)/本期销售单价；

注 4：以上数据均已剔除甲供材影响。

2023 年，公司风电塔筒、桩基毛利率分别同比下滑 7.23%和 4.08%，从单位价格、单位成本进行分析，主要原因系：一方面，因下游市场竞争相对激烈，公司与下游客户议价能力下降，使得产品销售单价下降；另一方面，尽管公司通过技术改造、效率提升等手段尽可能降低生产成本，但因下游订单需求尚未完全释放，公司整体产能利用率较低，单位折旧、摊销等固定费用较高，单位成本下降幅度小于销售价格下降幅度，毛利率随之下降。

2、公司风电塔筒和桩基等产品的需求变动情况

公司主营产品风电塔筒、桩基属于海上风电项目开发、建设所必须的风电设备产品，其产品需求与海上风电市场景气度紧密相关。尽管 2022 年、2023 年中国风电行业的海上风电市场景气度相对较低，但回升趋势已初步显现；随着各省“十四五”海上风电发展计划继续推进，公司有望逐步实现风电塔筒、桩基的在手订单、意向订单落地交付，并在新一轮市场需求上升期取得较好的经营效益。针对海上风电的具体分析描述，详见本题第（2）问回复中“3、近三年及一期所处行业发展形势、相关行业政策”相关内容。

3、同行业上市公司可比业务情况

2022 年、2023 年，公司及同行业上市公司同类产品毛利率情况如下：

可比公司	2023 年度	2022 年度	变动比例
大金重工	20.76%	15.11%	5.65%
泰胜风能	10.07%	18.80%	-8.73%
天能重工	12.09%	10.54%	1.55%
天顺风能	12.90%	11.42%	1.48%
平均值	13.95%	13.97%	-0.01%
海力风电	7.52%	12.92%	-5.40%

注：同行业可比公司营业收入结构较多，大金重工、泰胜风能、天能重工、天顺风能的数据分别取自其 2023 年度报告/营业收入/分产品/“风电装备产品”、“海上风电及海洋工程装备”、“塔筒等风电设备制造”、“风塔及相关产品”。

同行业可比公司中，大金重工、天能重工、天顺风能均未披露海上风电产品毛利率，亦未单独披露桩基毛利率，其产品毛利率变动受陆上风电产品影响较大；而泰胜风能已披露其海上风电装备毛利率，公司产品类型与泰胜风能相似度较高，故将公司毛利率与泰胜风能进行比较，更能反映海上风电产品毛利率的市场变动趋势。

2023 年，公司毛利率变动趋势与同行业可比公司泰胜风能相同，均受海上风电市场竞争情况影响，毛利率有所下降，其中泰胜风能毛利率下降幅度与公司相比较大。同时，公司 2023 年毛利率与泰胜风能处于同一水平，不存在显著差异。因此，公司毛利率及变动趋势符合海上风电行业调整期的市场情况，具备合理性。

4、报告期公司各项主营业务毛利率大幅下滑且绝对值较低的原因

2023 年，公司毛利率同比下降且相对较低，主要原因系：随着 2022 年起风电“抢装潮”的逐步退去，公司下游主要客户处于风电场开发节奏调整阶段、短期需求下降，较“抢装潮”时期海上风电行业的供需关系发生转变，下游客户的议价能力明显增强导致产品的销售价格同比大幅下滑；同时，公司面临的同行业竞争压力较大，市场对大兆瓦机组的需求对研发、机型规划、质量等提出更高要求，各公司以抢占市场份额为主，进一步降低了公司与下游客户的议价能力，导致风

电产品中标价格处于振荡下跌趋势，行业利润空间缩窄，产品毛利承受较大下行压力。因此，公司各项主营业务毛利率同比下降幅度较大。经与同行业上市公司泰胜风能的海上风电装备毛利率对比，不存在显著差异，具有合理性。

5、相关趋势是否将持续，是否会对公司的盈利能力产生重大不利影响

海上风电行业的市场需求处于稳定回升阶段，同时因为航道审批等审批手续进度原因使得公司部分项目的发货受到影响。从 2024 下半年起，随着航道审批等审批管控因素的逐渐消除，公司的营业收入预计得到显著增长，盈利情况将得到一定改善，未来毛利率有望恢复上升趋势。

综上，公司各项主营业务毛利率大幅下滑且绝对值较低的相关趋势不可持续，不会对公司的盈利能力产生重大不利影响。

【年审会计师核查程序及核查意见】

1、核查程序（包括但不限于）

（1）获取公司收入成本明细表，计算主要产品的毛利率，分析波动原因，并与同行业公司进行对比；查阅并分析公司收入、销量情况，结合成本结构表分析公司毛利率波动情况；从公司所处行业政策、市场变化趋势等方面对其毛利率变动的合理性进行检查，关注毛利率变动的原因；

（2）比较分析本期和上年同期营业收入的波动是否存在异常；收入构成及变化情况是否符合行业和市场同期的变化情况；

（3）获取经营活动现金流量主要项目明细，复核现金流量项目的合理性；

（4）获取公司报告期资产负债表、利润表、现金流量表以及各科目明细表，对主要经营活动现金流量项目与相关科目之间的勾稽关系进行复核；

（5）获取公司现金流量表补充资料，并复核相关项目的合理性；

（6）查阅公司同行业可比上市公司的定期报告、招股说明书等，了解同行业上市公司生产经营情况，并将其产品毛利率、经营业绩、现金流量等与公司进行对比分析。

2、核查结论

经核查，会计师认为：

(1) 导管架产品系公司主营业务产品之一，报告期内新增导管架业务收入系公司顺应海上风电发展趋势、满足下游客户市场需求所致，未来公司可能会承接到更多的导管架项目，导管架业务经营活动具有可持续性，相关收入不需要扣除；

(2) 公司 2023 年营业收入同比略有增长，但扣非后归母净利润同比大幅下滑的具体原因主要受销售价格下降、收到的政府补助减少、权益法核算被投资单位的本期经营成果同比明显下降，以及应收账款及合同资产-质保金的坏账准备计提金额较大等因素综合影响；2024 年一季度收入及利润均有所下降，主要系受下游客户海上风电项目审批手续延缓，要求公司延期发货，公司交付的产品数量较少所致，该等趋势长期来看不可持续；

(3) 公司 2023 年经营活动产生的现金流量净额大幅增长，主要系 2022 年受上游客户结算进度较慢影响，2022 年回款情况较差、基数较低所致；2023 年公司 2023 年经营性现金流入和流出均有所下降但当期营业收入有所提升，主要系当期客户使用承兑汇票支付货款、公司使用承兑汇票支付采购款的规模均有所增加所致，公司经营性现金流入、流出与与公司经营情况匹配；

(4) 公司报告期主营业务毛利率大幅下滑且绝对值较低，主要系受海上风电市场需求暂时性不足、公司与下游客户议价能力下降导致产品单位价格较低，以及下游客户延缓交付订单、公司产能利用率较低导致产品单位成本较高综合所致，相关趋势不可持续，不会对公司的盈利能力产生重大不利影响。

问题二

2.年报显示，2023 年末，你公司应收账款账面余额 13.68 亿元，坏账准备 2.62 亿元，报告期内新增坏账准备 7,274.38 万元，其中新增按单项计提坏账准备的应收账款 1,718.74 万元，按账龄组合计提坏账准备的比例为 18.15%，同比增加 6.21 个百分点；合同资产账面余额 6.92 亿元，坏账准备 2.07 亿元，报告期内新增坏

账准备 9,926.27 万元，其中新增按单项计提坏账准备的应收账款 1,334.38 万元，按账龄组合计提坏账准备的比例为 28.52%，同比增加 13 个百分点。请你公司：

(1) 补充说明按单项计提坏账准备的应收账款、合同资产的形成时间、背景和原因，欠款方与公司及公司控股股东、董监高等是否存在关联关系，你公司拟采取的收回相应款项的具体措施和计划。

(2) 补充列示按账龄组合计提坏账准备的应收账款、合同资产中，账龄超过一年的应收账款、合同资产余额前十名客户的名称、信用情况、具体账龄，应收账款余额、未能结算的原因，欠款方与公司及公司控股股东、董监高等是否存在关联关系。

(3) 结合公司业务开展情况、信用政策及变化情况、同行业可比公司情况、账龄组合坏账准备计提比例及变化情况等，补充说明公司应收账款、合同资产坏账准备计提金额同比大幅增加的原因，相关坏账准备计提是否充分、合理，前期相关收入确认是否审慎，是否存在不当放宽信用政策扩大销售规模的情况。

请公司年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

【公司回复】

(1) 补充说明按单项计提坏账准备的应收账款、合同资产的形成时间、背景和原因，欠款方与公司及公司控股股东、董监高等是否存在关联关系，你公司拟采取的收回相应款项的具体措施和计划。

1、按单项计提坏账准备的应收账款、合同资产的形成时间、背景和原因

2023 年，公司按单项计提坏账准备的应收账款、合同资产来自中机国能电力工程有限公司及其全资子公司中机华信诚电力工程有限公司，系个别客户经营发生困难回款不畅的特殊情况，具体如下：

单位：万元

客户名称	项目	应收账款+ 合同资产	账龄 2-3 年	账龄 3-4 年
中机国能电力工程 有限公司	中机国能宝应鲁垛塔筒项目	1,308.38	1,308.38	-
	中机国能淮安吴城塔筒项目	971.76	562.73	409.03
中机华信诚电力工 程有限公司	中机济源远景塔筒项目	772.98	-	772.98
合计	-	3,053.12	1,871.11	1,182.01

2020 年度、2021 年度公司向中机国能电力工程有限公司销售塔筒产品实现营业收入 7,758.54 万元、1,507.20 万元，2020 年度公司向中机华信诚电力工程有限公司销售塔筒产品实现营业收入 1,338.37 万元。

经查询中国执行信息公开网、裁判文书网、天眼查等网站信息，中机国能电力工程有限公司系被执行人且限制高消费、处于经营困难状态；中机华信诚电力工程有限公司作为中机国能电力工程有限公司的全资子公司且为失信被执行人，同时会因母公司被诉讼而被冻结自身银行账户。同时，中机国能电力工程有限公司作为被告涉及的诉讼较多，部分上市公司也已披露对其应收款项按单项计提坏账准备，如禾望电气、中船科技、运达股份等，如其最终破产清算，清算款可能需所有债权人按比例清偿，而公司应收款项金额占比在所有债权人中相对较小，公司预计款项难以收回，故针对应收账款、合同资产全额计提坏账准备。

因此，公司预计款项难以收回，故针对中机国能电力工程有限公司及其全资子公司中机华信诚电力工程有限公司的应收账款、合同资产全额计提坏账准备。

2、欠款方与公司及公司控股股东、董监高等是否存在关联关系

通过天眼查、全国企业信用信息公示系统、企业官网等公开渠道查询上述欠款方的工商信息，包括股权结构及主要人员信息；同时，获取公司控股股东及董监高的关联方核查表。经核查，上述欠款方与公司及公司控股股东、董监高等不存在关联关系。

3、公司拟采取的收回相应款项的具体措施和计划

公司拟向上海国际经济贸易仲裁委员会提交仲裁申请，通过仲裁方式收回相应款项。

(2) 补充列示按账龄组合计提坏账准备的应收账款、合同资产中，账龄超过一年的应收账款、合同资产余额前十名客户的名称、信用情况、具体账龄，应收账款余额、未能结算的原因，欠款方与公司及公司控股股东、董监高等是否存在关联关系。

1、按账龄组合计提坏账准备的应收账款、合同资产中，账龄超过一年的应收账款、合同资产余额前十名客户的名称、信用情况、具体账龄，应收账款余额、未能结算的原因

①应收账款

2023 年末，公司账龄超过一年的应收账款余额前十名客户如下：

单位：万元

名次	名称	信用情况	账龄 1 年以上的应收账款余额	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上	未能结算的原因
第一名	应收账款客户一	资信良好	15,784.21	-	10,107.46	5,517.41	77.52	81.82	客户结算进度较慢，尚未达到付款节点
第二名	应收账款客户二	资信良好	15,088.00	1,000.00	14,088.00	-	-	-	客户结算进度较慢，尚未达到付款节点
第三名	应收账款客户三	资信良好	9,258.63	9,258.63	-	-	-	-	客户结算进度较慢，尚未达到付款节点
第四名	应收账款客户四	资信良好	4,696.13	4,696.13	-	-	-	-	客户结算进度较慢，尚未达到付款节点
第五名	应收账款客户五	资信良好	3,934.25	-	3,934.25	-	-	-	客户结算进度较慢，尚未达到付款节点

关于对江苏海力风电设备科技股份有限公司
2023 年年报问询函的回复

名次	名称	信用情况	账龄 1 年以 上的应收账 款余额	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上	未能结算的 原因
第六名	应收账款 客户六	资信 良好	3,305.92	-	-	-	3,305.92	-	客户结算进 度较慢，尚 未达到付款 节点
第七名	应收账款 客户七	资信 良好	2,943.64	1,378.23	1,565.41	-	-	-	客户结算进 度较慢，尚 未达到付款 节点
第八名	应收账款 客户八	资信 良好	2,716.26	78.33	2,637.93	-	-	-	客户结算进 度较慢，尚 未达到付款 节点
第九名	应收账款 客户九	资信 良好	1,260.70	1,260.70	-	-	-	-	客户结算进 度较慢，尚 未达到付款 节点
第十名	应收账款 客户十	资信 良好	1,107.08	680.09	426.99	-	-	-	客户结算进 度较慢，尚 未达到付款 节点
小计			60,094.82	18,352.11	32,760.04	5,517.41	3,383.44	81.82	

公司主要产品为风电塔筒、桩基、导管架等，该等产品直接向客户销售，全部为直销，不存在经销的情形。根据公司与客户签署的销售合同，通常情况下公司收款进度情况如下：

序 号	事 项	具体说明
1	预收款	合同签订后支付至合同额的 10%
2	备料款	向客户提交备料材料后支付至合同额的 30%-40%
3	到货款	按到货数量分批支付，全部交货后支付至合同额的 70%-85%
4	完工验收款	终端业主方对风场项目整体验收后支付至合同额的 90%-97%
5	质保金	风场项目整体验收、调试后 1-3 年支付至合同额的 100%

2021 年系海上风电抢装潮末年，客户主要将精力集中在施工阶段，进入试运行、消缺、完工验收等阶段的时间较晚，导致抢装潮期间并网项目在 2022 年至 2023 年的结算进度受到运行时间及客户内部结算流程影响整体延后，部分项目应收账款未达支付时点，未能完成结算。

上述客户主要为国有企业、大型民营企业等，资信情况良好，合作过程顺利，未发现客户信用情况恶化的迹象。

②合同资产

2023 年末，公司账龄超过一年的合同资产余额前十名客户如下：

单位：万元

名次	名称	信用情况	账龄 1 年以上的合同资产余额	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上	未能结算的原因
第一名	合同资产客户一	资信良好	9,940.67	1,015.65	8,925.01	-	-	-	质保期未到
第二名	合同资产客户二	资信良好	7,970.63	548.76	5,562.77	1,716.30	142.80	-	质保期未到
第三名	合同资产客户三	资信良好	6,118.53	147.00	5,971.53	-	-	-	质保期未到
第四名	合同资产客户四	资信良好	6,044.54	1,355.27	4,689.28	-	-	-	质保期未到
第五名	合同资产客户五	资信良好	5,011.09		5,011.09	-	-	-	质保期未到
第六名	合同资产客户六	资信良好	3,550.24	548.76	3,001.48	-	-	-	质保期未到
第七名	合同资产客户七	资信良好	3,442.27	353.09	3,058.32	-	30.87	-	质保期未到
第八名	合同资产客户八	资信良好	2,486.21		2,486.21	-	-	-	质保期未到
第九名	合同资产客户九	资信良好	1,962.30		1,563.01	399.28	-	-	质保期未到
第十名	合同资产客户十	资信良好	1,472.50	1,472.50	-	-	-	-	质保期未到
小计			47,998.98	5,441.03	40,268.70	2,115.58	173.67	-	

公司合同资产均系应收质保金，质保期一般为风场项目整体验收、调试后 1-3 年。海上风电的开发包括勘测设计、设备材料采购、土建施工及安装、调试、机组 240h 试运行、工程结算、竣工验收等阶段。根据《关于加快推进可再生能源发电补贴项目清单审核有关工作的通知》（财办建〔2020〕70 号）规定，补贴风电项目执行全容量并网时间的上网电价；而“全容量并网”时点通常处于“调试”阶段后、“机组 240h 试运行”阶段前，项目实现“全容量并网”代表风电场各机组均具备发电能力并已有发电记录，但风电项目后续仍有 240h 无故障试运行、消

缺、工程量复核、竣工验收等大量工作需要进行。上表中合同资产余额均为未到期的质保金，故未到收款节点。

2、欠款方与公司及公司控股股东、董监高等是否存在关联关系

通过天眼查、全国企业信用信息公示系统、企业官网等公开渠道查询上述欠款方的工商信息，包括股权结构及主要人员信息；同时，询问公司相关人员，核实上述欠款方与公司及公司控股股东、董监高等是否存在关联关系。经核查，上述欠款方与公司及公司控股股东、董监高等不存在关联关系。

(3) 结合公司业务开展情况、信用政策及变化情况、同行业可比公司情况、账龄组合坏账准备计提比例及变化情况等，补充说明公司应收账款、合同资产坏账准备计提金额同比大幅增加的原因，相关坏账准备计提是否充分、合理，前期相关收入确认是否审慎，是否存在不当放宽信用政策扩大销售规模的情况。

1、公司业务开展情况、信用政策及变化情况

公司主要产品为风电塔筒、桩基、导管架等，该等产品直接向客户销售，全部为直销，不存在经销的情形。针对下游客户，公司执行相对统一的信用政策，一般根据产品的生产、交付进度收取客户的款项。根据公司与客户签署的销售合同，通常情况下公司收款进度情况如下：

序号	事项	具体说明
1	预收款	合同签订后支付至合同额的 10%
2	备料款	向客户提交备料材料后支付至合同额的 30%-40%
3	到货款	按到货数量分批支付，全部交货后支付至合同额的 70%-85%
4	完工验收款	终端业主方对风场项目整体验收后支付至合同额的 90%-97%
5	质保金	风场项目整体验收、调试后 1-3 年支付至合同额的 100%

2023 年公司信用政策与上年保持一致，未发生明显变化，不存在不当放宽信用政策扩大销售规模的情况。

公司 2022 年在营业收入同比大幅下滑，2023 年营业收入基本保持平稳，应收账款坏账准备计提金额、计提比例同比大幅增加。主要系部分长账龄的应收账款、合同资产未收回全部款项，而公司的坏账计提政策较为严格，如账龄 2-3 年坏账计提比例为 30%，账龄 3 年以上坏账计提比例为 100%。

2、同行业可比公司情况、账龄组合坏账准备计提比例及变化情况

①同行业可比公司情况

期间	天能重工	天顺风能	大金重工	海力风电
1年以内（含1年）	2.00%	5.00%	2.50%-5.00%	5.00%
1-2年（含2年）	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
2-3年（含3年）	30.00%	30.00%	20.00%	30.00%
3-4年（含4年）	50.00%	100.00%	30.00%	100.00%
4-5年（含5年）	100.00%		40.00%	
5年以上			80.00%	

注 1：同行业公司数据来源于其 2023 年年报数据；

注 2：因泰胜风能未于 2023 年年报中披露其坏账计提比例情况，此处未予列示。

公司应收账款、合同资产的坏账准备计提比例总体与同行业可比上市公司不存在显著差异，较为谨慎，公司坏账准备计提充分、合理。

②账龄组合坏账准备计提比例及变化情况

2023 年，公司账龄组合坏账准备计提比例及变动情况，与同行业上市公司对比如下：

可比公司	2023 年度/2023 年末		2022 年度/2022 年末
	账龄组合坏账准备计提比例	同期变动	账龄组合坏账准备计提比例
大金重工	6.03%	0.19%	5.84%
泰胜风能	11.26%	0.40%	10.86%
天能重工	9.58%	1.55%	8.03%
天顺风能	10.68%	2.89%	7.79%
平均值	9.39%	1.26%	8.13%
海力风电	21.62%	8.59%	13.03%

公司按账龄组合坏账准备的应收账款、合同资产坏账准备计提比例总体与同行业可比上市公司不存在重大差异，均呈现向上变动趋势，而公司变动幅度略高于同行业可比上市公司，主要系公司收入主要来自于海上风电塔筒、桩基等海上风电设备产品，受 2021 年海上风电项目集中抢装施工影响，海上风电项目待验收、消缺数量规模较大，2022 年至 2023 年行业整体竣工验收进度较慢，应收账款账龄有所增长；而同行业可比上市公司海上风电塔筒、桩基等海上风电设备产

品的收入占比较低，受海上风电项目验收进度整体延后的影响程度较小，应收账款账龄整体较短。

3、公司应收账款、合同资产坏账准备计提金额同比大幅增加的原因，相关坏账准备计提是否充分、合理，前期相关收入确认是否审慎，是否存在不当放宽信用政策扩大销售规模的情况

①按账龄组合计提坏账准备的应收账款变动情况

账 龄	2023 年末				2022 年末			
	应收账款账 面余额	应收账款 账龄比例	坏账准备 金额	坏账准备 计提比例	应收账款账 面余额	应收账款 账龄比例	坏账准备 金额	坏账准备 计提比例
1 年以内	73,507.32	54.41%	3,675.37	5.00%	64,100.95	40.36%	3,205.05	5.00%
1-2 年	19,616.91	14.52%	1,961.69	10.00%	79,037.85	49.76%	7,903.78	10.00%
2-3 年	32,982.81	24.42%	9,894.84	30.00%	11,205.50	7.05%	3,361.65	30.00%
3 年以上	8,982.67	6.65%	8,982.67	100.00%	4,488.45	2.83%	4,488.45	100.00%
合 计	135,089.71	100.00%	24,514.57	18.15%	158,832.75	100.00%	18,958.93	11.94%

(接上表)

账 龄	2022 年至 2023 年	
	应收账款账面余额比例变动	坏账准备计提比例变动
1 年以内	14.05%	-
1-2 年	-35.24%	-
2-3 年	17.37%	-
3 年以上	3.82%	-
合 计	0.00%	6.21%

依上表可知，2023 年末公司账龄在 1-2 年的应收账款账面余额虽然同比大幅下降，但是账龄在 2-3 年、3 年以上的应收账款账面余额同比有所增长，依照公司的坏账政策，账龄在 2-3 年、3 年以上的应收账款坏账计提比例分别为 30%，100%，长账龄未收回的应收账款的账龄顺延，导致了公司应收账款坏账准备计提金额同比大幅增加，应收账款未收回主要原因系：客户根据项目进度情况付款，部分款项需终端风电场建设项目整体验收试运行后支付；而 2021 年系海上风电抢装潮末年，客户主要将精力集中在施工安装及调试并网阶段，进入试运行、消缺、完工验收等阶段的时间较晚，导致抢装潮期间并网项目在 2022 年至 2023 年

的结算进度受到运行时间及客户内部结算流程影响整体延后，部分项目应收账款未达支付时点，应收账款账龄有所增长所致。

②按账龄组合计提坏账准备的合同资产变动情况

账 龄	2023 年末				2022 年末			
	合同资产账 面余额	合同资产 账龄比例	坏账准备金额	坏账准备 计提比例	合同资产账 面余额	合同资 产账龄 比例	坏账准 备金额	坏账准 备计提 比例
1 年以内	9,418.40	13.88%	470.92	5.00%	8,311.92	11.98%	415.60	5.00%
1-2 年	8,934.23	13.16%	893.42	10.00%	52,140.57	75.12%	5,214.06	10.00%
2-3 年	45,052.67	66.36%	13,515.80	30.00%	5,450.16	7.85%	1,635.05	30.00%
3 年以上	4,483.64	6.60%	4,483.64	100.00%	3,507.19	5.05%	3,507.19	100.00%
合 计	67,888.94	100.00%	19,363.78	28.52%	69,409.84	100.00%	10,771.89	15.52%

(接上表)

账 龄	2022 年至 2023 年	
	合同资产账面余额比例变动	坏账准备计提比例变动
1 年以内	1.90%	-
1-2 年	-61.96%	-
2-3 年	58.51%	-
3 年以上	1.55%	-
合 计	0.00%	13.00%

依上表可知，2023 年末公司账龄在 1-2 年的合同资产账面余额虽然同比大幅下降，但是账龄在 2-3 年、3 年以上的应收账款账面余额同比有所增长，依照公司的坏账政策，账龄在 2-3 年、3 年以上的合同资产坏账计提比例分别为 30%，100%，未收回合同资产的账龄顺延，导致了公司合同资产坏账准备计提金额同比大幅增加。合同资产未收回主要原因系：根据公司与客户签订的销售合同，质保期一般为风场项目整体验收、调试后 1-3 年，风场项目整体验收、调试后才可进入质保期，而风场项目整体验收、调试时间一般均较晚，导致公司合同资产实际未过质保期，客户未到付款节点。

③单项计提坏账准备的应收账款、合同资产

公司 2023 年针对中机国能电力工程有限公司、中机华信诚电力工程有限公司的应收账款、合同资产全额计提坏账准备，情况如下：

单位：万元

客户名称	项目	2023 年单项计提坏账准备	假设仍按账龄组合计提坏账准备	对 2023 年坏账准备影响金额	对 2023 年坏账准备影响比例
中机国能电力工程有限公司	中机国能宝应鲁垛塔筒项目	1,308.38	392.51	915.87	1.95%
中机国能电力工程有限公司	中机国能淮安吴城塔筒项目	971.76	168.82	802.94	1.71%
中机华信诚电力工程有限公司	中机济源远景塔筒项目	772.98	-	772.98	1.65%
合计		3,053.12	561.33	2,491.79	5.31%

依上表可知，公司 2023 年单项计提坏账准备的应收账款、合同资产，使得当期坏账准备计提比例同比上升约 5.31%，导致公司应收账款、合同资产坏账准备计提金额同比大幅增加。

综上所述，2022 年末、2023 年末公司按账龄组合计提坏账准备涉及的应收账款原值、合同资产原值合计数分别为 22.82 亿元、20.30 亿元，整体呈逐步下降趋势；在应收账款原值、合同资产原值同比下降的前提下，2023 年公司按账龄组合计提的坏账准备比例大幅增长，主要系公司坏账政策较为严格，未收回的款项账龄逐年顺延，导致公司按账龄组合计提坏账准备大幅增长；同时，公司 2023 年单项计提坏账准备的应收账款、合同资产，也导致了公司应收账款、合同资产坏账准备计提金额同比大幅增加。

公司应收账款坏账准备计提比例总体与同行业可比上市公司不存在显著差异，较为谨慎，相关坏账准备计提充分、合理。

2023 年公司信用政策、收入确认政策、收入确认模式与上年保持一致，未发生明显变化，公司前期相关收入确认审慎，不存在不当放宽信用政策扩大销售规模的情况。

【年审会计师核查程序及核查意见】

1、核查程序（包括但不限于）

（1）获取公司应收账款明细账，对应收账款账龄和金额进行复核，应收账款长期未收回的原因进行分析；

（2）对期末应收账款、当期营业收入实施函证程序，并将函证结果与账面余额进行核对，以确保应收款项余额的真实性及准确性，并针对双方交易内容进行确认；

（3）通过公开渠道查询账龄超过一年的应收账款、合同资产余额前十名客户的主营业务、股权结构等信息，核查其与公司及公司控股股东、董监高等是否存在关联关系；

（4）查询同行业公司的坏账政策及计提比例，并与公司进行比较；

（5）获取期后大额回款回单，检查期后回款情况，评价公司对坏账准备计提的合理性；

（6）对各期进行销售穿行测试，抽样核查销售合同、送货单据等原始单据，核查收入确认时点的准确性；

（7）获取公司销售收入明细账，了解其收入的具体来源、构成，是否均与相应的销售合同、采购合同匹配；

（8）获取公司销售合同、结算单，对公司不同产品所签订的合同条款进行分析，识别合同中与商品所有权上主要风险和报酬转移及控制权转移的条款；

（9）针对公司的销售收入进行截止性测试，确认各期收入是否存在跨期确认情形；

（10）查阅同行业资料，分析公司收入确认政策、时点和依据与同行业可比公司是否存在差异。

2、核查结论

经核查，会计师认为：

（1）按单项计提坏账准备的应收账款、合同资产形成于 2020 年及 2021 年，公司预计款项难以收回，故针对应收账款、合同资产全额计提坏账准备；欠款方

与公司及公司控股股东、董监高等不存在关联关系；公司拟向上海国际经济贸易仲裁委员会提交仲裁申请，通过仲裁方式收回相应款项；

(2) 长账龄应收账款、合同资产余额较大且未能结算的原因具有合理性。经核查，欠款方与公司及公司控股股东、董监高等不存在关联关系。公司相关应收账款的坏账准备计提依据充分，计提比例恰当；

(3) 公司在长账龄回款情况未达预期的情况下，应收账款坏账准备计提金额、计提比例同比大幅增加的原因具有合理性，在所有重大方面，相关坏账准备计提充分、合理，前期相关收入确认审慎，不存在不当放宽信用政策扩大销售规模的情况。

问题三

3.年报显示，你公司存货期末账面余额为 8.88 亿元，共计提存货跌价准备或合同履约成本减值准备 2,059.91 万元，按组合计提存货跌价准备的计提标准为 2.32%，同比增长 0.7 个百分点；其中库存商品账面余额为 2.23 亿元，同比增长 253.97%。请你公司：

(1) 说明库存商品的产品构成、用途、数量、金额及库龄、是否与在手订单对应等，说明报告期内库存商品大幅增长的合理性，是否与你公司营业收入变动趋势相匹配，以及存货跌价准备计提的充分性。

(2) 结合近三年相关产品的市场需求情况、价格变化趋势、销售情况、存货跌价准备的计提方法和测试过程、可变现净值、同行业可比公司情况等，说明公司存货跌价准备计提的准确性与合理性，是否存在利用存货跌价准备进行利润调节的情形。

请年审会计师核查并发表明确意见，并说明就存货真实性和减值测试充分性、合理性履行的审计程序。

回复：

【公司回复】

(1) 说明库存商品的产品构成、用途、数量、金额及库龄、是否与在手订单对应等，说明报告期内库存商品大幅增长的合理性，是否与你公司营业收入变动趋势相匹配，以及存货跌价准备计提的充分性。

1、库存商品的产品构成、用途、数量、金额及库龄、是否与在手订单对应

公司库存商品主要为桩基、塔筒、导管架等，具体构成如下：

单位：套、万元/套、万元

构成	数量	单价	账面余额	库龄	是否与在手订单对应
桩基	24.00	613.79	14,730.92	1 年以内	是（注 1）
塔筒	8.00	439.70	3,517.58	1 年以内	是
	6.00	138.77	832.60	1-2 年	是
导管架	3.00	778.57	2,335.71	1 年以内	是
其他	-	-	932.33	1 年以内	是
合计	41.00		22,349.14		

注 1：截至 2023 年末，三峡大丰 H17 单桩项目正式合同尚未签订，属于意向订单，公司根据客户的备料函安排备料及生产，影响库存商品余额 2,136.16 万元，合同后续在 2024 年 4 月正式签订；合同未及时签订的原因主要系风场相关海域涉及航道审批等审批手续，风场尚未动工，故客户推迟合同签订时间；

注 2：上表中“其他”系海鼎设备生产后对内销售的滚轮架设备。

公司采用“以销定产”的生产模式，根据销售合同、客户提供的图纸方案及供货计划等组织生产。库存商品全部为根据要求的定制化产品，除自用产品外，2023 年公司库存商品均有在手订单、意向订单支持。

2、报告期内库存商品大幅增长的合理性，是否与公司营业收入变动趋势相匹配，以及存货跌价准备计提的充分性

企业 2022 年主营业务收入金额为 15.87 亿元，2023 年主营业务收入金额为 16.36 亿元，同比增长 3.10%，小于库存商品增长比例，本期库存商品余额增长主要系下游客户海上风项目受政策影响，风场施工审批手续流程较为缓慢影响，导致风场开工晚于预期，进而导致发货时间推迟所致。

2023 年末，公司库存商品均有订单支持，且库龄较短，一年以内的库存商品占比为 96.27%。公司 2023 年库存商品余额以桩基、塔筒、导管架为主，此类海上风电产品在风电项目安装运行后，一般需正常使用数十年，暂时堆放在公司生产基地妥善保管，短期内不会因为堆放时间而影响产品质量、产品状况。

公司的存货跌价计提具有充分性，对比过程详见本问题第（2）问的相关内容。

综上所述，库存商品均有在手订单、意向订单支持，报告期内库存商品增速大于营业收入增速主要系客户原因导致公司产品暂缓发货，库存商品大幅增长具有合理性，存货跌价准备计提具有充分性。

（2）结合近三年相关产品的市场需求情况、价格变化趋势、销售情况、存货跌价准备的计提方法和测试过程、可变现净值、同行业可比公司情况等，说明公司存货跌价准备计提的准确性与合理性，是否存在利用存货跌价准备进行利润调节的情形。

1、近三年行业的市场需求及价格情况

①行业市场需求变化趋势

2021 年至 2023 年，国内风电行业新增装机容量变动情况如下：

单位：GW

类别	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	装机容量	变动率	装机容量	变动率	装机容量
海上风电	7.18	39.15%	5.16	-64.36%	14.48
陆上风电	72.19	61.61%	44.67	7.79%	41.44
合计	79.37	100.76%	49.83	-56.57%	55.92

由上表可知，受抢装潮影响，2021 年国内海上风电行业装机容量为 14.48 GW，数据规模远远高于 2022 年、2023 年。随着抢装潮的逐渐退坡，2022 年起海上风电市场呈现阶段性的短期需求不足，2022 年国内海上风电行业装机容量同比大幅下滑；但是随着各企业逐渐消化抢装潮带来的影响，海上风电行业在 2023 年呈现稳定回升趋势，2023 年国内海上风电行业装机容量为 7.18 GW，同比增长 39.15%。随着海上风电行业市场需求的逐渐好转，公司预计在未来可以承接更多

的海上风电产品订单，销量的提升会导致规模相应增强，为产品毛利率带来正向影响，使得公司的存货跌价准备计提比例保持在较为稳定的水平。

②行业价格变化趋势

根据中国可再生能源学会风能专业委员会（以下简称“CWEA”）数据，2023 年陆上风机不含塔筒平均中标价格震荡下降，2023 年全年平均含税价格为 1,500 元/千瓦左右，相较 2022 年 1,769 元/千瓦下降 15.2%；海上风机不含塔筒平均含税中标价格震荡下行至 3,100 元/千瓦左右，最低报价下探至 2,700 元/千瓦，相较 2023 年初下降约 10.8%。

2、近三年相关产品的价格变化趋势、销售情况

近三年公司相关产品的价格变化趋势、销售情况如下：

单位：元/吨、吨

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
销售单价（风电塔筒）	7,889.90	-13.41%	9,111.58	-13.56%	10,541.35
销售吨重（风电塔筒）	49,896.22	36.79%	36,477.16	-80.05%	182,802.83
销售单价（桩基）	7,090.08	-16.27%	8,468.14	-13.38%	9,776.34
销售吨重（桩基）	147,133.63	1.35%	145,178.19	-58.06%	346,168.07

注：以上数据均已剔除甲供材影响。

由上表可知，近三年公司相关产品风电塔筒、桩基的销售单价、销售吨重，因抢装潮即将结束在 2021 年达到高点，自 2022 年起抢装潮基本结束后行业供需关系发生转变。2022 年公司的产品销售单价、销售吨重同比下滑。与此同时，2023 年因国内海上风电行业的装机容量重现稳步上升态势，公司产品销售吨重呈现增长趋势，2023 年销售吨重同比大幅增加，但销售单价较 2022 年继续下滑。公司产品销量及价格与海上风电行业趋势相符。

3、存货跌价准备的计提方法和测试过程、可变现净值情况

报告期内，公司实行以销定产的生产模式，一般于订单签署后安排钢板、法兰等主要原材料的采购、后续生产，即公司存货基本与订单匹配，故公司存货跌

价计提按单个存货项目为基础、存货采用成本与可变现净值孰低计量的存货跌价准备。各类存货减值计提方法和测试过程及可变现净值情况如下：

存货项目	计提方法及测试过程	可变现净值情况
原材料	公司原材料主要包括钢板、法兰、油漆等，公司持有的原材料主要为生产产品而采购的备货。根据特定项目确定可变现净值，如果可变现净值高于成本，按成本计量；如果可变现净值低于成本，按可变现净值计量，差额计提存货跌价准备。	公司以该等材料对应产成品的估计售价减去至完工时预计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值
在产品	公司主要为“以销定产”模式生产产品，在产品可以匹配至销售订单，属于为执行在手订单而持有的存货，如果可变现净值高于成本，按成本计量；如果可变现净值低于成本，按可变现净值计量，差额计提存货跌价准备。	在产品系以产成品的估计售价减去至完工时预计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，以合同价格作为其估计售价的计量基础。
产成品	库存商品是在正常生产经营过程中直接用于出售的存货，主要为风电塔筒、桩基、导管架等。公司以存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，以合同价格作为其估计售价的计量基础。如果可变现净值高于成本，按成本计量；如果可变现净值低于成本，按可变现净值计量，差额计提存货跌价准备。	可变现净值=最终产成品的合同约定售价-估计的销售费用和相关税费

4、存货跌价准备计提情况

单位：万元

年度	存货类别	存货原值	跌价准备计提金额	跌价准备计提比例
2023 年	原材料	26,263.85	1,186.68	4.52%
2023 年	库存商品	22,349.14	7.70	0.03%
2023 年	在产品	40,176.68	865.53	2.15%
2023 年小计		88,789.66	2,059.91	2.32%
2022 年	原材料	25,569.04	826.12	3.23%
2022 年	库存商品	6,335.57	101.19	1.60%
2022 年	在产品	32,762.64	117.69	0.36%
2022 年小计		64,667.26	1,044.99	1.62%
2021 年	原材料	5,375.25	723.28	13.46%
2021 年	库存商品	790.62	-	0.00%
2021 年	在产品	21,571.50	1,011.09	4.69%
2021 年	委托加工物资	50.45	19.67	38.99%
2021 年小计		27,787.82	1,754.04	6.31%

最近三年公司按单个存货项目为基础，存货采用成本与可变现净值孰低计量的存货跌价准备，公司的存货跌价准备计提比例具有准确性、合理性，不存在利用存货跌价准备进行利润调节的情形。

5、同行业可比公司情况

根据公开披露信息，同行业上市公司存货跌价准备的计提方法与公司基本保持一致，即按单个存货项目为基础、存货采用成本与可变现净值孰低计量的存货跌价准备。2021 年至 2023 年，同行业上市公司存货跌价准备情况如下：

项目	2023 年存货跌价准备计提比例					公司
	大金重工	泰胜风能	天能重工	天顺风能	平均值	
原材料	-	2.48%	2.75%	4.11%	2.34%	4.52%
在产品	-	0.07%	-	0.52%	0.15%	2.15%
库存商品	-	0.38%	0.34%	0.60%	0.33%	0.03%
委托加工物资	-	6.05%	-	-	1.51%	-
合计	-	4.54%	0.88%	1.41%	1.71%	2.32%

项目	2022 年存货跌价准备计提比例					
	大金重工	泰胜风能	天能重工	天顺风能	平均值	公司
原材料	0.23%	2.74%	0.18%	1.52%	1.17%	3.23%
在产品	-	0.06%	-	0.92%	0.25%	0.36%
库存商品	-	0.41%	-	0.90%	0.33%	1.60%
委托加工物资	-	1.72%	-	0.00%	0.43%	-
合计	0.23%	0.80%	0.07%	1.11%	0.55%	1.62%
项目	2021 年存货跌价准备计提比例					
	大金重工	泰胜风能	天能重工	天顺风能	平均值	公司
原材料	0.25%	1.09%	0.17%	2.05%	0.89%	13.46%
在产品	-	0.11%	-	1.53%	0.41%	4.69%
库存商品	-	0.75%	2.32%	0.62%	0.92%	-
委托加工物资	33.25%	38.54%	-	0.00%	17.95%	38.99%
合计	0.77%	0.73%	0.47%	1.23%	0.80%	6.31%

注：泰胜风能、大金重工、天能重工存货跌价准备计提比例按剔除建造合同形成的已完工未结算资产余额和跌价准备后的金额进行计算。

从上表可知，公司及同行业上市公司存货跌价准备计提比例均较低，公司及同行业上市公司存货跌价准备计提比例不存在显著差异。

相关审计程序中的实质性分析程序及存货跌价的计提、存货计价测试等对本期存货余额及发生额的覆盖比例为 100%，存货盘点比例为 94.43%。

综上，公司存货跌价准备计提已充分考虑行业发展、竞争情况，符合行业惯例。公司存货跌价准备计提较为充分、谨慎，不存在应计提跌价而未计提的情况，不存在利用存货跌价准备进行利润调节的情形。

【年审会计师核查程序及核查意见】

1、核查程序（包括但不限于）

（1）了解公司采购与付款循环、生产与仓储循环的相关内部控制制度，并对相关内部控制设计和执行的有效性进行评估及测试；

（2）了解并评价公司存货跌价准备计提政策的适当性；

（3）询问管理层对于存货分类的标准，获取存货明细表，并与存货清单进行核对；

（4）对存货实施监盘审计程序，检查存货的数量、状况等；

(5) 获取了公司的销售合同、2023 年的销售价格变动情况、2023 年的销售毛利率情况，总体判断存货跌价准备计提的合理性；

(6) 检查以前年度计提的存货跌价准备在本年度的变化情况，分析并评价存货跌价准备变化的合理性；

(7) 执行截止测试，确认期末存货被计入恰当的期间；

针对存货的真实性和减值测试充分性，会计师执行了如下审计程序：

(1) 获取公司存货库龄表，检查账龄较长存货的存货跌价准备是否充分；并通过存货监盘程序，了解公司存货的状态及其数量的准确性；对存货执行监盘程序，综合监盘比例 94.43%，其中：库存商品监盘比例为 100.00%，在产品监盘比例 92.64%，原材料监盘比例 85.58%；

(2) 对存货出入库实施截止性测试，对期末存货执行计价测试，核实期末存货计价的准确性，计价测试对本期存货余额及发生额的覆盖比例为 100%；

(3) 了解公司主要生产产品的生产模式、生产工序、生产周期，判断其结存合理性；

(4) 向管理层了解主要产品制造费用的分配方式并抽样进行复核，判断其真实性、合理性；

(5) 获取管理层编制的存货跌价准备计算表，评价管理层对存货至完工时将要发生的成本、销售税费估计的合理性，复核报告期末存货跌价准备计提及转销的准确性。

2、核查结论

经核查，会计师认为：

(1) 库存商品与公司在手及意向订单相对应，报告期内库存商品增速大于营业收入增速主要系客户要求公司产品暂缓发货所致，库存商品大幅增长具有合理性，与公司营业收入变动趋势相匹配，存货跌价准备计提具有充分性；

(2) 在所有重大方面，公司对存货的核算真实、准确，公司对存货跌价准备计提充分、合理，符合《企业会计准则》的相关规定；存货期末余额变动原因具有合理性。不存在公司存在利用存货跌价准备进行利润调节的情形。

问题四

4.年报显示，报告期公司向前五大客户合计销售金额为 11.45 亿元，占年度销售总额的 67.97%，其中向第一大客户销售金额为 4.00 亿元，占年度销售总额的 23.75%。请你公司：

(1) 补充说明近三年前五名客户的名称、销售产品、销售金额、期末应收账款余额及期后回款情况等，公司、公司实际控制人和董监高与前述客户是否存在关联关系，与报告期内前五名客户中新增客户开展交易的背景，相关客户前期是否与公司存在交易往来。

(2) 结合公司与第一大客户的具体销售内容，信用政策，应收账款期末余额和期后回款情况，并结合公司业务模式、具体合同及业务开展情况、上下游竞争情况等，补充说明公司与第一大客户的交易金额和占比均较高的原因及合理性，是否对其存在重大依赖，如是，请及时披露相关情况并充分提示风险。

请公司年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

【公司回复】

(1) 补充说明近三年前五名客户的名称、销售产品、销售金额、期末应收账款余额及期后回款情况等，公司、公司实际控制人和董监高与前述客户是否存在关联关系，与报告期内前五名客户中新增客户开展交易的背景，相关客户前期是否与公司存在交易往来。

1、近三年前五名客户的名称、销售产品、销售金额、期末应收账款余额及期后回款情况

(1) 2023 年前五名客户清单如下：

单位：万元

名次	名称	销售的主要产品	销售金额	销售金额占比	期末应收账款	应收账款期后回款
第一名	客户一	桩基、导管架、塔筒修理劳务	40,019.17	23.75%	36,137.57	9,423.74
第二名	客户二	桩基	23,635.89	14.02%	10,139.20	2,780.00
第三名	客户三	桩基	21,617.40	12.83%	4,480.10	50.00
第四名	客户四	塔筒	16,031.31	9.51%	6,143.05	-
第五名	客户五	塔筒	13,238.77	7.86%	2,933.34	-
小计			114,542.54	67.97%	59,833.26	12,253.74

(2) 2022 年前五名客户清单如下：

单位：万元

名次	名称	销售的主要产品	销售金额	销售金额占比	期末应收账款	应收账款期后回款
第一名	客户六	桩基、塔筒	40,127.99	24.58%	2,222.14	1,004.55
第二名	客户七	桩基、塔筒	30,871.60	18.91%	31,206.95	26,347.70
第三名	客户八	桩基	26,062.01	15.96%	15,104.31	6,581.91
第四名	客户二	桩基	11,781.38	7.21%	5,988.23	3,593.34
第五名	客户九	塔筒	11,594.57	7.10%	5,092.00	5,085.66
小计			120,437.55	73.76%	59,613.63	42,613.16

(3) 2021 年前五名客户清单如下：

单位：万元

名次	名称	销售的主要产品	销售金额	销售金额占比	期末应收账款	应收账款期后回款
第一名	客户七	桩基	182,908.71	33.51%	27,838.11	25,645.59
第二名	客户十	塔筒、桩基	68,223.39	12.50%	20,185.93	19,758.94
第三名	客户九	塔筒	58,824.93	10.78%	2,874.03	2,874.03
第四名	客户十一	桩基	52,998.51	9.71%	26,174.46	17,964.77
第五名	客户六	塔筒、桩基	42,686.76	7.82%	4,687.72	4,687.72
小计			405,642.30	74.32%	81,760.25	70,931.05

注：应收账款期后回款统计日期截至 2024 年 4 月 30 日（下同）。

由上表可知，2023 年前五名客户中客户一 2022 年前五名客户中客户八期后回款金额较少，主要系受到海上风电“抢装潮”期间已完工项目较多、结算进度较慢的影响，该期间收入对应的应收账款回收较慢。

2、公司、公司实际控制人和董监高与前述客户是否存在关联关系

通过天眼查、全国企业信用信息公示系统、企业官网等公开渠道查询上述欠款方的工商信息，包括股权结构及主要人员信息；同时，获取公司控股股东及董监高的关联方核查表。经核查，上述欠款方与公司及公司控股股东、董监高等不存在关联关系。

3、与报告期内前五名客户中新增客户开展交易的背景，相关客户前期是否与公司存在交易往来

2023 年前五名客户中，新增客户为客户四，系公司持续拓展业务区域而新开发的客户，前期与公司不存在交易往来。

2023 年前五名客户中，客户二在 2022 年也属于营业收入前五名客户，其余三名客户客户一、客户三、客户五均为以前年度合作的客户及其关联方公司，此三名客户虽然在以前年度未进入营业收入前五名，但是仍为公司的重要客户，2022 年公司对上述三名客户的销售金额分别为 8,143.36 万元、1,883.60 万元、1,808.65 万元。

(2) 结合公司与第一大客户的具体销售内容，信用政策，应收账款期末余额和期后回款情况，并结合公司业务模式、具体合同及业务开展情况、上下游竞争情况等，补充说明公司与第一大客户的交易金额和占比均较高的原因及合理性，是否对其存在重大依赖，如是，请及时披露相关情况并充分提示风险。

1、公司与第一大客户的具体销售内容，信用政策，应收账款期末余额和期后回款情况

公司的第一大客户客户一成立于 2006 年 10 月，2023 年公司主要向客户一三家子公司销售桩基、导管架，并提供塔筒修理劳务。2023 年公司与客户一的具体销售内容、信用政策，应收账款期末余额和期后回款情况如下：

单位：万元

名称	销售的主要产品	应收账款期末余额	应收账款期后回款	信用政策
客户一	桩基、导管架、塔筒修理劳务	36,137.57	9,423.74	
其中：客户一子公司一	桩基、导管架、塔筒修理劳务	29,444.46	9,423.74	交货验收后 30 天内支付 85%货款、工程竣工结算后支付 12%货款、工程竣工结算 24 个月后且甲方收到业主款项后支付 3%质保金
客户一子公司二	桩基	4,139.41	-	交货验收后支付 80%货款、工程竣工结算后支付 17%货款、工程竣工结算 24 个月后支付 3%质保金
客户一子公司三	桩基	2,553.70	-	交货验收 30 天内支付 80%货款、工程竣工结算 30 天内支付 15%货款、工程竣工结算 24 个月后支付 5%质保金

注：应收账款期后回款统计日期截至 2024 年 4 月 30 日（下同）。

由上表可知，客户一子公司一的期后回款金额较少，主要系受到海上风电“抢装潮”期间已完工项目较多、结算进度较慢的影响，该期间收入对应的应收账款回收较慢。

2、公司与第一大客户的业务模式、具体合同及业务开展情况、上下游竞争情况

（1）业务模式

2023 年公司主要产品为风电塔筒、桩基及导管架等，具有单套产品体积大、重量重、价值高的特点。出于供应商资质审核、产品一致性及供货便利性等因素考虑，通常情况下，客户以风电场为单位进行风电塔筒、桩基及导管架的采购，单批次采购产品数量较多，导致单笔订单采购规模较大；此外，公司深耕海上风电领域，与客户一建立了长期良好的信任关系，共同成长至今双方已经发展成为稳固的战略伙伴关系，客户一对公司的产品质量高度认可。上述因素进一步提升了 2023 年客户一在公司销售金额的占比。

（2）具体合同及业务开展情况、上下游竞争情况

2022 年至 2023 年公司承接了客户一下属的华能汕头勒门单桩项目、中广核惠州港导管架项目，上述项目位于广东省东部海域，合同额分别为 1.62 亿元、1.19 亿元；另外，2023 年公司承接了客户一下属的国电投山东半岛单桩项目，该项目位于山东省东部海域，合同额为 1.54 亿元。公司已于当年执行完毕订单。

上述三个项目分属广东省海域及山东省海域，广东省海域风力资源丰富但开发相对较迟，2022 年海上风电开始平价化后，广东省海域成为了主要海上风电开发区域；公司也提前在山东省进行布局，近年来在山东省设立全资子公司海力风电设备科技（威海）有限公司、海力风电设备科技（东营）有限公司，拟作为未来的生产基地妥善承接、处理山东省区域的客户订单。

客户一子公司一、客户一子公司二同属于客户一控制，2019 年公司承接了客户一子公司二的华能大丰远景单桩项目（合同额 2.98 亿元），2020 年公司承接了客户一子公司一的协鑫如东 H15 单桩项目（合同额 2.99 亿元），2021 年公司承接了客户一子公司一的协鑫如东 H13 单桩项目（合同额为 2.13 亿元），通过长期业务合作，客户一对公司供货能力高度认可。2022 年-2023 年，公司承接了其华能汕头勒门单桩项目、中广核惠州港导管架项目、国电投山东半岛单桩项目。因 2023 年海上风电整体收缩的市场需求并未明显转变，导致第一大客户的项目销售金额相对较大、销售比重相对较高。

2023 年客户一成为公司第一大客户，公司与其下属公司签订了上述桩基、导管架销售合同，而海上风电产品单笔订单采购金额、采购规模较大的特点导致客户一的交易金额和占比均较高。但是，客户一在 2021 年、2022 年均未进入公司客户前五名清单，主要系公司下游客户数量较多，且存在一定竞争关系，公司在承接订单时会综合考虑订单性价比，故 2021 年、2022 年客户一未进入公司客户前五名。因此，公司可以选择与下游其他客户签订海上风电销售合同，并非完全依靠客户一的订单，2023 年客户一成为公司第一大客户主要系其单笔订单采购规模较大及订单性价比的综合影响所致。

同时，受本期航道审批等审批手续影响，部分项目存在延迟发货的情况，如客户七的渤中 G 场址单桩项目、国华渤中 I 场址单桩项目、三峡大丰 H17 项目均受到影响，客户七是 2022 年公司销售前五名客户，上述项目的延迟发货导致 2023 年客户七在公司的交易金额和占比亦受到影响。航道审批等审批手续因素也对公司 2023 年整体营业收入规模产生了影响，进而导致了 2023 年公司与第一大客户客户一的交易金额和占比均较高。

3、公司与第一大客户的交易金额和占比均较高的原因及合理性，是否对其存在重大依赖

一方面，公司与第一大客户的交易金额和占比均较高，主要系公司通过招投标获取海上风电产品订单，而海上风电产品具有单套产品体积大、重量重、价值高的特点且单批次采购产品数量较多，导致单笔订单采购规模较大；以及受航道审批等审批手续进度较慢影响，部分地区项目发货出现延迟，从而对公司其他客户下属项目以及 2023 年整体营业收入规模产生影响，进而提升了第一大客户的销售占比。公司与第一大客户的交易金额和占比均较高具有合理性。

另一方面，近年来海上风电行业快速发展，市场需求广阔，公司预计利用自身资源及优势，与多家客户合作各地风电项目所需的海上风电产品。根据中国可再生能源学会风能专业委员会正式发布的《2023 年中国风电吊装容量统计简报》，2023 年，全国（除港、澳、台地区外）海上风电新增装机容量 7.18GW。截至 2023 年底，海上风电累计装机容量共计 37.70GW；与 2022 年相比，海上风电市场需

求稳定上升，除客户一外，后续公司也可能与其他下游客户签订大额销售合同，公司对客户一并不存在重大依赖。

综上所述，公司与 2023 年第一大客户客户一的交易金额和占比均较高具有合理性，公司对 2023 年第一大客户客户一不存在重大依赖。

【年审会计师核查程序及核查意见】

1、核查程序（包括但不限于）

（1）获取公司应收账款明细账，对应收账款账龄和金额进行复核；

（2）对期末应收账款、当期营业收入实施函证程序，并将函证结果与账面余额进行核对，以确保应收款项余额的真实性及准确性，并针对双方交易内容进行确认；

（3）获取期后大额回款回单，检查期后回款情况，评价公司对坏账准备计提的合理性；

（4）查阅了公司主要客户及新增客户的工商资料，并通过国家企业信用信息公示系统取得客户的工商登记信息，关注公司主要客户的注册地址、股本、股东、主要管理人员、业务发展等信息，了解公司与其交易情况的合理性，以及公司与主要客户是否存在关联关系。

2、核查结论

经核查，会计师认为：

（1）公司、公司实际控制人和董监高与前述客户不存在关联关系，相关客户前期与公司不存在交易往来；

（2）公司与第一大客户的交易金额和占比均较高的原因主要系公司在与其长期的业务合作中积累了对方较高的认可度，使得 2023 年与该客户交易金额较大。同时，航道审批等审批手续较慢对部分客户项目的影响也导致公司与该类客户当年交易金额减小以及公司整体营业收入规模减小，从而使得公司与第一大客户的项目销售金额相对较大，销售比重相对较高，公司对其不存在重大依赖。

（以下无正文）

(本页无正文)

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师：

中国注册会计师：

2024 年 5 月 日