

宣城市华菱精工科技股份有限公司

关于 2023 年年度报告的信息披露监管工作函的回复公告

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

宣城市华菱精工科技股份有限公司（以下简称“公司”或“华菱精工”）于 2024 年 5 月 29 日收到上海证券交易所《关于宣城市华菱精工科技股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2024】0673 号）（以下简称“《工作函》”），根据相关规定，现将《工作函》中所关注事项回复如下：

如无特别说明，本回复中所述的词语或简称与公司 2024 年 4 月 30 日披露的《2023 年年度报告》所定义的词语或简称具有相同含义，本公告中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上如有差异，主要系因四舍五入所致。

一、关于经营情况

公司主营电梯零部件、钣金件等配件，2023 年，公司实现营业收入 15.52 亿元，同比下降 11.41%，亏损 1.21 亿元，亏损额较上年 947.62 万元进一步扩大，本期计提减值准备合计 4178.57 万元。报告期内，公司电梯配件毛利率为 4.02%，同比降低 4.08 个百分点，其中，钣金件、对重块、电梯绳等主要产品的毛利率分别为 3.81%、3.33%、5.38%，同比分别降低 2.60 个百分点、4.55 个百分点、9.88 个百分点，此外，公司风电制动产品毛利率为 21.31%，同比降低 6.82 个百分点。

请公司：（1）分业务板块列示报告期内主要产品的前五大客户和供应商情况，包括但不限于具体名称、关联关系、是否为 2023 年度新增、实际销售或采购内容、交易金额、期末应收、预付款项余额情况等；（2）结合产品及原材料

价格变动、产销量变化、所处行业的上下游情况、市场竞争格局、同行业可比公司的业绩表现等情况，说明 2023 年公司主要产品毛利率均大幅下滑的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在重大差异。（3）结合公司近年来主营业务的发展情况及趋势进一步说明公司是否存在持续亏损的风险。请年审会计师对问题（1）（2）发表意见。

（1）分业务板块列示报告期内主要产品的前五大客户和供应商情况，包括但不限于具体名称、关联关系、是否为 2023 年度新增、实际销售或采购内容、交易金额、期末应收、预付款项余额情况等。

公司回复：

华菱精工主要从事电梯配件和风电配件产品的研发、生产和销售，其中电梯配件产品主要包括钣金件、对重块、电梯绳；风电配件主要包括风电制动器、锁紧销等。

(一)2023 年度，公司各业务板块主要产品的前五大客户情况

单位：万元

业务板块	主要产品	序号	客户	关联关系	是否为 2023 年度新增	实际销售内容	销售额 (不含税)	应收账款余额	合同负债余额
电梯配件	钣金件	1	上海三菱电梯有限公司	非关联方	否	30 号箱、15 号箱、承重梁等	30,578.60	3,548.37	0.00
		2	杭州西奥电梯有限公司	非关联方	否	导轨支架箱	4,802.02	3,249.34	0.00
		3	三菱电机上海机电电梯有限公司	非关联方	否	导轨支架、机械台、上梁组件等	4,023.20	1,754.10	0.00
		4	日立电梯（天津）有限公司	非关联方	否	对重架、井道安装件、上下梁、立柱等	3,291.99	957.98	0.00
		5	蒂升电梯（中国）有限公司	非关联方	否	补偿带组件、车顶和地板、轿架包、车墙等	1,836.27	606.78	0.00
		合计					44,532.08	10,116.57	0.00
	对重块	1	上海三菱电梯有限公司	非关联方	否	钢板对重块、矿粉对重块、铸铁对重块	14,280.11	1,684.55	0.00
		2	通力电梯有限公司	非关联方	否	钢板对重块、矿粉对重块、铸铁对重块、复合对重块	7,435.11	1,044.65	0.00
		3	三菱电机上海机电电梯有限公司	非关联方	否	钢板对重块、矿粉对重块、铸铁对重块	4,748.62	1,455.38	0.00
		4	杭州西奥电梯有限公司	非关联方	否	钢板对重块、矿粉对重块、铸铁对重块	3,446.18	1,801.20	0.00
		5	迅达（中国）电梯有限公司	非关联方	否	钢板对重块、矿粉对重块、铸铁对重块	2,256.18	444.00	0.00
		合计					32,166.20	6,429.78	0.00
	电梯绳	1	通力电梯有限公司	非关联方	否	电梯绳	10,547.34	2,893.38	0.00
		2	巨人通力电梯有限公司	非关联方	否	电梯绳	2,416.94	259.31	0.00
		3	康力电梯股份有限公司	非关联方	否	电梯绳	2,070.01	434.32	0.00
		4	广州广日电梯工业有限公司	非关联方	否	电梯绳	1,496.47	726.25	0.00
		5	怡达快速电梯有限公司	非关联方	否	电梯绳	1,063.04	571.00	0.00
		合计					17,593.80	4,884.26	0.00

风电配件	风电配件	1	文山明阳新能源有限公司	非关联方	是（注）	偏航制动器、高速制动器	733.16	301.13	0.00
		2	上海电气上电电机广东有限公司	非关联方	否	偏航制动器、锁紧销	354.38	100.45	0.00
		3	张北运达风电有限公司	非关联方	否	偏航制动器、高速制动器	222.07	3.25	0.00
		4	上海电气风电设备东台有限公司	非关联方	否	高速制动器	190.33	106.42	0.00
		5	明阳智慧能源集团股份公司	非关联方	否	偏航制动器、高速制动器、锁紧销	147.74	98.34	0.00
		合计						1,647.68	609.59

注：文山明阳新能源有限公司（以下简称文山明阳）控股股东为明阳智慧能源集团股份公司（以下简称明阳集团），明阳集团为子公司江苏三斯风电科技有限公司（以下简称三斯风电）的合作多年的大型风电主机厂，文山明阳系明阳集团近年增设的风电基地。

2023 年度公司主要产品包括钣金件、对重块、电梯绳和风电配件，收入占总收入比重分别为 33.95%、33.47%、20.51%、1.66%，合计占比 89.59%。

钣金件前五大客户收入合计 44,532.08 万元，占该类业务收入的 84.47%，于 2020 年以前即开始合作。其中第一大客户上海三菱电梯有限公司收入 30,578.60 万元，占该类业务收入的 58.00%。销售的产品主要为 30 号箱、15 号箱、承重梁等。前五大客户 2023 年末应收账款合计 10,116.57 万元。

对重块前五大客户收入合计 32,166.20 万元，占该类业务收入的 61.89%，于 2020 年以前即开始合作。其中第一大客户上海三菱电梯有限公司收入 14,280.11 万元，占该类业务收入的 27.48%。销售的产品主要为钢板对重块、矿粉对重块、铸铁对重块。前五大客户 2023 年末应收账款合计 6,429.78 万元。

电梯绳前五大客户收入合计 17,593.80 万元，占该类业务收入的 55.24%，于 2023 年以前即开始合作。其中第一大客户通力电梯有限公司收入 10,547.34 万元，占该类业务收入的 33.12%。前五大客户 2023 年末应收账款合计 4,884.26 万元。

风电配件系子公司三斯风电业务，前五大客户收入合计 1,647.68 万元，占该类业务收入的 64.02%，除文山明阳外，其余客户均在 2023 年以前开始合作。文山明阳 2023 年度营业收入 733.16 万元，占该类业务收入的 28.49%，其控股股东为明阳集团，明阳集团为三斯风电的第五大客户，于 2020 年以前即开始合作。风电配件前五大客户 2023 年末应收账款合计 609.59 万元。

(二)2023 年度，公司各业务板块主要产品的前五大供应商情况

单位：万元

业务板块	主要产品	序号	供应商	关联关系	是否为 2023 年度新增	实际采购内容	采购额 (不含税)	应付账款余额	预付账款余额
电梯配件	钣金件	1	上海勃达供应链管理有限公司	非关联方	否	热轧、冷轧、角钢	6,007.10	608.37	0.00
		2	广州市华奥机电设备有限公司	非关联方	否	15#箱 25#箱 27#箱 30#箱/轿底箱	5,252.91	159.77	0.00
		3	溧阳南祥贸易有限公司	非关联方	否	槽钢、角钢、圆钢	4,732.70	500.39	0.00
		4	重庆申美电梯装饰有限公司	非关联方	否	钣金件	2,200.98	281.28	0.00
		5	伟龙意程智能科技(江苏)有限公司	非关联方	否	缓冲器、缓冲器组件	2,119.35	658.07	0.00
		合计					20,313.04	2,207.88	0.00
	对重块	1	重庆溧重机电设备有限公司	非关联方	否	配重块	7,086.45	257.51	0.00
		2	溧阳市诚强征物资有限公司	非关联方	否	铁刨花	3,899.11	325.49	0.00
		3	中山市永鼎智能科技有限公司	非关联方	否	钢板对重块、矿粉对重块、铸铁对重块	3,114.25	64.57	0.00

业务板块	主要产品	序号	供应商	关联关系	是否为 2023 年度新增	实际采购内容	采购额 (不含税)	应付账款余额	预付账款余额	
		4	宣城市华隆环保新材料有限公司	非关联方	否	粒子钢	2,791.76	187.96	0.00	
		5	上海勃达供应链管理有限公司	非关联方	否	中板	2,754.03	205.08	0.00	
		合计						19,645.60	1,040.61	0.00
	电梯绳	1	江苏沙钢物资贸易有限公司	非关联方	否	线材	8,276.56	0.00	554.43	
		2	国网江苏省电力有限公司	非关联方	否	电力	2,079.44	45.51	21.73	
		3	广西剑麻集团山圩剑麻制品有限公司	非关联方	否	绳芯	1,615.92	440.65	0.00	
		4	江苏神猴钢绳开发有限公司	非关联方	否	丝	1,475.65	199.56	0.00	
		5	江苏京武钢铁有限公司	非关联方	否	盘条	1,399.63	0.00	0.00	
		合计						14,847.20	685.72	576.16
	风电配件	风电制 动器	1	常州市冠军机电制造有限公司	非关联方	否	缸体	386.46	176.53	0.00
			2	衡水众成摩擦材料有限公司	非关联方	否	摩擦片	366.62	198.14	0.00
3			上海司灵液压技术有限公司	非关联方	否	密封件	283.58	166.38	0.00	
4			常州聚商机械制造有限公司	非关联方	否	活塞、机加工件	188.92	102.27	0.00	
5			无锡市奕珺金属改性技术有限公司	非关联方	否	活塞	186.81	92.18	0.00	
合计							1,412.39	735.50	0.00	

2023 年度，公司钣金件、对重块、电梯绳和风电配件前五大供应商的采购金额分别为 20,313.04 万元、19,645.60 万元、14,847.20 万元和 1,412.39 万元，其中钣金件主要采购内容为各类钢材及 30#箱、15#箱、25#箱、27#箱、轿底箱等原料；对重块主要采购内容为配重块、铁刨花、粒子钢、中板等；电梯绳主要采购内容为线材、绳芯、丝、盘条，以及生产所需电力；风电配件主要采购内容为缸

体、摩擦片、密封件、活塞等。

公司向外采购对重块及钣金成品的原因：公司为成为客户的战略合作伙伴，开展全方位合作，在订单竞争中，处于有利地位，公司设立子公司广州市华菱电梯配件有限公司（以下简称“广州华菱”）和重庆市华菱电梯配件有限公司（以下简称“重庆华菱”），其主要目的是配套主机厂家在华南的、西南的生产企业，全方位的提供产品及服务。广州华菱和重庆华菱其提供的产品主要是对重块和钣金件，产品特点是以矿石和钢材为主要原材料，产品重，运输成本高、人工成本高，不适宜从宣城生产、发货，且满足不了客户的时间要求。公司决定重庆华菱、广州华菱实施部分产成品外购，主要包括电梯钣金件、配重块产品。公司对于外购对重块和钣金件产品实行零库存管理。采购流程为：公司销售部门收到客户订单后，技术部门转换图纸，制定技术参数，向采购部门下达订单，并以邮件或微信形式通知供应商指定联系人，供应商按照公司下达的图纸设计要求和参数生产，并运送至公司或客户方指定的地点。供应商根据公司生产要求完成生产和质量验收后，由公司通过邮件或微信方式通知供应商发往客户指定地点或公司仓库。公司按客户要求交货后，在后续产品使用中如发生质量问题，经公司确认后确属是产品质量问题，由公司直接向客户支付质量费用，公司质量部门向供应商追溯相关费用。根据客户相关订单，供应商按约完成该批次交货，并向公司提供该批次货物金额的全部增值税发票后按合同约定的时间付款。2023年度公司对重块外采销售营业收入为11,125万元，毛利约为589万元，毛利率约为5.29%，钣金件外采销售营业收入为9148万元，毛利约为527万元，毛利率约为5.76%，采用总额法确认收入。

电梯绳产品的供应商中，除江苏沙钢物资贸易有限公司和国网江苏省电力有限公司需提前支付采购款外，公司与供应商结算主要为货到付款，供应商给予公司一定的付款周期。国网江苏省电力有限公司在2023年末同时存在应付账款和预付账款余额，主要系上述数据为华菱精工不同法人主体的期末余额。

公司主要业务板块的前五大客户和供应商大多合作关系较为稳固，基本为 2023 年以前即有合作的客户或供应商，与公司不存在关联关系。其中主要客户中上海三菱电梯有限公司、三菱电机上海机电电梯有限公司、蒂升电梯（中国）有限公司、通力电梯有限公司、迅达（中国）电梯有限公司等均为大型电梯主机厂商；明阳智慧能源集团股份公司、运达能源科技集团股份有限公司也为新能源行业领先企业，实力较强、资信较高，与公司合作较为稳定。主要供应商亦是与公司存在多年的合作关系，供应商主要集中在原材料的采购，主要为采购生产用的钢材及与钢材相关的原材料。国网江苏省电力有限公司主要系子公司无锡通用钢绳有限公司（以下简称无锡通用）和溧阳市华菱精工科技有限公司（以下简称溧阳华菱）生产钢丝绳所需采购用电业务的供应商。

综上，公司主要产品的前五大客户销售和供应商采购与公司实际生产经营业务相符。

（2）结合产品及原材料价格变动、产销量变化、所处行业的上下游情况、市场竞争格局、同行业可比公司的业绩表现等情况，说明 2023 年公司主要产品毛利率均大幅下滑的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在重大差异。

公司回复：

2023 年度公司主要产品毛利率变动情况：

单位：万元

项目	2023 年度					2022 年度					变动		
	收入	成本	收入占比	毛利率	对毛利率贡献	收入	成本	收入占比	毛利率	对毛利率贡献	收入占比	毛利率	对毛利率贡献
钣金件	52,722.24	50,713.70	33.95%	3.81%	1.29%	72,793.74	68,124.45	41.53%	6.41%	2.66%	-7.58%	-2.60%	-1.37%
对重块	51,971.94	50,243.34	33.47%	3.33%	1.11%	68,809.24	63,390.96	39.26%	7.87%	3.09%	-5.79%	-4.54%	-1.98%
电梯绳	31,850.07	30,105.47	20.51%	5.48%	1.12%	20,772.52	17,583.35	11.85%	15.35%	1.82%	8.66%	-9.87%	-0.70%
风电配件	2,573.50	2,025.07	1.66%	21.31%	0.35%	3,961.64	2,847.13	2.26%	28.13%	0.64%	-0.60%	-6.82%	-0.29%
其他	16,163.92	13,678.85	10.41%	15.37%	1.60%	8,948.49	7,199.33	5.11%	19.55%	1.00%	5.30%	-4.18%	0.60%
合计	155,281.67	146,766.43	100.00%	5.48%	5.48%	175,285.63	159,145.22	100.00%	9.21%	9.21%	—	-3.73%	-3.73%

2023 年度，公司营业收入 155,281.67 万元，较 2022 年度减少 20,003.96 万元，主要系国内地产行业发展下行，电梯行业需求下降，同行业竞争日益激烈，公司经营面对巨大压力，市场订单减少，销售下降。

2023 年度，公司综合毛利率为 5.48%，较 2022 年度毛利率 9.21% 下降 3.73%，其中钣金件对毛利率贡献减少 1.37%、对重块对毛利率贡献减少 1.98%、电梯绳对毛利率贡献减少 0.70%，毛利率的下降主要系国内电梯行业需求整体下降，竞争日益激烈，公司订单减少、产品价格下调，对毛利率下降影响较大。

(一)产品销售价格、单位成本对报告期内毛利率的变动分析

如上表所示，公司销售的主要产品为钣金件、对重块、电梯绳和风电配件产品，2023 年度，主要产品销售价格的变动分析具体情况如下：

1.钣金件

2023 年度，公司钣金件收入 52,722.24 万元，较上年减少 20,071.49 万元，降幅 27.57%；毛利率 3.81%，较上年下降 2.60%，对毛利率贡献减少 1.37%。钣金产品作为劳动密集的基础性工业配件，行业竞争压力逐年增加，公司钣金件的产品收入与电梯配件紧密相关，随着地产行业发展放缓，整梯厂的订单量有所减少，并传导至电梯配件行业。公司作为电梯配件领域企业，议价能力有限，客户普遍要求降低销售价格，导致毛利率下降，如宣城市安华机电设备有限公司（以下简称“安华机电”）生产的 30#箱钣金件，平均单价由 2022 年的 4,848.85 元/箱下降至 2023 年 3,810.92 元/箱，降幅 21.41%。

公司钣金件产品具有以下特点：公司根据客户的需求设计、研发并组织生产非标准化的钣金结构化产品，具有以客户需求为导向的定制化生产，批次多、批量小、规格各异，结构复杂程度、生产工序不尽相同，非标定制品种较多，不同品种独立定价。因此，单一钣金件单价变化情况可参考性较差。

综上，2023 年钣金件销售价格下降导致钣金产品毛利率下降。

2.对重块

2023 年度，对重块单价、单位成本、毛利率变动如下：

项目	2023 年度	2022 年度
营业收入（万元）	51,971.94	68,809.24
营业成本（万元）	50,243.34	63,390.96
销售数量（吨）	287,290.28	312,433.00
销售单价（元/吨）	1,809.04	2,202.37
单位成本（元/吨）	1,748.87	2,028.95
销售单价变动率	-17.86%	—
单位成本变动率	-13.80%	—
毛利率	3.33%	7.87%

2023 年度对重块毛利率较 2022 年下降 4.54%，主要系国内房地产业发展

放缓，导致整梯及电梯配件行业订单下降，同时电梯配件行业竞争加剧，且主要原材料（钢材）价格 2023 年普遍下降，从而导致产品价格下降，详细情况见下文(二)原材料价格变动对毛利率影响的回复。其中：铸铁对重块平均销售单价由 2022 年 4,244.96 元/吨下降至 2023 年 3,838.32 元/吨，降幅 9.58%；矿粉对重块平均销售单价由 2022 年 1,097.36 元/吨下降至 2023 年 951.44 元/吨，降幅 13.30%；钢板对重块平均销售单价由 2022 年 6,130.78 元/吨下降至 2023 年 5,190.15 元/吨，降幅 15.34%。

3.电梯绳

2023 年度，电梯绳单价、单位成本、毛利率变动如下：

项目	2023 年度	2022 年度
营业收入（万元）	31,850.07	20,772.52
营业成本（万元）	30,105.47	17,583.35
销售数量（吨）	33,609.64	19,499.00
销售单价（元/吨）	9,476.47	10,653.12
单位成本（元/吨）	8,957.39	9,017.57
销售单价变动率	-11.05%	—
单位成本变动率	-0.67%	—
毛利率	5.48%	15.35%

注：2022 年度，子公司无锡通用为 2022 年 7 月收购，其主要产品电梯钢丝绳为 2022 年 7-12 月数据。

电梯绳主要为无锡通用的业务。2023 年电梯绳毛利率下降 9.87%，降幅较大，主要系：1) 2022 年 7 月公司收购无锡通用，其技术较为成熟，毛利率较高，提高了当时公司电梯绳整体的毛利率；2) 2023 年度，因近年来受房地产行情影响，电梯市场需求下降，电梯配件行业竞争加剧，下游整梯厂压缩零部件的采购价格。为扩大销量，保持市场份额，公司对主要客户采取降价销售。电梯绳平均售价较 2022 年下降 1,176.65 元/吨，降幅 11.05%；同时 2023 年平均单位成本为 8,957.39 元/吨，较 2022 年 9,017.57 元/吨降幅较小，故售价下降影响大于成本下降影响，因此电梯绳毛利率整体降幅较大。

4.风电配件

2023 年风电配件毛利率为 21.31%，较 2022 年 28.13%下降 6.82%。公司风

电配件产品的客户主要为大型风电主机厂，公司根据客户需求进行定制化生产。产品规格各异，根据型号、批次独立定价，同类制动器单价和单件成本的变化可参考性较差。

以销售收入累计占比较高的 STZD-0120-002/φ120*3 型号偏航制动器为例，2023 年度单价、单位成本、毛利率变动如下：

项目	2023 年度	2022 年度
营业收入（万元）	299.99	1,564.50
营业成本（万元）	256.33	1,196.21
销售数量（台）	752.00	3,294.00
销售单价（元/台）	3,989.19	4,749.56
单位成本（元/台）	3,524.34	3,631.47
销售单价变动率	-16.01%	—
单位成本变动率	-2.95%	—
毛利率	14.55%	23.54%

2023 年受市场竞争加剧、部分客户制动器更新迭代、风电装机增速放缓的影响，下游客户普遍要求配件厂商进行降价，如例，公司该型号风电偏航制动器平均售价下降：由 2022 年 4,749.56 元/台下降至 2023 年 3,989.19 元/台，降幅 16.01%；单位成本仅下降 2.95%，导致毛利率由 2022 年 23.54% 降至 2023 年的 14.55%。2023 年风电制动器毛利率变动主要系售价下降影响。公司风电配件产品受到市场、客户、产品迭代影响，售价销量及毛利率呈下降趋势，公司结合专项评估报告，对风电配件相关存货计提存货减值准备 195.32 万元，在此提示各位投资者注意投资风险。

(二)原材料价格变动对毛利率影响

公司主要产品为钣金件、对重块、电梯绳和风电配件，原材料主要为钢材。

近两年内公司主要产品的原材料热轧卷板市场结算价格走势如下：



来源：同花顺 iFinD

如上图所示，公司主要产品的原材料单价变动呈整体下降后平稳波动状态。2023年热轧卷板期货结算价格较2022年整体呈下降趋势，2023年平均结算价为3,970.23元/吨，较2022年4,358.74元/吨下降8.91%，截至2023年12月末，热轧卷板期货结算价收于4,110.00元/吨。钢材、板材等原材料价格向下波动的趋势，对公司毛利率有正向的影响，但因为原料降幅均小于下游客户要求的产品售价降幅，因此公司产品的毛利率仍呈下降趋势。

(三)产销量对毛利率的影响

2023年度，公司主要产品产销量情况具体如下：

主要产品	单位	2023年度产量	2023年度销量	生产量比上年增减	销售量比上年增减
钣金件	万件	6,588.31	6,590.19	-9.04%	-10.85%
对重块	吨	226,962.81	287,290.28	-10.74%	-8.05%
电梯绳	吨	29,828.32	33,609.64	45.09%	72.37%
风电制动器	件	7,112	5,523	-17.15%	-33.19%

2023年度，公司钣金件产销量基本持平，对重块产量小于销量，钣金件和对重块的产销量较上年均有所下降。产销量同比下降的主要原因受房地产行业下行、竞争加剧影响所致。近年来我国房地产市场增速放缓，一定程度上导致我国电梯行业发展减缓，电梯行业竞争日益激烈。面对经济下行、需求萎缩、行业产能过剩、利润空间逐渐收窄等压力，2023年度公司总体销量呈现下降趋势。

2023 年度，公司电梯绳产销量均增幅较大，主要系无锡通用 2022 年 7 月纳入合并范围，上年同期数据为 7-12 月数据。电梯绳本年产量增幅小于销量增幅，主要系合理管理在库存货、消化期初库存、减少库存积压。

2023 年度，公司风电制动器产销量均较上年下降，主要受订单减少所致。

综上，本年度公司产品除电梯绳合并期间差异导致产销量同比增加外，钣金件、对重块和风电制动器的产销量较 2022 年均有所下降，产量下降导致产品单位固定成本增加，毛利率下降；销量下降、销售单价下调导致毛利率下降。两方面综合因素影响 2023 年度毛利率下降。

(四)所处行业的上下游情况

电梯配件和风电配件的上游主要为各类钢板(材)、线材等金属材料供应商。我国金属板材供应充足，市场竞争充分，公司在原材料采购价格受大宗商品市场影响较大，整体行业的发展基本不受原材料供应的制约。

电梯配件的主要下游终端为房地产、建筑业及轨道交通等，近年来房地产、建筑业及轨道交通等产业已经趋近饱和，且人口增长缓慢，电梯产销量增速趋于平缓。2022 年度，随着宏观经济增长放缓，叠加近年房地产调控政策的密集落地，我国电梯产量增速不及预期。2022 年底以来，房地产行业稳发展政策的相继推出，老旧电梯换装需求的增长、我国城镇化率的提升以及人们对便捷生活要求的提高等行业有利因素持续存在，我国电梯产量增速有望回暖。

风电配件行业的下游主要为风电整机厂商，2020 年抢装潮，风电补贴退坡导致风电整机厂集中生产，提前消化了市场容量并造成了行业波动，对风电配件行业的经营稳定性和盈利能力造成一定冲击。抢装潮后，风电市场逐渐归于平稳。

(五)市场竞争格局

1. 电梯配件行业

自 2015 年以来，中国房地产市场经历了多次调控周期，增速逐年放缓，2022 年房地产投资开发金额首次出现负增长，且频繁出现信用事件。公司所处的电梯配件行业主要应用于整梯产业和房地产行业，国内房地产行业 2018 年前受政策影响、行业发展支持，发展迅猛，整体及电梯零部件行业随之受益。自 2018 年

以来，我国的房地产受相关调控政策趋严、监管措施不断出台、市场限购限贷力度加强以及宏观调控的持续影响，房地产行业进入增速放缓的新阶段。

电梯配件属于高竞争性行业，经过多年发展，行业竞争格局已基本成熟。公司自 2005 年成立以来始终专注于电梯零部件领域，经过十余年的工艺改进及产品创新，公司对重块、电梯补偿缆、电梯钣金件和电梯钢丝绳等电梯零部件产品能够满足各大品牌整梯厂商的综合需求。2015 年至 2021 年期间，随着市场电梯产量不断增加，部分电梯配件产品技术门槛较低，因此越来越多的企业纷纷加入电梯配件行业，目前我国已形成较为完整的电梯上游零部件产业链，中低速电梯领域配件基本全部实现国产化，不存在供应瓶颈，因此，电梯部件行业属于充分竞争的市场格局，受行业充分竞争及下游整体客户采购价格压力，电梯配件行业内部分企业为了争夺市场份额，在市场上实施价格战，导致市场竞争进一步加剧。

因此，近年来受到国内房地产业发展放缓，电梯整梯行业受到不利影响，公司作为电梯配件厂商，受行业惯性影响所致，近年来出现了电梯配件产品量价齐跌的情形。因电梯配件行业竞争激烈，客户及供应商均为国内外大型整梯厂商或钢贸公司，公司的议价空间有限。近年来政府出台的部分政策，如“城中村、老旧小区改造”“加装电梯”等政策对电梯行业的发展起到正向作用，但受行业惯性、同行业竞争加剧的影响，近年来公司业务收入、毛利率呈下降趋势。公司在此提示各位投资者注意投资风险。公司积极寻求产品变革、技术升级优化、降低生产成本，同时也在不断布局和尝试产业协同和转型，以达到优化公司产品营收的目的。

电梯零部件行业公司主要竞争对手的基本情况如下：

(1) 上海新时达电气股份有限公司

上海新时达电气股份有限公司（股票代码：002527.SZ）创建于 1995 年，是国家重点支持的高新技术企业、全国创新型企业，2010 年在深交所上市，是全国电梯标准化技术委员会委员，主要业务包括机器人产品及系统、控制与驱动产品及系统、电梯控制产品及系统和电梯配件等业务板块。

(2) 江苏同力日升机械股份有限公司

江苏同力日升机械股份有限公司（股票代码：605286.SH）成立于 2003 年 9 月，2021 年在上海证券交易所上市，主要业务为电梯部件及电梯金属材料的研发、生产和销售，主要产品包括扶梯部件、直梯部件和电梯金属材料等三大类别。子公司天启鸿源的主要从事储能系统集成业务及新能源电站开发业务。

（3）苏州市世嘉科技股份有限公司

苏州市世嘉科技股份有限公司（股票代码：002796.SZ）成立于 1990 年 4 月，2016 年在深圳证券交易所上市，主要产品为滤波器和天线等移动通信设备，以及电梯轿厢系统和专用设备箱体系统。

2. 风电配件行业

公司控股子公司三斯风电主要从事风力发电设备配套的包括偏航制动器、转子制动器、锁紧销等产品的生产及销售，其中，风电制动器为三斯风电主要产品。2010 年之前，我国国内风电制动器行业尚处于起步阶段，市场基本被外资品牌占据，风电设备的主轴制动器和 1.5MW 以上（含）机组的偏航制动器 95%以上由国外厂商供应，1.5MW 以下的偏航制动器 80%以上由国外厂商供应。经过内资风电制动器品牌多年以来的技术研发积累与产品力提升，内资品牌在陆上风电制动器和海上风电制动器的市场份额占比不断提升。

经过多年的研发投入与风场运行，三斯风电已积累了丰富的产品技术经验，并与明阳智慧能源集团股份公司（以下简称“明阳智慧”）、运达能源科技集团股份有限公司（以下简称“运达能源”）、上海电气风电集团股份有限公司等国内风电领域知名企业建立起长期稳定的合作关系。受 2020-2021 风电抢装潮及补贴退坡的影响，2023 年各风机主机厂招标标的量在下降，且中标价格持续走低，2022 年，明阳智慧中标销售收入为 1155.20 万元，运达能源中标销售收入为 1938.34 万元。2023 年，因明阳智慧及运达能源部分项目未中标以及部分制动器产品由液压式改为机械式影响，三斯风电 2022 年至 2023 年上半年中标金额下降销售额下滑，上述两大客户 2023 年合计减少销售收入 1,514 万元，此为造成三斯公司 23 年收入下降的主要原因。2023 年下半年三斯风电加快生产高毛利率的新产品和开拓维护后市场维保业务，三斯风电 2024 年一季度销售收入同比上升约 25%。

（六）与同行业公司的对比情况及差异原因

公司电梯业务毛利率与同行业上市公司的对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
新时达	64,331.91	24.87%	52,342.60	21.28%
同力日升	194,689.01	16.68%	217,812.35	14.94%
世嘉科技	27,269.54	11.22%	27,616.53	8.27%
平均值	95,430.15	17.59%	99,257.16	14.83%
华菱精工	141,947.36	4.01%	166,680.96	8.09%

公司电梯业务毛利率整体低于行业平均水平，主要原因系公司产品结构与可比上市公司相比存在差异，公司专注主营业务电梯配件，主要以对重块、钢绳及钣金件为主。公司毛利率低于可比上市公司，主要系新时达和世嘉科技的电梯业务分别为电梯控制产品及系统和电梯箱体系统，其产品毛利率较高；同力日升电梯业务主要包括扶梯部件、直梯部件及电梯金属材料，具体包括扶梯部件-外覆件、驱动系统，直梯部件-井道部件、轿厢部件等，该业务相关毛利率较高。同时公司主要产品为电梯对重块及钣金配件相关产品，属于劳动密集型的产业产品，相较于整梯产品、控制系统以及驱动系统等电梯部件毛利率较低，且相关产品因自重高，具有一定地域运输成本限制，因此导致同行业竞争者竞争逐年越发激烈。公司与可比公司之间在产品结构、业务类型上存在差异，具备合理性。

综上所述，公司 2023 年度毛利率大幅下滑主要系公司产品电梯对重块及板件配件产品属于劳动密集型产业产品，因产品本身特点原因，因此行业进入者增多，区域划分明显，竞争愈发激烈，电梯配重块及钣金配件同行业竞争加剧导致产品价格下降明显，公司主要产品销售单价的降幅大于单位成本的降幅影响所致。公司与可比公司因在产品结构存在差异，毛利率也存在一定程度上的差异，具有合理性。

年审会计师认为：

年审会计师履行了如下核查程序：

1.获取公司近两年销售明细表、客商往来明细表及关联方统计表，访谈公司业务人员，了解各类业务前五大客户和供应商、与公司是否存在关联关系、实际销售和采购内容、销售额和采购额、应收和应付款情况，以及变动原因，并分析

其合理性；

2.访谈公司销售部门及生产部门相关人员，并通过查询公开信息，了解行业上下游情况、市场竞争格局、主要产品销售价格、产销量情况、市场竞争情况，对毛利率变动进行分析；

3.访谈公司采购部门相关人员，了解主要产品的原材料价格变动情况，分析原材料价格波动对毛利率的影响；

4.查询同行业可比公司公开披露信息，查询同行业可比公司的业绩情况，比较分析公司与同行业可比上市公司毛利率的差异原因。

经核查，年审会计师认为：

1. 2023 年公司主要业务板块前五大客户大多为大型电梯整梯厂商，合作关系相对稳定；主要供应商合作均为 2023 年以前即开展合作，前五大客户、供应商符合公司生产经营的实际情况；

2. 2023 年，公司已分析说明主要产品单位售价变动对毛利率的影响，并从产品主要原材料的价格波动、产销量情况、所处行业上下游情况、市场竞争格局、与同行业公司对比情况分析差异原因，毛利率变动符合公司的实际情况，变动具有合理性。

(3) 结合公司近年来主营业务的发展情况及趋势进一步说明公司是否存在持续亏损的风险。

公司回复：

公司主要从事电梯零部件、钣金件加工、新能源（风电、光伏支架）等配件的研发、生产和销售，主营业务以电梯行业产品对重块、钣金件、补偿缆、钢丝绳为主。2019 年至 2023 年，公司销售收入先升后降，净利润持续下降，主要系 2022 年以来，受经济下行、行业发展趋缓、行业竞争日益激烈、原材料价格波动较大等因素影响，加上公司收购资产业绩不及预期计提商誉减值及其他资产减值损失，产品毛利率持续下降、盈利能力收紧，导致净利润下降。

公司积极应对近年来经营情况持续下降的情况，通过对内加强流程管理，梳

理优化供应链、生产流程及制度，积极开拓新领域业务、强化全员销售理念等方式，贯彻执行公司既定发展战略，以提升公司未来的盈利水平。具体如下：

1、电梯行业趋势及公司拟采取的措施

随着国家相关“保交楼”、“金融 16 条”、“保交楼专项借款”“降低贷款利率”“取消限购”等相关刺激政策的实施，刚性和改善性住房市场需求有所回暖，同时各地各项政策的进一步落地，使得房地产行业逐渐回暖，电梯行业及电梯配件行业市场需求有望触底回升。

随着保障性住房建设、新型公共基础设施建设、城市更新、老旧小区改造、家用电梯、景区文旅、城中村改造及电梯加装等业务有所增长，电梯整机销量有望保持稳定。同时，随着电梯保有量和使用量增多以及梯龄的增加，维保服务市场前景广阔。

公司自成立以来始终专注于电梯零部件领域，是国内少有的凭借自身技术和经营积累逐步发展壮大的本土电梯零部件加工企业。公司凭借自身产品质量、柔性化制造、物流区位等优势，能够有力满足各大品牌整梯厂商对电梯对重块、钣金件、钢丝绳、补偿缆补偿链等产品的综合需求。随着上述行业发展向好政策以及电梯市场维保、更新换代需求，公司及下属子公司将根据自身优势积极开拓市场、积极研发新产品、快速反应客户需求公司也将积极采取与客户沟通集成供货、加强技术交流协同研发等方式，增强与客户的粘性，实现成本节约、效益提升目标，提高竞争能力与盈利能力。

公司积极探索转型方向，并且稳步引进推动新业务，开拓公司新的盈利点，目前公司原有钣金业务已成功实现转型，同时具备新能源电池箱体加工能力；天津华菱公司也充分利用其自身区位优势、加工优势正式进入光伏支架加工制造领域，后期也将继续加大对光伏支架业务的投入与市场开发，增加新的利润增长点。

2、风电光伏行业趋势及公司拟采取的措施

在风电市场未来发展趋势方面，我国提出“30•60”碳达峰、碳中和目标，非化石能源占一次能源消费比重将达到 25%左右。光伏发电是中国实现碳达峰、碳中和目标的重要清洁能源利用方式之一，据《“十四五”可再生能源发展规划》，

中国可再生能源发电将在十四五期间占全社会用电增量 50%，《2030 年前碳达峰行动方案》计划 2030 年光伏与风电累计装机将达 1,200GW，在国家“30•60”战略目标的推动下，国内光伏行业将保持逐年快速增长的趋势。

三斯风电深耕风电行业多年，具有与客户共同开发产品、自主研发新品、技术升级改造的专业团队能力，持续服务长期合作客户同时积极利用自身资源嫁接新业务，但因风机行业整体装机量持续下降及招标价格下行，导致公司毛利率走低，公司盈利能力短期内下滑。公司在 23 年开始不断开拓高毛利率新市场，并优化团队结构提升售后服务收入，持续增强自身竞争力。

公司控股子公司安徽新能源，主要从事光伏支架产业，其拥有专业的团队、先进的技术及研发力量、丰富的市场资源。公司 2023 年 6 月增资后，半年时间内获订单近 600MW，实现收入、利润突破式增长。随着光伏行业向好，华菱新能源亦将持续发挥其优势，积极开拓市场，提升盈利能力。

近几年电梯行业虽发展趋缓，但仍有发展机遇。同时国家大力发展新能源行业，公司也已有布局和转型尝试，目前光伏支架业务初见成效。公司将坚守主业、持续降本控费增效、盘活资产，同时积极探索嫁接新能源行业制造加工能力，开拓新业务，以上市公司为平台大力推动各公司发挥技术研发、市场开拓、资源获取优势，提高营业收入，增强盈利能力。与此同时，公司亦适时寻求外延拓展，加强与社会各界优秀资源合作，公司注入优质的、与公司主业能够产生协同效应的业务，积极探索转型，增强盈利能力。

综上，受到房地产行业发展放缓的影响、且同行业竞争者增多，竞争压力逐年增大，整体行业销量及利润下降，从而影响电梯配件行业及本公司产品销售利润下行，营收和毛利率呈下降趋势，公司通过内部优化改革，外部转型尝试等多种方式改善公司经营情况。如市场下行趋势依旧，公司业务转型未达到目标效果，公司可能存在持续亏损的风险，请投资者注意投资风险。

二、关于商誉减值

2023 年，公司计提商誉减值准备 2264.57 万元，对公司业绩影响较大。其中，对江苏三斯风电科技有限公司（以下简称三斯风电）计提商誉减值 1263.37 万元，对无锡通用钢绳有限公司（以下简称无锡通用）计提商誉减值 1001.19 万

元。2023年，三斯风电实现营业收入2611.49万元，亏损1668.66万元，无锡通用实现营业收入3.61亿元，净利润814.67万元。2022年三斯风电在业绩承诺期内亏损936.15万元，业绩承诺完成率为-44.81%，商誉减值408.09万元。此外，报告期内，公司以3776万元收购少数股东持有的无锡通用14.28%股权，上述股权对应注册资本为1429.11万元。

请公司：（1）补充披露三斯风电近2年商誉减值测试详细计算过程、重大参数，与前期是否存在差异等，说明以前年度尤其是2022年对其计提商誉减值是否充分；（2）结合无锡通用2023年业务开展情况、商誉减值测试相关参数的确定依据及其合理性等，说明本年度商誉减值计提是否充分，并结合行业政策、市场竞争及其业务开展情况，分析是否存在商誉继续减值的风险；（3）说明收购无锡通用少数股权的溢价率较2022年5月公司通过摘牌方式取得其控制权时相比是否存在差异及原因，并结合收购以来无锡通用的经营情况和报告期内商誉出现大额减值的情况，进一步说明报告期内公司决定继续收购其少数股权的原因和考虑，相关交易价格是否合理、公允。请年审会计师对问题（1）（2）发表意见。

（1）收购三斯风电的情况

公司经董事会、股东大会审议通过，于2020年初收购三斯风电55%的股权，详细内容请见公司披露的《关于购买资产暨关联交易的公告》（公告编号：2019-076）和《关于调整购买资产暨关联交易相关条款的公告》（公告编号：2020-014），根据协议及补充协议内容，股权转让款的支付与业绩承诺相关，如下：

三斯风电业绩承诺及完成情况表（单位：万元）

年份	2019年	2020年	2021年	2022年	合计
当年承诺业绩	1,419.00	1,866.00	2,041.00	2,089.00	7,415.00
审计后完成情况	1,782.06	4,839.48	1,373.79	-936.15	7,059.18
当年完成比率	125.59%	259.35%	67.31%	-44.81%	95.20%
当年是否完成	是	是	否	否	否

根据协议约定：依据三斯风电每年经审计的财务报告，如在业绩承诺期内，三斯风电截至当期期末累计实现净利润数低于截至当期期末累计承诺净利润数，则当期应补偿金额=（截至当期期末累计承诺净利润数-截至当期期末累计实现净

利润数)÷业绩补偿承诺期限内各年的承诺净利润数总和×标的公司的交易价格5325.32万元-已补偿金额。公司有权从第二至第五期股权转让款中扣除盈利补偿条款约定的当期应补偿金额。

2023年3月,因三斯风电(标的公司)2021年及2022年连续两年未完成当年业绩,股权转让各方达成补充协议,公司不再支付上海三斯电子有限公司(转让方)剩余20%股权转让款,计1,065.064万元,此笔未支付股权转让款已计入公司2023年度营业外收入,同时公司按照业绩承诺协议应收取的业绩补偿款为255.54万元。

(2) 收购无锡通用的情况

2022年6月公司竞拍在北京产权交易所公开挂牌转让的无锡通用钢绳有限公司(以下简称“无锡通用”)57.5869%股权,挂牌转让价为人民币20,731.284万元。根据当时资产评估报告,截至评估基准日2021年9月30日,标的公司的总资产账面价值为40,487.07万元;负债账面价值为12,826.33万元;所有者权益账面价值为27,660.74万元。本次评估以收益法评估结果作为最终评估结论:股东全部权益的评估价值为34,482.67万元,增值额为6,821.93万元,溢价率为24.66%。详细内容请详见公司已披露《关于拟通过公开摘牌方式参与竞拍收购无锡通用钢绳有限公司57.5869%股权的公告》(公告编号:2022-038)

2023年8月30日,公司董事会审议通过拟用现金收购无锡通用现有少数股东法尔福钢绳科技(无锡)有限公司(以下简称“法尔福(无锡)”)持有的无锡通用14.28%的股权事项,交易对价为3,776.00万元,法尔福(无锡)不属于关联方,交易也不构成重大资产重组。详细内容请详见公司已披露《关于收购控股子公司少数股东股权的公告》(公告编号:2023-068)。

(1) 补充披露三斯风电近2年商誉减值测试详细计算过程、重大参数,与前期是否存在差异等,说明以前年度尤其是2022年对其计提商誉减值是否充分。

公司回复:

根据《企业会计准则第8号——资产减值》,企业合并所形成的商誉,至少应当在每年年度终了进行减值测试。商誉应当结合与其相关的资产组或者资产组

组合进行减值测试，相关的资产组或者资产组组合应当是能够从企业合并的协同效应中受益的资产组或者资产组组合。

公司分别于 2022 年末和 2023 年末，聘请了中资资产评估有限公司（以下简称中资资产）以 2022 年 12 月 31 日和 2023 年 12 月 31 日为评估基准日，对三斯风电评估基准日的资产组可收回价值进行评估。

1. 商誉减值计算过程

公司以三斯风电资产组组合预计未来现金流量的现值作为其可收回金额，与包括商誉在内的资产组组合账面价值进行比较，判断商誉是否存在减值。

2022 年末和 2023 年末，公司对收购三斯风电 55% 股权形成的商誉进行了减值测试。商誉减值测试的过程如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
商誉①	1,671.46	1,671.46
归属于少数股东权益的商誉价值②	1,367.56	1,367.56
整体商誉价值③=①+②	3,039.02	3,039.02
可辨认资产组账面价值④	421.79	696.88
包含整体商誉的资产组账面价值⑤=③+④	3,460.81	3,735.90
资产组可收回金额⑥	421.79	2,993.92
商誉是否减值	是	是
商誉减值准备⑦=⑤-⑥	3,039.02	741.98
按持股比例当期计提商誉减值准备金额⑧=⑦*55%	1,671.46	408.09

截至 2022 年末和 2023 年末，三斯风电资产组组合的可收回金额均低于包含商誉的三斯风电资产组组合账面价值，按照持股比例分别测算商誉减值准备 408.09 万元、1,671.46 万元。

2. 商誉减值过程中的重大参数

公司在商誉减值测试过程中，预计三斯风电自由现金流量以及折现过程中所使用的关键参数具体如下：

(1) 2022 年末

主要参数	2022年 实际值	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	永续期
营业收入 (万元)	3,973.86	6,030.56	6,694.28	7,297.01	7,807.60	8,198.13	8,198.13
营业收入 变动率	/	51.76%	11.01%	9.00%	7.00%	5.00%	0.00%
毛利率	29.85%	28.80%	28.57%	28.24%	28.21%	28.21%	28.21%
息税前利 润率	/	9.47%	12.17%	12.30%	12.48%	12.59%	12.59%
折现率	/	13.93%	13.93%	13.93%	13.93%	13.93%	13.93%

1) 营业收入和营业收入增长率的预测:

三斯风电 2022 年实际实现的营业收入为 3,973.86 万元，管理层对偏航制动器、高速制动器、锁紧销及通风系统在报表日前签订但在报表日后执行的订单及报表日后新签订的订单进行了统计。管理层根据销售部门统计的订单情况、2023 年销售目标、2023 年财务预算，对 2023 年偏航制动器、高速制动器、锁紧销及通风系统的收入进行了预计。

根据历史年度销售均价及 2023 年预计收入对应产品均价，并在 2023 年预计产品销量基础上考虑一定的增长后确定偏航制动器在 2024 年-2027 年的收入；考虑到产品的进一步成熟，为进一步稳固客户，在上年预计收入对应产品均价基础上考虑一定的价格优惠，并在上年预计产品销量基础上考虑一定的增长后确定高速制动器、锁紧销在 2024 年-2027 年的收入；三斯风电正在开发新的通风系统，根据预计新旧通风系统的销量及预计的销售均价对 2023 年通风系统的收入进行预计，考虑到产品的进一步成熟，为进一步稳固客户，在上年预计收入对应产品均价基础上考虑一定的价格优惠，并在上年预计产品销量基础上考虑一定的增长后确定通风系统在 2024 年-2027 年的收入；考虑到风电行业在国家政策支持背景下经过过去几年的大量投资后，相关的电站已陆续并网发电，随着电站的运营，发电设备配件的替换投资会逐渐加大，在考虑一定增长后确定构配件产品在 2023 年-2027 年的收入。

2) 毛利率的预测:

三斯风电 2022 年实际实现的毛利率为 29.85%，2023 年预测期较 2022 年毛利率略有下降。从过往情况来看，除 2020 年毛利率受抢装潮影响，产品价格出现大幅上涨，2021 年抢装潮后毛利率下降，风电项目投资归于理性。考虑到风电

项目由于行业竞争的加剧、材料成本的上升，管理层预计预测期内毛利率总体保持下降趋势，并最终保持稳定。

3) 折现率的确定：

折现率以加权平均资本成本（WACC）模型确定，折现率为 13.93%。折现率与 2021 年商誉减值测试所使用的折现率差异，主要系由于基准日等不同原因，无风险报酬率以及风险报酬率有所变动。

4) 息税前利润率的预测：

息税前利润率预测期系公司结合历史销售情况、行业发展，以及公司管理层对市场发展的预期进行预测，永续期与预测期最后一年一致。

(2) 2023 年末

主要参数	2023 年 实际值	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	永续期
营业收入 (万元)	2,611.49	3,806.65	5,183.41	6,815.47	8,424.84	9,267.04	9,267.04
营业收入 变动率	/	45.77%	36.17%	31.49%	23.61%	10.00%	0.00%
毛利率	23.76%	30.00%	27.55%	28.58%	29.56%	30.19%	30.19%
息税前利 润率	/	5.10%	6.54%	10.11%	12.61%	13.22%	13.22%
折现率	/	14.50%	14.50%	14.50%	14.50%	14.50%	14.50%

1) 营业收入和营业收入增长率的预测：

2024 年度营业收入，公司根据销售部门提供的 2024 年预计订单情况、销售目标、财务预算等进行预测，因考虑到 2023 年下半年公司积极开发新客户，且客户关系维护有所改善等原因，2025 年将处于业务较大幅度上升阶段，故 2025 年度至永续期的营业收入在 2024 年度的基础上，随着客户业务稳定逐年增长。

由于近年来风电行业竞争加剧，行业利润空间收窄，三斯风电经营业绩或将继续存在下行风险，未来盈利情况具有一定的不确定性。

2) 毛利率的预测：

公司 2024 年度预测毛利率较 2023 年实际毛利率略有上升，主要系已签订单中部分新增业务毛利率高于历史水平，预测综合毛利率恢复到略高于 2022 年水

平。2025 年预测收入规模增长较高，高毛利率的客户占比可能下降，基于谨慎考虑，预测毛利率下降，以后逐步恢复到历史较高水平。

3) 折现率的确定：

折现率以加权平均资本成本（WACC）模型确定，折现率为 14.50%。折现率与 2022 年折现率差异主要系基准日等不同原因，无风险报酬率以及风险报酬率有变动所致。

4) 息税前利润率的预测：

息税前利润率预测期系公司结合历史销售情况、行业发展，以及公司管理层对市场发展的预期进行预测，永续期与预测期最后一年一致。

综上，2022 年和 2023 年减值测试关键参数的取值，是根据历史实际数据，结合未来计划和行业数据，综合分析差异变化后作出的，是相对可靠和合理的。

3. 与前期是否存在差异

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，公司于 2022 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日对收购三斯风电所产生的商誉，结合与其相关的资产组进行了减值测试，并聘请中资资产评估有限公司出具了资产评估报告，商誉减值测试基本情况如下：

项目	2023 年评估	2022 年评估	差异情况
交易背景	因编制 2023 年度财务报告需要	因编制 2022 年度财务报告需要	-
评估基准日	2023.12.31	2022.12.31	-
减值测试方法	收益法	收益法	-
预测期业绩数据 (收入和净利润)	以 2023 年 12 月 31 日为基准日，根据标的公司的历史经营情况、管理层未来发展规划等，预测未来经营数据	以 2022 年 12 月 31 日为基准日，根据标的公司的历史经营情况、管理层未来发展规划等，预测未来经营数据	-
折现率	14.50%	13.93%	由于评估基准日等不同原因，无风险报酬率以及风险报酬率有变动，从而导致折

项目	2023 年评估	2022 年评估	差异情况
			现率有差异
可回收金额	421.79 万元	2,993.92 万元	由于预测业绩、折现率的变动等因素，导致评估结果有差异

公司收购三斯风电后，对三斯风电资产组商誉减值测试的方法均采用收益法，影响收益法结果的主要因素为预期净现金流量和折现率水平。

（1）预期净现金流量的差异

由于各报告期商誉减值测试时预测收入和营业利润情况存在差异，导致评估时的预期净现金流量存在差异。

（2）折现率水平的差异

项目	2023 年评估	2022 年评估	2023 年与 2022 年两次差异情况
无风险报酬率	2.56%	2.84%	-0.28%
风险溢价	7.07%	7.18%	-0.11%
贝塔	0.9032	0.7704	0.1328
特性风险调整系数	3.50%	3.50%	0.00%
股权资本成本	14.50%	13.93%	0.57%

1) 无风险报酬率和风险溢价的影响

上述减值测试的无风险报酬率和风险溢价均取自测试基准日时的水平。考虑到商誉减值测试的基准日不同，从而导致减值测试时无风险报酬率和风险溢价存在差异。

2) 资本结构的影响

上述减值测试均采用了公司自身的资本结构。由于基准日不同，公司自身资本结构有所不同，从而减值测试计算时采用的资本结构存在差异。

（3）资产组或资产组组合的构成

公司在认定商誉所在的资产组或资产组合时，充分考虑了对生产经营活动的管理或监控方式和对资产的持续使用或处置的决策方式，认定的资产组或资产组组合能够独立产生现金流量。三斯风电资产组为其包含商誉在内的经营性长期资

产，主要包括固定资产、无形资产和使用权资产，公司自收购三斯风电以来，资产组或资产组组合未发生变化。

4、说明以前年度尤其是 2022 年对其计提商誉减值是否充分

2020 年 3 月 1 日，公司收购三斯风电形成商誉 1,671.46 万元，根据《企业会计准则 8 号—资产减值》的规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象，因企业合并所形成的商誉，无论是否存在减值迹象，每年都应当进行减值测试。

2020 年至 2022 年，公司对收购三斯风电所产生的商誉，结合与其相关的资产组进行了减值测试，根据资产组的经营情况、未来规划及预测情况，对包含商誉的资产组的可收回金额进行测算，审慎评价估值模型中的预计收入增长、采用的折现率等关键参数的合理性，谨慎评估与商誉相关的资产组预计未来现金流量现值，以此确定期末是否需要计提减值准备。

2020 年和 2021 年三斯风电未计提商誉减值的原因：

（1）2020 年和 2021 年商誉相关资产组的账面价值大于可收回金额

截至 2020 年 12 月 31 日，在相关假设和限定条件下，经采用收益法评估，公司商誉相关资产组的账面价值为 3,539.68 万元，商誉资产组可收回金额为 11,207.42 万元，无需计提商誉减值准备。

截至 2021 年 12 月 31 日，在相关假设和限定条件下，经采用收益法评估，公司商誉相关资产组的账面价值为 3,866.66 万元，商誉资产组可收回金额为 4,790.81 万元，无需计提商誉减值准备。

（2）2020 年和 2021 年三斯风电预测的收入主要基于管理层规划情况以及在在手订单情况对各业务收入进行预测，预测增长率较为稳健。

（3）2020 年和 2021 年实际经营业绩基本完成收购时点的预测数据。

2019 年收购时点评估预测数据在 2020 年和 2021 年实际收入的对比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2021 年
预测营业收入	12,276.29	13,972.24
实际实现	26,212.57	12,822.26
差异	13,936.28	-1,149.98

2020 年三斯风电实际实现的营业收入为 26,212.57 万元，收购时点预测金额 12,276.29 万元，营业收入较收购时点超额完成 113.52%，主要受 2020 年风电行业抢装潮的影响。

2021 年三斯风电实际实现的营业收入为 12,822.26 万元，营业收入较收购时点预测略有所下降，主要系 2020 年风电行业抢装潮退却后，客户 2021 年装机逐渐放缓，但相较于收购时点仍然有所上升约 20%；同时，从长远来看，国家政策也在鼓励风电行业发展。因此，公司当时预测未来的收入规模仍有一定增长。

综上，2020 年和 2021 年公司商誉未发生减值迹象，故无需计提减值准备，具有合理性。

5、2022 年计提商誉减值是否充分

2022 年末，公司采用收益法将资产组组合预计未来现金流量折算为现值作为资产组组合的可收回金额，并将其与资产组组合账面价值（包括所分摊的商誉）进行比较，确定资产组组合是否发生了减值。

如下文“问题 3.二、”销售费用维修费分析所述，三斯风电因 2020 年风电行业抢装潮期间销售的制动器出现振动异响在质保期内产生维修费 538.22 万元。主要为销售给明阳集团 390 台机组的制动器存在振动异响，2022 年经三斯风电同明阳集团的技术、质量和工程部人员确认并形成初步处理结果，认定 390 台机组的摩擦片存在排屑不畅、磨屑过多、磨合不良、形成不良釉质层等问题导致制动器振动异响。三斯风电通过更换 FA 及 FA+摩擦片解决振动异响问题。截至 2022 年末，共更换了 290 台陆上机组，2023 年完成剩余 78 台陆上机组及 22 台海上机组的更换，公司根据尚未更换的机组数量，对剩余 100 台机组计提了 155 万元的维修费。因部分客户变更油路导致部分制动器产品出现漏油问题，造成 2023 年维修费用大幅上升。漏油现象是因为 2020 年前部分客户降本技改变更油

路造成的，三斯风电发现质量问题并改进工艺后，解决了漏油问题，因产品使用年限原因，此前漏油产品的报修率在 2023 年的呈上升趋势。三斯风电产品质量相对稳定良好，此次发生的质量问题为偶发现象。

公司基于资产组组合过去的业绩、行业的发展趋势及公司对市场发展的预期估计对预测期的营业收入及毛利率分别进行预测，同时考虑公司未来现金流风险程度与公司经营风险基本相当，从而采用公司加权平均资本成本为基础经调整后确定的折现率进行未来现金流量折算。

同时公司聘请中资资产对三斯风电资产组可收回金额进行评估，公司将上述已预提维修费后的业绩提供给中资资产作为预计未来现金流量的依据。截至 2022 年 12 月 31 日，收购三斯风电时形成的商誉相关资产组的账面价值为 3,735.90 万元，商誉资产组可收回金额为 2,993.92 万元，计提商誉减值准备 408.09 万元。

综上，公司在进行商誉减值测试时，测试的方法符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》的要求，采用的假设均参考了行业数据以及公司往期业绩。公司计提商誉减值充分。

(2) 结合无锡通用 2023 年业务开展情况、商誉减值测试相关参数的确定依据及其合理性等，说明本年度商誉减值计提是否充分，并结合行业政策、市场竞争及其业务开展情况，分析是否存在商誉继续减值的风险。

公司回复：

(一) 结合无锡通用 2023 年业务开展情况、商誉减值测试相关参数的确定依据及其合理性等，说明本年度商誉减值计提是否充分

1. 无锡通用 2023 年的业务开展情况

无锡通用主要从事电梯钢丝绳的研发、生产和销售。房地产受经济运行周期的影响，电梯行业景气度不及预期，电梯市场需求下降，行业竞争加剧，公司下游整梯厂压缩产品价格，钢丝绳整体销售在 2023 年有所下降。但从中长期看，我国城镇化率逐步提高、保障房建设持续推进等推动行业发展的有利因素依然存在，同时下游电梯市场进一步向包括公司主要客户在内的行业龙头企业、优质生

产企业集中,也为公司未来保持稳定经营创造了契机。同时公司将强化研发能力,开发新品,深挖客户潜力,联合行业头部企业合作,开拓海内外新客户、新市场,打通新销售渠道。

2. 商誉减值测试过程

2023年末,公司对收购无锡通用57.5869%股权形成的商誉进行了减值测试。商誉减值测试的过程如下:

单位:万元

项目	2023年12月31日
商誉①	2,179.04
归属于少数股东权益的商誉价值②	1,604.87
整体商誉价值③=①+②	3,783.91
可辨认资产组账面价值④	19,826.67
包含整体商誉的资产组账面价值⑤=③+④	23,610.58
资产组可收回金额⑥	21,872.00
商誉是否减值	是
商誉减值准备⑦=⑤-⑥	1,738.58
按持股比例当期计提商誉减值准备金额⑧=⑦*57.5869%	1,001.19

3. 主要参数的确定

公司在商誉减值测试过程中,预计无锡通用自由现金流量以及折现过程中所使用的主要参数具体如下:

主要参数	2023年实际值	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	永续期
营业收入(万元)	36,084.04	35,334.70	39,928.21	43,122.47	45,709.82	47,538.22	47,538.22
营业收入变动率	/	-2.08%	13.00%	8.00%	6.00%	4.00%	0.00%
毛利率	11.28%	13.06%	13.93%	14.87%	15.21%	15.41%	15.41%
息税前利润率	/	3.42%	5.17%	6.61%	7.30%	7.20%	7.20%
折现率	/	10.33%	10.33%	10.33%	10.33%	10.33%	10.33%

(1) 营业收入和营业收入变动率的预测:

公司根据2024年度预计订单情况和销售预算,对2024年度的营业收入进行预测,此后2025年根据经营发展规划、客户稳定性、客户开拓情况平稳增长。

(2) 毛利率的预测:

无锡通用毛利率的预测,结合了无锡通用历史三年的综合毛利率以及可比公司近三年平均毛利率,2024年预测综合毛利率为13.06%,在历史年度和可比公司毛利率区间范围内。2025年至永续期,随着客户稳定和市场拓展,毛利逐步增长,恢复到略高于历史平均水平。

(3) 折现率的确定:

折现率以加权平均资本成本(WACC)模型确定,考虑基准日无风险报酬率以及风险报酬率等因素,测算出折现率为10.33%。

(4) 息税前利润率预测:

息税前利润率预测期系公司结合历史销售情况、行业发展,以及公司管理层对市场发展的预期进行预测,永续期与预测期最后一年一致。

4. 本年度商誉减值计提是否充分

2023年,无锡通用的营业收入和净利润较2022年度有所下降,主要系由于电梯市场需求下降,行业竞争加剧,公司下游整梯厂压缩产品价格,无锡通用生产的钢丝绳销售价格较2022年有所下降,整体经营业绩未达预期。

2023年末,公司结合行业发展现状,采用收益法将资产组组合预计未来现金流量折算为现值作为资产组组合的可收回金额,并将其与资产组组合账面价值(包括所分摊的商誉)进行比较,确定资产组组合存在减值迹象。

公司基于资产组组合过去的业绩、行业的发展趋势及公司对市场发展的预期估计对预测期的营业收入及毛利率分别进行预测,同时考虑公司未来现金流风险程度与公司经营风险基本相当,从而采用公司加权平均资本成本为基础经调整后确定的折现率进行未来现金流量折算。

综上,公司在2023年末对无锡通用进行商誉减值测试时,测试的方法符合《企业会计准则第8号——资产减值》的要求,采用的假设均参考了行业数据、公司往期业绩和行业发展情况,公司于报告期内的商誉减值测试充分。

(二) 结合行业政策、市场竞争及其业务开展情况,分析是否存在商誉继

续减值的风险

1. 主要行业政策

无锡通用主要从事电梯钢丝绳的研发、生产和销售，与电梯行业相关的主要政策具体如下：

序号	名称	发布部门	发布时间	主要内容
1	《“十四五”新型城镇化实施方案》	国家发改委	2022.06	开展老旧小区改造，推进水电路气信等配套设施建设及小区内建筑物屋面、外墙、楼梯等公共部位维修，促进公共设施和建筑节能改造，有条件的加装电梯，打通消防通道，统筹建设电动自行车充电设施，改善居民基本居住条件。
2	《关于进一步释放消费潜力促进消费持续恢复的意见》	国务院办公厅	2022.04	支持缴存人提取住房公积金用于租赁住房，继续支持城镇老旧小区居民提取住房公积金用于加装电梯等自住住房改造。
3	《住宅项目规范（征求意见稿）》	住房和城乡建设部	2022.03	入户层为二层及二层以上的住宅建筑，每单元应至少设置1台电梯。
4	《关于进一步明确城镇老旧小区改造工作要求的通知》	住房和城乡建设部、国家发改委、财政部	2021.12	鼓励金融机构为专业机构以市场化方式投资运营的加装电梯、建设停车设施项目。
5	《关于全面推进城镇老旧小区改造工作的指导意见》	国务院办公厅	2020.07	到“十四五”期末，结合各地实际，力争基本完成2000年底前建成的需改造城镇老旧小区改造任务；城镇老旧小区改造内容可分为基础类、完善类、提升类3类；完善类：为满足居民生活便利需要和改善型生活需求的内容，主要是环境及配套设施改造建设、小区内建筑节能改造、有条件的楼栋加装电梯等；支持小区居民提取住房公积金，用于加装电梯等自住住房改造。
6	《普惠养老城企联动专项行动实施方案（2019年修订版）》	国家发改委、民政部、国家卫生健康委	2019.08	对于利用闲置资源发展养老服务的项目，将增设或改造楼内电梯纳入内部改造类工程范围，无需调整规划。

2. 市场竞争及其业务开展情况

(1) 市场竞争及竞争优势

无锡通用是一家专业的钢丝、钢绳研发、生产企业，已有 40 余年历史，是一家高新技术企业，在行业内拥有一定的市场占有率及客户认可度，其在电梯钢丝绳领域已有较大市场份额，是国内电梯钢丝绳的主要供应商，并被授予“江苏省技术创新示范企业”、“江苏省优秀科技型企业”等荣誉称号。

无锡通用属于电梯配件行业。电梯配件为高竞争性行业，经过多年发展，行业竞争格局已基本成熟。公司自 2005 年成立以来始终专注于电梯零部件领域，经过十余年的工艺改进及产品创新，公司对重块、电梯补偿缆、电梯钣金件和电梯钢丝绳等电梯零部件产品能够满足各大品牌整梯厂商的综合需求。

(2) 业务开展情况

2023 年无锡通用受电梯市场需求下降，行业竞争加剧，公司下游整梯厂压缩产品价格的影响，经营业绩未达预期。2024 年，无锡通用在销售渠道上依靠华菱精工丰富的电梯整梯厂客户资源，积极开拓市场，提升销售收入。同时无锡通用通过与华菱精工控股子公司溧阳华菱在生产环节的协同生产，提升产品交付的质量和时效性。

3. 商誉存在继续减值的风险分析

2023 年，房地产受经济运行周期的影响，电梯行业景气度不及预期，电梯市场需求下降，行业竞争加剧，公司下游整梯厂压缩产品价格，钢丝绳销售价格 2023 年有所下降，经营业绩未达预期。

2023 年末，公司结合无锡通用的历史经营情况、行业发展、未来战略规划等，对收购无锡通用形成的商誉进行了减值测试，无锡通用资产组组合的可收回金额低于包含商誉的无锡通用资产组组合账面价值，按照持股比例测算商誉减值准备 1,001.19 万元。

随着房地产行业稳发展政策的相继推出，无锡通用通过积极开拓新市场、新客户，以提升销售收入。未来，如公司通过资源整合、降本增效等措施实现经营预期则商誉不存在减值风险；反之，如果房地产持续低迷，公司资源整合未达到预期效果，无法实现预测经营目标，则商誉将出现继续减值的风险。

综上，如公司未来生产经营不及预期，则存在继续减值的风险，请投资者注

意投资风险。

年审会计师认为：

会计师主要履行了如下核查程序：

1. 了解华菱精工与商誉减值相关的内部控制的设计和运行有效性；
2. 复核公司商誉减值测试过程，确定测试过程准确性，判断减值测试是否发生变化；
3. 评价管理层委聘的外部估值专家的胜任能力、专业素质和独立性；
4. 取得中资资产评估有限公司以评估三斯风电资产组可收回价值为目的的评估报告，并与评估师沟通讨论其关键参数假设合理性，复核评估机构商誉减值测试过程；
5. 复核评估报告及现金流量预测计算过程，包括折现率、预期收入增长率等关键参数的复核；并与商誉资产组组合的盈利预测、实际业绩情况对比，判断其合理性；
6. 了解了近来无锡通用的行业政策、市场竞争及其业务开展情况，以确定判断无锡通用资产组商誉计提是否充分。

经核查，年审会计师认为：

1. 三斯风电商誉减值测试选取的关键参数与以前年度存在差异，系评估基准日不同，存在差异具有合理性；2022 年度按其账面价值高于可收回金额的部分计提了商誉减值；2023 年度按账面价值高于可收回金额的部分对商誉全额计提了减值准备，商誉减值计提充分；
 2. 无锡通用 2023 年度商誉减值测试考虑了当前行业政策、市场竞争和业务开展情况，商誉减值的计提方法、参数选择合理，减值准备计提充分，符合公司的实际经营情况；是否有继续减值风险将取决于公司后续经营业务的开展情况；
- (3) 说明收购无锡通用少数股权的溢价率较 2022 年 5 月公司通过摘牌方式取得其控制权时相比是否存在差异及原因，并结合收购以来无锡通用的经营**

情况和报告期内商誉出现大额减值的情况，进一步说明报告期内公司决定继续收购其少数股权的原因和考虑，相关交易价格是否合理、公允。

公司回复：

2022年6月公司竞拍在北京产权交易所公开挂牌转让的无锡通用钢绳有限公司（以下简称“无锡通用”）57.5869%股权，挂牌转让价为人民币20,731.284万元。根据当时资产评估报告，截至评估基准日2021年9月30日，标的公司的总资产账面价值为40,487.07万元；负债账面价值为12,826.33万元；所有者权益账面价值为27,660.74万元。本次评估以收益法评估结果作为最终评估结论：股东全部权益的评估价值为34,482.67万元，增值额为6,821.93万元，溢价率为24.66%。

2023年8月30日，公司董事会审议通过拟用现金收购无锡通用现有少数股东法尔福钢绳科技（无锡）有限公司（以下简称“法尔福（无锡）”）持有的无锡通用14.28%的股权事项，交易对价为3,776.00万元，法尔福（无锡）不属于关联方，交易也不构成重大资产重组。公司管理层判断受国内房地产行业影响，电梯钢绳产品销量及毛利率可能受到不利影响，为丰富公司钢绳产品系列、开拓海外渠道，加强对无锡通用的实际控制，便于向无锡通用导入公司相关产业资源，因此开展收购无锡通用少数股东权益的事项，同时与无锡通用少数股东法尔福（无锡）及德国法尔福集团开展合作。截至2023年7月31日，无锡通用净资产为28,698万元，交易标的股权对应净资产为4,098.07万元，增值额为-322.07万元，溢价率为-8.53%。

2023年8月份收购无锡通用少数股权较2022年6月公司通过竞拍摘牌方式取得其控制权时的溢价率相比存在一定差异，收购前为溢价收购，而2023年8月的收购则是折扣收购，前后两次溢价率有差异的主要原因系收购目的、方式不同。2022年6月系公司为取得无锡通用的控制权、开拓公司在电梯钢丝绳配件行业的业务领域而进行的收购行为，为溢价收购，取得方式为拍卖摘牌；而2023年8月的收购系收购的折扣率属于市场正常范围，折扣购买少数股权一方面有折扣购买资产有利于公司经营，一方面对加强公司对于无锡通用的实际控制便于向无锡通用导入公司相关产业资源，另一方面公司与法尔福（无锡）及德国法尔福开展在钢绳领域的产业合作和销售渠道建设，共同开发海外业务。

综上，公司认为上述两次收购交易的目的和方式不一样，因此两次交易的溢价率存在差异具有合理性，交易价格公允。

三、关于费用情况

2023 年度，公司销售费用为 4134.54 万元，同比增长 69.05%，制造费用为 1.60 亿元，同比增长 59.93%，均与营业收入下滑趋势背离。年报显示，销售费用变动原因主要系部分产品在保修期内发生售后事项，需要维修发生的费用增加。

请公司：（1）列示公司销售费用的具体构成和发生明细，并结合所在行业趋势及其他公司情况，说明报告期内销售费用与营业收入变动方向不一致的原因；（2）结合维修费的发生原因，进一步说明报告期内维修费用大幅增加的原因和合理性，公司产品是否存在大规模质量问题并提示相关风险；（3）结合制造费用具体构成，包括但不限于生产管理人员薪酬、厂房设备折旧、水电费用等，说明报告期内制造费用大幅增长的具体原因，与收入变动方向不一致是否具有合理性。请年审会计师发表意见。

（1）列示公司销售费用的具体构成和发生明细，并结合所在行业趋势及其他公司情况，说明报告期内销售费用与营业收入变动方向不一致的原因。

公司回复：

（一）公司销售费用具体构成和发生明细

2023 年度，公司销售费用合计 4,134.54 万元，较 2022 年度增加 1,688.74 万元，增幅 69.05%，主要系维修费增加 1,533.09 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	占比	2022 年度	占比	变动额	变动比例
维修费	2,308.40	55.83%	775.31	31.70%	1,533.09	197.74%
职工薪酬	753.77	18.23%	734.90	30.05%	18.88	2.57%
招待费	478.27	11.57%	539.94	22.08%	-61.67	-11.42%
宣传费	216.42	5.23%	95.95	3.92%	120.46	125.54%
差旅费	145.90	3.53%	101.46	4.15%	44.44	43.80%
代理费	103.30	2.50%	67.88	2.78%	35.42	52.17%
运输费	35.67	0.86%	27.94	1.14%	7.73	27.66%

小车费用	28.03	0.68%	29.89	1.22%	-1.86	-6.23%
折旧费	26.14	0.63%	22.34	0.91%	3.80	16.99%
办公费	10.76	0.26%	15.95	0.65%	-5.19	-32.53%
租赁费	6.41	0.16%	4.22	0.17%	2.19	52.03%
其他支出	21.48	0.52%	30.03	1.23%	-8.55	-28.46%
合计	4,134.54	100.00%	2,445.80	100.00%	1,688.74	69.05%

公司销售费用主要包括维修费、职工薪酬、招待费和宣传费，上述支出占比90.87%。

维修费本年发生 2,308.40 万元，占销售费用的 55.83%，主要为电梯业务补偿缆维修费 922.07 万元和风电业务制动器维修费 1,381.81 万元。电梯业务补偿缆主要系公司前期销售给日立电梯（中国）有限公司（以下简称“日立公司”）的产品出现质量问题，尚在质保期内产生的维修费，主要系材料费和人工费用；风电业务制动器维修费用主要系抢装潮期间销售的制动器产品出现质量问题而产生的。

职工薪酬本年发生 753.77 万元，占销售费用的 18.23%，主要为销售人员发生的工资、奖金和社保支出。

招待费本年发生 478.27 万元，占销售费用的 11.57%，主要为公司开展业务、维护客户关系等与日常经营支出的餐饮费用等。

宣传费本年发生 216.42 万元，占销售费用的 5.23%，主要为线上广告宣传和线下展会展览支出。

(二) 结合所在行业趋势及其他公司情况，说明报告期内销售费用与营业收入变动方向不一致的原因。

2023 年度，公司销售费用 4,134.54 万元，较 2022 年度增加 1,688.74 万元，增幅 69.05%，营业收入下降 11.41%，销售费用率增加 1.26%，具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动金额	变动比率
销售费用	4,134.54	2,445.80	1,688.74	69.05%
营业收入	155,281.67	175,285.63	-20,003.96	-11.41%
销售费用率	2.66%	1.40%	—	1.26%

报告期内，公司销售费用和营业收入呈现相反方向的变动趋势，主要原因为：

(1) 维修费增加 1,533.09 万元

抢装潮期内 2021 年的维修费用约为 193.57 万元，2022 年产生维修费约 775.31 万元，主要系偏航制动器震动异响原因的维修费用增加。2023 年，公司销售费用较 2022 年增加 69.05%，主要原因为维修费增加 1,533.09 万元，增加原因主要系风电产品的偏航制动器和电梯补偿缆售后维修费用的增加，2020 年为风电产品的抢装潮，公司制动器销量较大，当年度公司销售的部分制动器和电梯补偿缆出现问题，在产品保修期内给予修理导致维修费增加。

(2) 宣传费增加 120.46 万元

2023 年，随着疫情影响消除，以及加强产品推广，公司积极参加线下电梯展会，导致展会费用宣传费的投入增加。

(3) 合并范围变化增加 238.50 万元

公司在 2022 年 7 月 1 日非同一控制下企业合并收购无锡通用，其销售费用在 2023 年同比增加了 1-6 月期间的费用支出，无锡通用合并范围的变化影响销售费用增加 238.50 万元。

综上，受上述事项的影响，导致公司销售费用和营业收入的变动方向不一致。

1. 行业趋势对销售费用和营业收入的影响

华菱精工主要从事电梯配件的生产和销售，电梯及其配件行业的发展与房地产行业发展存在较大的相关性，房地产行业的周期性波动将会影响到电梯配件市场的需求。尽管用梯更新、改造和维保市场需求不断扩大，但近年来受房地产行业下行的影响，电梯配件市场需求缩减，导致公司订单量减少，收入下降，2023 年较 2022 年降幅 11.41%。同时在行业竞争加剧的趋势下，为争取市场订单、开拓市场，公司积极参加展会展览，加大产品的推广力度，宣传费同比增加 125.54%。

2. 同行业可比公司情况分析

报告期内，华菱精工可比公司销售费用和营业收入情况如下：

单位：万元

项目	华菱精工	平均值	新时达	同力日升	世嘉科技
销售费用	4,134.54	9,095.90	24,722.45	1,583.72	981.53
销售费用（不含维修费）	1,826.14	8,692.95	23,827.22	1270.10	981.53
营业收入	155,281.67	228,950.44	338,745.31	243,305.25	104,800.75
销售费用率	2.66%	2.96%	7.30%	0.65%	0.94%

由上表可见，华菱精工销售费用率与可比公司平均值基本接近，2023 年度公司销售费用与营业收入变动趋势不一致，主要原因系 2023 年度维修费用增加以及子公司无锡通用合并范围变化引起的费用期间存在差异，剔除上述因素后，销售费用和营业收入呈同方向下降趋势。

(2) 结合维修费的发生原因，进一步说明报告期内维修费用大幅增加的原因和合理性，公司产品是否存在大规模质量问题并提示相关风险。

公司回复：

2023 年度，公司销售费用中的维修费增加 1,533.09 万元，增加原因主要系风电的制动器产品和电梯补偿缆产品售后维修费用增加，系偶发事项。其中 2023 年度风电制动器漏油发生维修费 1,274.59 万元，电梯补偿缆表面龟裂发生维修费 912.58 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
风电制动器-振动异响	0.00	538.22
风电制动器-漏油	1,274.59	0.00
电梯补偿缆-表面龟裂	912.58	0.00
合计	2,187.17	538.22

1. 风电制动器振动异响和漏油事项

2022 年振动异响事项：2019 年至 2020 年为风电行业抢装潮，期间部分制动器产品发生振动异响维修，且因相关产品使用年限越长出现振动异响的可能性越大，因此抢装潮期间安装的在质保期内的制动器维修费用为 538.22 万元。主要为销售给明阳集团 390 台机组的制动器存在振动异响，2022 年经三斯风电同明阳集团的技术、质量和工程部人员确认并形成初步处理结果，认定 390 台机组的

摩擦片存在排屑不畅、磨屑过多、磨合不良、形成不良釉质层等问题导致制动器振动异响。三斯风电通过更换 FA 及 FA+摩擦片解决振动异响问题。截至 2022 年末，共更换了 290 台陆上机组，预计 2023 年将完成剩余 78 台陆上机组及 22 台海上机组的更换，公司根据尚未更换的机组数量，对剩余 100 台机组计提了 155 万元的维修费。上述剩余 100 台机组已在 2023 年度完成更换维修。

2023 年漏油事项：风电制动器 2023 年因漏油问题产生维修费共计 1,274.59 万元。2019 年-2020 年为风电产品的抢装潮，也是公司产品交付的高峰期，而风电主机厂基于降本和风机设计的迭代考虑，风机回油系统设计由回油管演变为积油瓶形式，三斯风电的产品设计未及时随之调整适应，导致后期陆续出现漏油问题，三斯风电与客户进行反复沟通，因双方对责任的界定存在疑义，又经历三年的突发事件影响，最终认定为密封导致的漏油问题，确定了因产品尚在质保期内，三斯风电应免费进行维修。维修方案由原来的两道密封变更为三道密封，活塞的表面处理方式也进行了升级。截至 2023 年末，公司预计约有 4370 台，预估维修费约 550 万元，公司在 2023 年度进行了计提。公司预计将在 2024 年度及 2025 年度完成维修任务。

2. 电梯补偿缆表面龟裂事项

2023 年度因电梯补偿缆表面龟裂产生维修费 912.58 万元，主要为公司销售给日立公司的补偿缆存在表面龟裂，在产品质保期内所发生的维修费用支出。

2020 年至 2021 年期间，日立公司内部发现其销售电梯中的补偿缆存在表面龟裂现象，因此日立公司在 2021 年下半年对此事予以关注，开始排查统计表面龟裂所涉及的补偿缆，排查后经第三方鉴定，补偿缆表面龟裂系 2017 年至 2018 年期间销售的补偿缆发生的质量问题。2023 年度日立公司与华菱精工就补偿缆龟裂事项确定整体涉及质量维修的补偿缆数量合计为 4229 台，截至 2023 年末，公司已实际维修 1696 台。日立公司整梯的维保期限主要为 5 年，至 2024 年末，上述补偿缆所涉及的日立公司整梯预计有 1250 台将超过其整梯的维修期限，因此对于超过维修期限的补偿缆无需维修；剩余 1283 台仍在保修期内，公司对剩余在保修期内的 1283 台计提了维修费 423.78 万元，2023 年度累计发生补偿缆维修费 912.58 万元。

2023 年度，公司累计发生维修费 2,308.40 万元，上述问题中，风电制动器维修费 1,274.59 万元，电梯补偿缆维修费 912.58 万元，累计占 2023 年度维修费的 94.75%，公司对上述质量问题已予以维修确认，并对预计将发生的费用进行预提。

公司在生产经营过程中一直严把产品质量关，发挥质量稳定性是公司生产经营的生命线。而出现上述产品质量问题系公司生产运营多年中，出现的两个产品的产品质量问题，系偶发现象，主要客户均为风电行业的龙头客户，对质量要求亦较为严格。公司风电及补偿缆产品属于批量生产的零配件产品，原料品质、设计更新、标准变化、生产线批次、运输等原因均有可能造成产品质量问题，后续公司将持续提升产品质量，加强产品质量过程及出厂检验，积极跟踪关注质保期内产品，通过加强质量管理体系，提高公司产品质量保证，尽量减少未来产品因质量问题产生的经营风险。截至本回复出具之日，公司不存在大规模质量问题。公司在此提醒投资者注意投资风险，如后续有涉及信息披露的事项或可能造成重大质量问题的将及时履行信息披露义务。

(3) 结合制造费用具体构成，包括但不限于生产管理人员薪酬、厂房设备折旧、水电费用等，说明报告期内制造费用大幅增长的具体原因，与收入变动方向不一致是否具有合理性。

公司回复：

(一)制造费用具体构成及其变动原因

报告期内，公司主要产品中制造费用的构成及其变动如下：

单位：万元

项目	2023 年	占比	2022 年	占比	变动金额
水电燃气	4,054.51	32.62%	1,947.44	19.41%	2,107.07
折旧	5,545.03	44.61%	5,038.43	50.22%	506.60
维修费	395.11	3.18%	124.80	1.24%	270.31
租赁费	516.91	4.16%	408.98	4.08%	107.93
职工薪酬	361.63	2.91%	358.19	3.57%	3.44
物料消耗	778.54	6.26%	1,013.28	10.10%	-234.74
加工费	539.40	4.34%	864.71	8.62%	-325.31
其他	239.00	1.92%	276.12	2.75%	-37.13

运输费	2,819.9	—	—	—	—
安全生产费	793.59	—	—	—	—
合计	16,043.62	100.00	10,031.95		6,011.67

注：公司 2023 年度年报披露的制造费用中包含了运费和安全生产费 3,613.51 万元，2022 年度制造费用中未包含直接计入销售费用的运费和安全生产费。

2023 年度，公司主要产品中制造费用（不含运输费及安全生产费）为 12,430.13 万元，较 2022 年增加 2,398.17 万元，主要为水电燃气费增加 2,107.07 万元，折旧费增加 506.60 万元。水电燃气费增加主要系：1) 子公司溧阳华菱 2022 年处于建设初期，部分生产线尚未完工投产，2023 年溧阳华菱各项生产线基本完工投产，水电燃气费增加，燃气费增加 537 万元、电费增加 831 万元；2) 公司 2022 年 7 月收购子公司无锡通用，2023 年无锡通用费用期间为 12 个月，导致 2023 年电费增加 566 万元。同时折旧费用随着子公司溧阳华菱的投产，折旧费用增加 506.6 万元。

无锡通用 2023 年销量为 2.86 万吨，较 2022 年减少 0.52 万吨，无锡通用的生产过程中主要原料包括自行生产或外购半成品原料股，2022 年外购半成品原料股 1.03 万吨，2023 年外购半成品原料股 0.62 万吨，减少 0.41 万吨，因此销量相应减少，同步影响直接生产材料成本消耗，而不影响制造费用水平。因此营收的下降与制造费用变化方向不呈同步为正常现象。

无锡通用电费情况明细：

电费	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合计(万元)
2022	99	64	110	108	76	124	90	99	92	90	101	99	1,151.54
2023	38	105	118	87	93	95	105	105	97	88	107	99	1,137.25

无锡通用 2022 年度全年销量 3.38 万吨，2023 年度销量 2.86 万吨，销量减少 0.52 万吨。从产品结构上来看，2022 年度外购原料股 1.03 万吨，2023 年外购原料股 0.62 万吨，其中外购溧阳华菱股 0.54 万吨，约占比 2023 年总外购股的 87%。销量降低的主要原因为外购股减少 0.41 万吨，且无锡通用自行生产，因此对自制生产所消耗的电费无影响。

钢丝绳生产方式：

线材原料→（磷化、热处理）→半成品丝→（捻股）→半成品股→（合绳）
→成品绳

无锡通用与关联方溧阳华菱之间的加工生产模式为：

溧阳华菱：2023 年共生产加工丝：14,732 吨；生产加工股：5,690 吨；生产加工绳：930 吨；销量丝：11,697 吨；股：5478 吨；绳：1,977 吨。

无锡通用：销售均为成品绳，2023 年产量 27,828 吨，销售 28,610 吨。

1) 原料丝：

2023 年 1 月至 2023 年 3 月，无锡通用委托溧阳华菱代加工：无锡通用采购线材原料，委托溧阳华菱进行磷化、热处理加工，制成半成品丝后，归还无锡通用，按加工费结算，2023 年为无锡通用共加工 1,358 吨线材；

2023 年 4 月起，溧阳华菱自行采购原材料加工，进行磷化、热处理加工，制成半成品丝后，销售至无锡通用，无锡通用 4-12 月采购溧阳华菱半成品丝 9,935 吨。

2) 半成品原料股：溧阳华菱半成品丝作捻股加工，制成半成品股，销售至无锡通用，2022 年无，2023 年采购约 5,400 吨。

绳：溧阳华菱半成品股作合绳加工，制成成品绳，销售至无锡通用，2022 年无，2023 年销售 587 吨。

无锡通用 2024 年度销量呈现下滑趋势，1-5 月份已实现销售 9,416 吨，据市场及客户需求分析，未来 7 个月预估销量 1.4 万吨，全年销量预计 2.3 万吨。

(二)制造费用变动与收入变动呈反向波动的原因分析

2023 年度，公司营业收入较 2022 年度有所下降，而制造费用较 2022 年度增加，主要产品的制造费用和营业收入情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动金额
制造费用	12,430.13	10,031.95	2,398.18

营业收入	151,307.62	169,997.73	-18,690.11
------	------------	------------	------------

注：公司 2023 年年度报告中披露的制造费用中包含了运费和安全生产费 3613.51 万元，上述 2023 年度制造费用中未包含直接计入销售费用的运费和安全生产费。

营业收入同比下降主要系近年来我国房地产市场增速放缓，一定程度上导致我国电梯行业发展减缓，电梯行业竞争日益激烈。面对经济下行、需求萎缩、行业产能过剩、利润空间逐渐收窄等压力，2023 年度公司总体销量和产品价格均较 2022 年度下降。

制造费用同比增加主要系：1) 合并范围变化，2022 年 7 月收购无锡通用，无锡通用制造费用在 2022 年为 7-12 月，2023 年度为整年度；2) 子公司溧阳华菱 2022 年尚处于建设初期，相关生产线尚未完工投产，制造费用较低，2023 年已投入生产

2023 年度公司水电燃气较 2022 年增加 2,107.07 万元，主要系溧阳华菱 2023 年电费较 2022 年增加约 831 万元，燃气费增加约 537 万元；无锡通用合并范围变化增加电费约 566 万元。

溧阳华菱部分在建工程于 2021 年完成转固，2022 年计入制造费用折旧为 898.98 万元，2023 年计入制造费用折旧 1033.99 万元。综上，公司 2023 年制造费用增加而收入下降，符合公司实际经营情况，具有合理性。

综上，公司 2023 年制造费用增加而收入下降，符合公司实际经营情况，具有合理性。

年审会计师认为：

会计师主要履行了如下核查程序：

- 1、了解公司销售费用相关的内部控制，评价其内部控制制度设计是否合理；
- 2、获取报告期内销售费用的构成明细表，核查公司销售费用明细项目分类是否恰当，访谈销售部门主要负责人，了解变动幅度较大的费用支出的具体情况，了解维修费支出较大的原因，是否存在规模性的产品质量风险；

3、与同行业上市公司销售费用及业务规模进行比较，对比分析销售费用和收入变动的差异情况；

4、获取报告期内制造费用的构成明细表，访谈财务人员，了解制造费用归集情况；

5、访谈生产部门主要负责人，了解制造费用变动的原因，分析变动是否合理。

经核查，会计师认为：

1、公司销售费用主要包括维修费、职工薪酬、招待费和宣传费，公司营业收入下降主要受市场宏观环境影响，销售费用增加主要系维修费用和合并范围的变化所致，销售费用与营业收入变动方向不一致符合公司的实际经营；

2、2023 年度，公司维修费大幅增加，均为在产品质量保修期内予以维修导致维修费用增加；

3、公司 2023 年制造费用增加而收入下降，主要为合并范围变化以及子公司溧阳华菱 2023 年投产运营影响导致制造费用增加，相关支出合理，符合公司实际请情况。

四、关于在建工程

2021 年至 2024 年一季度，公司在建工程规模持续增加，在建工程账面价值分别为 3039.74 万元、7978.65 万元、11457.12 万元、14225.30 万元。同时，公司营业收入连续多年持续下滑，2021 年至 2024 年一季度实现营业收入分别为 22.34 亿元、17.53 亿元、15.53 亿元、2.40 亿元。

请公司：（1）结合公司经营战略、业务变化情况、原有产线开工率、产能利用情况、主要产品产销情况等，说明公司在营收持续下滑情况下，近年来大量购建在建工程的原因和合理性；（2）结合在建工程建设进度、会计准则和行业惯例，逐项说明各在建工程是否达到预定可使用状态，是否应转入固定资产或无形资产核算；（3）补充披露在建工程中前十大采购方的名称、是否关联方、成立时间及注册资本、采购金额及预付比例、后续资产交付时间等信息，并说明交易对方与控股股东及其关联方是否存在资金或业务往来。请年审会计师发表意见。

(1) 结合公司经营战略、业务变化情况、原有产线开工率、产能利用情况、主要产品产销情况等，说明公司在营收持续下滑情况下，近年来大量购建在建工程的原因和合理性。

公司回复：

2021年末至2024年3月31日各期末，公司在建工程和营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2021年12月31日/2021年度	2022年12月31日/2022年度	2023年12月31日/2023年度	2024年3月31日/2024年1-3月
在建工程	3,039.74	7,978.65	11,457.12	14,225.20
在建工程变动比率	—	162.48%	43.60%	24.16%
营业收入	223,392.46	175,285.63	155,281.67	23,955.74
营业收入变动比率	—	-21.53%	-11.41%	-84.57%

注：2024年3月31日和2024年1-3月数据未经审计。

2021年至2024年3月31日各期末，公司营业收入逐年下降，而在建工程期末余额呈上升趋势，主要原因系子公司溧阳安华精工科技有限公司（以下简称“溧阳安华”）投建的“新型电梯配件生产基地项目”车间厂房建设增加所致，其 在建工程各期末余额分别为 1,110.07 万元、7,745.20 万元、11,132.79 万元和 13,617.76 万元，占在建工程比率分别为 36.52%、97.07%、97.17%、95.73%。

2019年，公司处于快速发展阶段，现有产线已无法满足公司的发展战略，产能利用率处于较为饱和状态。2019年至2023年，以公司对重块产销量为例，其各年产销售量情况具体如下：

单位：吨

期间	生产量	销售量
2019年度	253,146.91	360,237.97
2020年度	310,764.40	383,672.67
2021年度	323,874.55	403,249.61
2022年度	254,269.00	312,433.00
2023年度	226,962.81	287,290.28

2015年至2018年间，国内房地产行业虽增速放缓，但仍呈快速发展形势，

公司的电梯配件业务随着房地产行业的快速发展，在当时，公司综合考虑了电梯行业发展趋势、政府支持性政策、公司产能情况、未来拟开拓的新业务以及公司期望实现集中制造、专业化管理的愿景，拟建设自动化、智能化、信息化新工厂，提高生产效率降低成本。

基于上述原因，公司于 2019 年开始筹划在溧阳市社渚镇建设新项目“新型电梯配件生产基地项目”，即溧阳安华车间厂房建设工程。但由于项目用地指标审批流程、募投项目备案手续等系列因素，该项目 2019 年底完成备案、2020 年底正式完成可研报告编制，2021 年初获得土地证书并开工建设。

2022 年，受地产行业下行影响，公司电梯配件产销量下降，同时公司考虑到新能源汽车行业良好发展情景，为积极开拓新业务开发新市场实现企业转型，提升企业盈利能力，公司计划变更溧阳安华车间厂房建设工程的实施项目，尝试向新能源汽车配件及高压连接器产品方向发展，并同时筹备开展了“新能源汽车高压连接系统零部件项目”的非公开发行股票项目。但由于市场情况变化导致公司战略调整，导致公司转型计划暂停，且因项目工程建设设计、项目备案各项流程转变等因素，延缓了溧阳安华车间厂房的建设。

综上，公司主要在建工程建设综合考虑了电梯行业发展趋势、新能源方向发展前景、产能利用率、开拓新业务转型升级等需求，为公司提高营收、增强盈利能力做出的审慎决策。但由于建设过程中，项目规划时间久、电梯行业市场行情发生变化、建设项目备案、审批、土地招拍挂等流程复杂、公司战略调整等影响，在项目未满足使用条件的情况下，公司积极寻求探索转型，并且加强资源整合力度，保障资产盘活。

项目建设进度放缓、时间周期拉长、建设进度无法匹配项目建设预期效益。长期以来，公司管理层及股东方积极寻找多方资源，通过引入符合当地投资需求项目或租赁厂房等方式盘活资产。2024 年 5 月公司与当地政府协商达成一致，确认了溧阳安华建成后的一栋厂房的租赁协议，实现了资产的盘活，另一栋厂房租赁事项亦在积极洽谈中。

公司管理层始终以公司利益为先，经营决策综合考虑行业发展、企业实际以及项目建设实际情况，适时做出调整。公司营收持续下滑、购建在建工程增长，

符合公司实际的战略发展，具有合理性

(2) 结合在建工程建设进度、会计准则和行业惯例，逐项说明各在建工程是否达到预定可使用状态，是否应转入固定资产或无形资产核算。

公司回复：

2021年至2024年3月31日，公司各期末在建工程情况如下：

单位：万元

项目	2021年12月31日		2022年12月31日		2023年12月31日		2024年3月31日		变动金额		
	金额	工程进度	金额	工程进度	金额	工程进度	金额	工程进度	2022年12月31日	2023年12月31日	2024年3月31日
溧阳安华车间厂房建设	1,110.07	8.54%	7,745.20	59.58%	11,132.79	85.93%	13,617.76	100.00%	6,635.12	3,387.59	2,484.97
办公楼附属工程	0.00	—	108.60	50.05%	197.60	91.06%	197.60	91.06%	108.60	89.00	0.00
4#5#6#7#车间项目	862.29	44.94%	0.00	100.00%	0.00	100.00%	0.00	100.00%	-862.29	0.00	0.00
电梯钣金零部件加工扩产项目	519.02	60.89%	0.00	100.00%	0.00	100.00%	0.00	100.00%	-519.02	0.00	0.00
溧阳华菱生产线建设	331.92	59.22%	5.05	64.29%	0.00	100.00%	0.00	100.00%	-326.87	-5.05	0.00
其他零星工程	216.43	—	119.80	—	126.73	—	409.83	—	-96.63	6.93	283.10
合计	3,039.74	—	7,978.65	—	11,457.12	—	14,225.20	—	4,938.91	3,478.47	2,768.08

注：2024年3月31日和2024年1-3月数据未经审计。

2021 年末至 2024 年 3 月 31 日，公司在建工程期末余额逐年增长，增加金额分别为 4,938.91 万元、3,478.47 万元和 2,768.08 万元，其中溧阳安华车间厂房建设对各期末变动影响较大，占变动金额的 134.34%、97.39%和 89.77%。

其他零星工程主要为车间设备加装等短期安装改造性项目，各期末变动主要原因为报表日尚未安装完成。

2021 年末至 2024 年 3 月 31 日，公司主要在建工程包括溧阳安华车间厂房建设、办公楼附属工程、4#5#6#7#车间项目、电梯钣金零部件加工扩产项目-1.6M 回转窖金属热压成型生产线设备基础项目工程、溧阳华菱生产线建设，上述工程项目合计金额占在建工程期末比例分别为 92.88%、98.50%、98.89%、97.12%。

（1） 溧阳安华车间厂房建设

溧阳安华车间厂房建设为公司 2021 年投产，项目总预算 12,955.74 万元，截至 2024 年 3 月 31 日，项目累计投入金额 13,617.76 万元，项目进度主体工程已基本完工，目前工程处于消防验收阶段，尚未达到预定可使用状态，2024 年 5 月底验收通过，项目完工并达到可使用状态后转入固定资产核算。项目实施过程详见“问题 4 一、”

（2） 办公楼附属工程

办公楼附属工程为子公司安华机电 2022 年建设的办公楼附属楼，项目总预算 217.01 万元，截至 2024 年 3 月 31 日，项目累计投入 197.60 万元，目前附属楼外部架构已施工完成，正在进行内部基础设施和水电规划，尚未达到预定可使用状态，预计 2024 年完工并达到可使用状态后转入固定资产核算。

（3） 4#5#6#7#车间项目

4#5#6#7#车间项目为公司 2021 年建设的用于生产压铸对重块的生产线，项目总预算 862.29 万元，该项目已于 2022 年达到预定可使用状态，并于 2022 年转入固定资产核算。

（4） 电梯钣金零部件加工扩产项目

电梯钣金零部件加工扩产项目为公司 2018 年投建的 1.6M 回转窖金属热压

成型生产线设备基础项目工程，项目总预算 1,918.59 万元，2018 年至 2022 年，工程分批转入固定资产，截至 2022 年，项目已全部完工验收并转入固定资产。

(5) 溧阳华菱生产线建设

溧阳华菱生产线建设为公司 2020 年建设的钢丝表面处理线项目，该项目为控股子公司溧阳华菱生产电梯钢丝绳所需生产线设备，项目总预算 5,115.63 万元，该项目于 2020 年至 2023 年，根据不同工程状态转入固定资产核算，截至 2023 年末，项目已全部完工转入固定资产。

公司按照会计准则的规定，在工程项目达到预计可使用状态时，按建造工程项目达到预定可使用状态前所发生的全部支出，作为资产的入账价值转入固定资产。所建造的已达到预定可使用状态、但尚未办理竣工决算的资产，自达到预定可使用状态之日起，根据工程预算或者实际成本等，按估计的价值转入固定资产，并按公司固定资产折旧政策计提固定资产的折旧，待办理竣工决算后，再按实际成本调整原来的暂估价值。

综上，公司所建设项目均符合公司实际生产建设所需，符合具体经营情况。在建工程已按照会计准则的规定，在达到预计使用状态时转入固定资产进行后续核算。

(3) 补充披露在建工程中前十大采购方的名称、是否关联方、成立时间及注册资本、采购金额及预付比例、后续资产交付时间等信息，并说明交易对方与控股股东及其关联方是否存在资金或业务往来。

公司回复：

截至 2024 年 3 月 31 日，公司尚未完工的在建工程主要为溧阳安华车间厂房建设和办公楼附属工程，其主要供应商信息如下：

1. 截至 2024 年 3 月 31 日，溧阳安华车间厂房建设前十大供应商情况具体如下：

单位：万元/%

序号	供应商名称	是否关联方	成立时间	注册资本	采购金额	履行情况	预付金额	预付比例	后续资产交付时间
1	中崢建设集团有限公司	否	1982-11-25	30,800.00	13,031.74	尚未履行完毕	0.00	0.00	消防施工中，2024 年交付
2	常州市瑞泽博格电力科技有限公司	否	2016-09-23	1,000.00	348.44	履行完毕	0.00	0.00	已交付，2024 年整体验收
3	深圳建昌工程设计有限公司	否	2006-7-21	1,000.00	77.06	履行完毕	0.00	0.00	已交付，2024 年整体验收
4	溧阳长维工程技术咨询有限公司	否	2020-10-10	100.00	52.94	履行完毕	0.00	0.00	已交付，2024 年整体验收
5	溧阳市硕晟冷暖设备工程有限公司	否	2009-07-01	100.00	33.28	履行完毕	0.00	0.00	已交付，2024 年整体验收
6	溧阳市远大安防科技有限公司	否	2014-03-31	50.00	21.88	履行完毕	0.00	0.00	已交付，2024 年整体验收
7	江苏中煤地质工程研究院有限公司	否	1992-10-04	3,500.00	17.91	履行完毕	0.00	0.00	已交付，2024 年整体验收
8	苏州市灵湖电力安装工程有限公司	否	2003-12-12	3,000.00	10.68	履行完毕	0.00	0.00	已交付，2024 年整体验收
9	常州市新北区建设工程设计审查中心有限公司	否	2018-07-20	300.00	8.57	履行完毕	0.00	0.00	已交付，2024 年整体验收
10	江苏天目建设集团电梯工程有限公司	否	2009-02-23	2,000.00	8.56	履行完毕	0.00	0.00	已交付，2024 年整体验收
	合计				13,611.06				

注：2024 年 3 月 31 日和 2024 年 1-3 月数据未经审计。

2. 截至 2024 年 3 月 31 日，办公楼附属工程建设供应商情况具体如下：

单位：万元/%

序号	供应商名称	是否关联方	成立时间	注册资本	采购金额	履行情况	预付金额	预付比例	后续资产交付时间
1	溧阳市鑫华彩钢结构件厂	否	2004-02-17	400.00	100.55	履行完毕	0.00	0.00	已交付，2024 年整体验收
2	南京楚裕金属材料有限公司	否	2006-03-06	60.00	40.97	履行完毕	0.00	0.00	已交付，2024 年整体验收
3	江苏新曙建设有限公司	否	2021-10-26	1,000.00	36.20	履行完毕	0.00	0.00	已交付，2024 年整体验收
4	郎溪县华发砼业有限公司	否	2011-01-24	1,500.00	10.98	履行完毕	0.00	0.00	已交付，2024 年整体验收
5	常州风云板业有限公司	否	2015-10-20	500.00	7.42	履行完毕	0.00	0.00	已交付，2024 年整体验收
6	溧阳南祥贸易有限公司	否	2012-12-11	500.00	1.48	履行完毕	0.00	0.00	已交付，2024 年整体验收
	合计				197.60				

注：2024 年 3 月 31 日和 2024 年 1-3 月数据未经审计。

截至 2024 年 3 月 31 日，公司主要在建工程所涉及交易的供应商成立时间较久，其中中崢建设集团有限公司为溧阳安华车间厂房建设的总包方，成立于 1982 年。主要供应商的成立时间、规模与公司向其采购内容业务及采购规模具有匹配性。其中溧阳市远大安防科技有限公司、南京楚裕金属材料有限公司注册资本分别为 50 万元和 60 万元，主要经营安防产品的销售和金属材料销售。公司主要向其采购其安防产品和建造使用的钢产品，采购金额分别为 21.88 万元和 40.97 万元，交易业务、金额与其所经营业务及供应商规模相匹配，往来交易具有合理性。中崢建设集团有限公司因其工厂周期较长，施工过程中变更过施工方案并工厂中存在部分增项，包括因周期增长增加的人工和材料、厂房用途施工变更导致的增加项等，因此采购金额与中标金额不一致。

公司在建工程供应商确定方式以公开招标或询比价为主，比较过程中综合考虑供应商报价情况、经营状况、资质实力等信息，公司与在建工程供应商之间均不存在关联关系，供应商与公司控股股东及其关联方亦不存在资金或业务往来。

年审会计师意见：

会计师主要履行了如下核查程序：

- 1.评价并测试与在建工程相关的关键内部控制的设计和运行的有效性；
- 2.访谈生产部门和销售部门主要负责人，了解公司业务变化情况、生产线开工率、产能利用情况、主要产品产销情况等；
- 3.取得在建工程项目明细，了解在建工程项目背景、战略规划、工程施工情况，并监盘主要工程项目，实地查看在建工程的建设情况；
- 4.检查公司在建工程转固时点是否符合企业会计准则的规定，入账价值与在建工程的相关记录是否核对相符，是否与竣工决算、验收单等一致；
- 5.查阅公司在建工程采购及付款台账，通过企查查等公开渠道查阅主要供应商基本情况，确认是否存在关联关系；
- 6.抽查现金流量表中与“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”的具体内容，追查至相对应的合同、银行存款、票据等资料；

7.询问控股股东是否与上述供应商之间存在资金往来，并获取控股股东不存在资金往来承诺函。

经核查，会计师认为：

1、2023 年度，公司营业收入下降，主要受市场环境变化影响，在建工程项目实施后，有助于增强公司在产品、产能和营销服务等方面的竞争能力，对公司实现发展战略、扩大经营规模和提高业绩水平有积极作用，项目投资经过公司审慎评估，具有合理性；

2、2023 年度，公司按照会计准则的规定对在建工程进行核算，在建工程房屋及建筑物转入固定资产的时点为相关资产达到预定可使用状态并经过竣工验收；

3、公司在建工程供应商确定方式以公开招标或询比价为主，比较过程中综合考虑供应商报价情况、经营状况、资质实力等信息，具备合理性。公司与在建工程供应商之间均未发现关联关系，供应商与公司控股股东及其关联方未发现资金或业务往来。

五、关于长短期借款

2023 年末，公司货币资金为 2.36 亿元，长短期借款共计 6.34 亿元，其中短期借款、一年内到期的非流动负债和长期借款分别为 1.57 亿元、1.71 亿元、3.06 亿元，近年来，公司带息债务规模较以前年度呈现较大增长，报告期末资产负债率为 56.03%。此外，2023 年公司发生利息费用为 2492.30 万元，利息收入仅 195 万元。

请公司：（1）结合日均货币资金余额说明利息收入与货币资金规模的匹配性，是否存在未披露的限制性安排，是否存在货币资金被控股股东及其相关方实际使用的情况；（2）结合平均存贷款利率差、各业务板块日常运营资金需求和使用计划等，说明近年来公司长短期借款规模显著增长的原因；（3）结合主要债务的到期情况、货币资金储备及经营活动现金净流量，说明后续债务偿付的资金来源及还款安排，是否存在流动性风险；（4）结合公司与控股股东及其相关方之间的资金往来情况，包括往来背景、款项性质等，说明是否存在关联方非经

营性资金占用的情形。请年审会计师对问题（1）（4）发表意见。

（1）结合日均货币资金余额说明利息收入与货币资金规模的匹配性，是否存在未披露的限制性安排，是否存在货币资金被控股股东及其相关方实际使用的情况。

公司回复：

日均货币资金余额说明利息收入与货币资金规模的匹配性，是否存在未披露的限制性安排

公司货币资金主要由银行存款构成，其中，现金主要用于日常零星支出，银行存款主要用于满足公司日常经营所需的流动资金，及用于支持公司战略投资布局 and 保证公司偿债能力，具体包括向供应商支付采购货款和工程款、向员工支付薪酬、缴纳税费、偿还借款及支付利息等；其他货币资金主要为支付宝账户日常零星支出、银行承兑汇票保证金，其他货币资金主要为满足公司支付货款的需求，开具银行承兑汇票导致银行承兑汇票保证金增加。

公司银行存款及其他货币资金存放于大型国有银行、全国性股份制商业银行，利息收入主要来源于银行存款利息。2023 年，公司日均货币资金余额与利息收入情况如下：

单位：万元

项目	2023年各月末货币资金余额												日均货币资金余额	货币资金期末余额	利息收入	利息收入/日均货币资金余额
	1月末	2月末	3月末	4月末	5月末	6月末	7月末	8月末	9月末	10月末	11月末	12月末				
现金	4.20	6.10	7.06	6.04	7.94	1.55	2.94	2.99	2.79	2.72	3.68	12.90	5.08	12.90	—	—
银行存款	21,062.74	22,758.87	23,564.25	23,200.19	18,371.11	21,167.25	21,272.37	18,039.46	17,827.08	20,301.73	26,540.66	21,021.81	21,260.63	21,021.81	195.01	0.87%
其他货币资金	837.50	633.47	633.62	633.60	576.31	576.19	576.51	330.42	830.36	2,830.34	2,500.28	2,523.25	1,123.49	2,523.25		
合计	21,904.44	23,398.44	24,204.93	23,839.83	18,955.36	21,744.99	21,851.82	18,372.87	18,660.23	23,134.79	29,044.62	23,557.95	22,389.19	23,557.95	195.01	—

注：日均货币资金余额以月度银行存款余额为基础计算算术平均值。

2023年度，公司利息收入除以日均货币资金余额的平均存款利率为0.87%。2015年10月24日至今，中国人民银行公布的活期存款、协定存款、半年期存款和一年期存款基准利率分别为0.35%、1.15%、1.30%和1.50%。公司平均存款利率处于中国人民银行0.35%-1.50%的存款基准利率区间，属于合理区间范围。

2023年末，公司其他货币资金年末余额2,523.25万元，其中受限资金2,500.00万元为信用证保证金；受限资金23.10万元为账户冻结资金；0.15万元为支付宝账户余额。

综上，除上述受限资金外，公司不存在其他货币资金被限制权利的情形，受限资金已在2023年年度报告中披露。

是否存在货币资金被控股股东及其相关方实际使用的情况

2023 年度，公司与控股股东及其相关方之间的资金往来为公司日常经营活动准备的备用金、报销款，其中预付备用金发生额为 20 万元，已于 2023 年 5 月偿还，除此之外，公司不存在货币资金被控股股东及其相关方实际使用的情况。公司将严格管控备用金管理制度，并减少和避免类似情况的发生。

综上，公司利息收入与货币资金余额相匹配，不存在未披露的限制性安排，不存在货币资金被控股股东及其相关方实际使用的情况。

(2) 结合平均存贷款利率差、各业务板块日常运营资金需求和使用计划等，说明近年来公司长短期借款规模显著增长的原因。

公司回复：

公司 2021 年至 2023 年银行贷款余额如下：

单位：万元

	2023.12.31			2022.12.31			2021.12.31		
	金额	变动额	变动率%	金额	变动额	变动率%	金额	变动额	变动率%
短期借款	15,663.40	-3,296.67	-17.39	18,960.08	3,590.83	23.36	15,369.24	—	—
一年内到期的长期借款	15,767.82	-9,891.06	-38.55	25,658.89	12,141.33	89.82	13,517.56	—	—
长期借款	30,585.04	250.96	0.83	30,334.08	1,062.50	3.63	29,271.57	—	—
合计	62,016.26	-12,936.77	-17.26	74,953.05	16,794.66	28.88	58,158.37	—	—

2022 年末，公司银行借款余额较年初增加 16,794.67 万元，增幅 28.88%，其中一年内到期的长期借款和长期借款合计增加 13,203.83 万元，主要系 2022 年 7 月公司收购无锡通用 57.59% 的股权，成为无锡通用控股股东，公司因此次收购向中国建设银行郎溪支行和中国农业银行郎溪支行申请并购贷款合计 12,000 万元。

2023 年末，公司银行借款余额较年初减少 12,936.77 万元，降幅 17.26%，其中短期借款余额减少 3,296.67 万元，降幅 17.39%，主要为公司钣金件业务，对

重块业务及风电业务缩减，导致经营性资金需求减少；一年内到期的长期借款较年初减少 9891.06 万元，降幅 38.55%，这些到期后的银行借款已于 2024 年年初顺利续贷 8500 万元，基本保持与 2022 年末的借款水平持平。

(3) 结合主要债务的到期情况、货币资金储备及经营活动现金净流量，说明后续债务偿付的资金来源及还款安排，是否存在流动性风险。

公司回复：

截至 2023 年 12 月 31 日，公司主要债务的到 2024 年到期情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	银行名称	贷款种类	本金	到期日
1	重庆市华菱电梯配件有限公司	重庆银行股份有限公司大足支行	经营贷	800.00	2024-1-11
2	宣城市安华机电设备有限公司	中国银行股份有限公司宣城分行	流动资金贷款	50.00	2024-1-14
3	宣城市华菱精工科技股份有限公司	中国工商银行股份有限公司郎溪支行	流动资金贷款	1,000.00	2024-1-19
4	宣城市华菱精工科技股份有限公司	上海浦东发展银行股份有限公司宣城分行	流动资金贷款	200.00	2024-2-20
5	宣城市安华机电设备有限公司	上海浦东发展银行股份有限公司宣城分行	流动资金贷款	1,000.00	2024-2-26
6	重庆市华菱电梯配件有限公司	中国工商银行股份有限公司大足支行	经营贷	1,000.00	2024-3-12
7	宣城市华菱精工科技股份有限公司	中国银行股份有限公司郎溪支行	流动资金贷款	4,600.00	2024-3-25
8	宣城市华菱精工科技股份有限公司	徽商银行股份有限公司郎溪支行	银行承兑汇票	894.00	2024-4-19
9	天津市华菱机电设备有限公司	齐鲁银行股份有限公司天津北辰支行	短期流动资金贷款	500.00	2024-5-17
10	宣城市华菱精工科技股份有限公司	新华村镇银行股份有限公司郎溪支行	流动资金贷款	450.00	2024-6-20
11	宣城市安华机电设备有限公司	上海浦东发展银行股份有限公司宣城分行	流动资金贷款	200.00	2024-6-20

12	宣城市华菱精工科技股份有限公司	中国建设银行股份有限公司郎溪县支行	并购贷款	700.00	2024-6-21
13	宣城市华菱精工科技股份有限公司	中国农业银行股份有限公司郎溪支行	并购贷款	300.00	2024-6-28
14	宣城市华菱精工科技股份有限公司	上海浦东发展银行股份有限公司宣城分行	流动资金贷款	2,000.00	2024-6-30
15	宣城市安华机电设备有限公司	上海浦东发展银行股份有限公司宣城分行	流动资金贷款	2,000.00	2024-6-30
16	宣城市安华机电设备有限公司	中国银行股份有限公司宣城分行	流动资金贷款	50.00	2024-7-14
17	宣城市华菱精工科技股份有限公司	中国工商银行股份有限公司郎溪支行	流动资金贷款	1,500.00	2024-7-19
18	宣城市安华机电设备有限公司	安徽郎溪新华村镇银行股份有限公司梅渚支行	流动资金贷款	500.00	2024-7-19
19	无锡通用钢绳有限公司	中国银行股份有限公司无锡锡山支行	贸易融资	800.00	2024-7-22
20	宣城市安华机电设备有限公司	徽商银行股份有限公司郎溪支行	流动资金贷款	2,800.00	2024-7-27
21	宣城市华菱精工科技股份有限公司	上海浦东发展银行股份有限公司宣城分行	流动资金贷款	200.00	2024-8-20
22	宣城市华菱精工科技股份有限公司	中国建设银行股份有限公司郎溪县支行	流动资金贷款	2,000.00	2024-9-5
23	宣城市华菱精工科技股份有限公司	徽商银行股份有限公司郎溪支行	信用证	394.00	2024-9-26
24	宣城市华菱精工科技股份有限公司	徽商银行股份有限公司郎溪支行	流动资金贷款	212.00	2024-10-9
25	宣城市安华机电设备有限公司	中国建设银行股份有限公司郎溪县支行	流动资金贷款	2,700.00	2024-12-8
26	宣城市华菱精工科技股份有限公司	中国建设银行股份有限公司郎溪县支行	流动资金贷款	100.00	2024-12-20
27	宣城市安华机电设备有限公司	上海浦东发展银行股份有限公司宣城分行	流动资金贷款	300.00	2024-12-20
28	宣城市华菱精工科技股份有限公司	中国建设银行股份有限公司郎溪县支行	并购贷款	700.00	2024-12-21

29	宣城市华菱精工科技股份有限公司	中国农业银行股份有限公司郎溪支行	并购贷款	300.00	2024-12-28
30	宣城市华菱精工科技股份有限公司	中国建设银行股份有限公司郎溪县支行	流动资金贷款	2,500.00	2024-12-31
31	宣城市华菱精工科技股份有限公司	中国农业银行股份有限公司郎溪支行	流动资金贷款	3,000.00	2024-12-31
	合计			33,750.00	

截至 2024 年 5 月 31 日，公司 2024 年已累计正常偿还银行各类贷款合计 11,044 万元，已完成 3,300 万元转贷或续贷，实控人原担保的 4,500 万元贷款因其未继续履行担保未能完成续贷，以上均未出现违约情形。

2024 年 6-12 月公司到期借款 22,706 万，其中实控人黄业华先生担保 13,600 万（含：6 月到期 4,000 万、7 月到期 1,500 万），目前实控人尚未继续进行担保，可能导致公司借款到期无法续贷，影响公司资金周转。鉴于公司 2024 年第一季度经营性现金流量净额为-7,435 万元，截止 5 月 31 日可用货币资金余额为 10,796 万元，较以往显著下降，为确保公司正常经营资金周转，公司正积极加大应收账款清收力度，供应链体系严格按照生产计划进行原材料采购，积极与银行等金融机构拓展合作。公司 6-7 月面临一定的资金流动性紧张，下半年资金流动性缓解主要有赖于实控人配合借款担保问题的解决。

截至目前，公司经营状况正常，正积极与银行、融资机构开展合作，优化企业的融资渠道，尽量降低财务成本，保障贷款的合理置换并严控债务规模。公司未来如果出现因客户回款延迟、续贷融资不利或其他突发的状况，可能会导致公司出现流动性风险，在此提示各位投资者注意投资风险。

公司将通过债务置换及经营性回款，用以保障到期债务的本息偿还。同时公司将运用多种金融工具及融资方式，建立起长短期借款相结合的结构化融资安排，便于公司后续的资金使用规划，公司对于近期到期的贷款，将合理安排好资金筹措还款工作，并进一步推动企业续贷工作，减少出现公司流动性风险情形。

(4) 结合公司与控股股东及其相关方之间的资金往来情况，包括往来背景、款项性质等，说明是否存在关联方非经营性资金占用的情形。

公司回复：

2023 年度，公司与控股股东及其相关方之间的资金往来情况如下：

单位：万元

时间	公司控股股东及其相关方	关联关系	会计科目	2023 年年初往来资金余额	2023 年发生额	2023 年偿还额	2023 年期末往来资金余额	往来背景	款项性质	是否存在关联方非经营性资金占用
2023 年度	黄业华	实际控制人	其他应收款	0.00	20.00	20.00	0.00	借备用金用于业务招待，已于报告期内还款	备用金	否
2023 年度	黄超	实际控制人之子	其他应付款	0.00	0.65	0.00	0.65	报销差旅费	报销款	否

2023 年度，公司与控股股东及其相关方之间的资金往来均为日常经营活动所需的备用金、报销款。公司严格按照相关法律法规的规定管理资金的存放与使用，针对货币资金建立了较为完善的内部控制制度，并得到有效执行，确保货币资金管理和收支等方面规范运作。公司银行账户均由公司及其子公司独立开立，保证货币资金的独立存放和使用，保障了上市公司资金方面的独立性。

2023 年度，公司合并范围外关联方非经营性资金占用余额为 255.54 万元，主要系应收上海三斯电子有限公司的业绩补偿款。上海三斯电子有限公司系公司收购三斯风电时的交易对手方之一和时任董事及持股公司 5% 大股东薛飞所控制的公司。截至 2022 年 3 月 31 日薛飞持有公司 4.41%，截至 2023 年 12 月 31 日薛飞持股比例已低于 5% 超过 12 个月，但公司基于 2023 年年度报告信息披露的完整性，严格按照上海证券交易所的相关规定及披露要求，于 2023 年 12 月 31 日将其认定为关联方并予以披露。

公司严格执行货币资金管理相关制度，严格履行关联交易的决策审批，公司与关联方的资金往来除上述应收业绩补偿款外，均属于经营性资金往来，不存在关联方非经营性资金占用的情形。

年审会计师认为：

会计师主要履行了如下核查程序：

1.获取公司与货币资金有关的制度文件，了解与货币资金相关的内部控制及运行情况；

2.取得并核查公司及其子公司已开立银行账户清单、第三方支付平台账户流水（支付宝账户）、企业信用报告，核查公司银行账户对账单，了解货币资金存放管理情况及银行账户情况等；

3.获取公司及子公司 2023 年 1-12 月每月末货币资金余额明细进行复核，对报告期期末银行账户余额执行函证程序，以确定公司银行存款的存放及受限情况；

4.询问公司资金管理人员，获取公司信用证保证金等相关协议，检查货币资金的性质、金额的准确性；

5.查询中国人民银行基准存款利率，并与公司报告期内资金规模和相关收益进行匹配分析；

6.获取财务费用明细表，了解利息收入明细情况，对利息收入与货币资金余额的匹配情况进行分析；

7.获取公司关联方名单，核查公司与关联方之间是否存在资金往来；检查银行回单、报销凭证等支持性证据，了解资金往来背景、具体用途。

经核查，会计师认为：

1. 2023 年度，公司利息收入与货币资金规模较为匹配，不存在未披露的限制性安排；公司与控股股东及其相关方之间的资金往来除日常经营活动所需的备用金、报销款，不存在货币资金被控股股东及其相关方实际使用的情况；

2. 2023 年度，公司与控股股东及其相关方之间资金往来为日常费用报销，除应收上海三斯电子有限公司业绩补偿款外，不存在其他关联方非经营性资金占用的情形。

六、关于经营性现金流

2023年，公司经营活动产生的现金流量净额为1.40亿元。公司称，变动原因主要系公司优化了产销收付策略，提高了回款效率。请公司补充披露报告期内各项业务经营性现金流入及净额情况，结合产销收付策略、信用政策变化及经营性应收应付项目期初期末变动等情况，说明报告期内出现大额亏损情况下，经营性现金流量净额较大的原因和合理性。

(1) 请公司补充披露报告期内各项业务经营性现金流入及净额情况

公司回复：

2023年公司各项业务经营性现金流入及净额情况如下：

单位：万元

分行业	经营性现金流入	经营性现金流出	经营性现金净额
电梯配件	169,560.00	154,345.00	15,215.00
风电制动	4,193.00	2,842.00	1,351.00
光伏支架	5,027.00	7,506.00	-2,479.00
其他	147.00	252.00	-105.00
合计	178,927.00	164,945.00	13,982.00

公司现金流入、流出主要以电梯配件为主，主要以电梯整梯厂销售客户为主，客户信誉较好，回款良好。

(2) 结合产销收付策略、信用政策变化及经营性应收应付项目期初期末变动等情况，说明报告期内出现大额亏损情况下，经营性现金流量净额较大的原因和合理性

公司回复：

1、公司产销收付策略、信用政策变化情况

2023年度公司主要客户信在用政策上整体基本没有重大变化，应付供应商的付款期限较以前期间有所延长，较以前期间延长约7-10天左右，减缓了经营性应付的付款节奏。

2、公司经营性应收应付项目期初期末变动情况，说明报告期内出现大额亏损情况下，经营性现金流量净额较大的原因和合理性

2023 年公司经营性应收、应付项目期初期末变动情况如下：

单位：万元

项目	2023.12.31	2022.12.31	经营性应收项目的减少（减：增加）/ 经营性应付项目的增加（减：减少）
经营性应收项目：			
应收票据	6,030.74	8,682.49	2,651.75
应收账款	45,118.67	59,371.37	14,252.70
应收款项融资	1,958.95	2,254.65	295.70
其他应收款	1,752.31	1,209.67	-542.64
预付账款	1,197.45	1,077.96	-119.49
合同资产	2,175.34	2,550.80	375.46
其他流动资产	1,692.09	1,236.16	-455.93
合并范围变化、购置长期资产、汇率等其他调整因素	63.62	0.00	-63.62
合计	59,989.17	76,383.10	16,393.93
经营性应付项目：			
应付票据	3,788.00	5,118.75	-1,330.75
应付账款	23,175.72	27,553.11	-4,377.40
合同负债	219.57	220.93	-1.36
应付职工薪酬	3,126.22	3,026.35	99.87
应交税费	380.53	1,299.11	-918.58
其他应付款	3,141.45	3,868.30	-726.85
其他流动负债	26.22	26.78	-0.55
其他	186.70	0.00	186.70
合计	34,044.41	41,113.33	-7,068.92

如上表所示，公司 2023 年经营性现金流量净额 13,982 万元，主要为电梯配件业务产生。2023 年末，公司经营性应收项目减少 16,393.93 万元，主要为收入减少，同时公司加大催款力度，回款效率提高，从而应收账款减少 14,252.70 万元；经营性应付项目减少 7,068.92 万元，主要为本年采购随订单减少，应付账款减少 4,377.40 万元、应付票据减少 1,330.75 万元。

2023 年公司出现大额亏损，主要系收入下降导致毛利额下降，本年毛利 8,515.24 万元，较上年毛利下降 47.24%，同时本年管理费用 9,467.39 万元，较上年增加 10.96%；本年销售费用 4,134.54 万元，较上年增加 69.05%，主要系维修

费增加；本年资产减值损失 4,128.25 万元，较上年增加 282.31%，主要系商誉减值损失增加 1,856.48 万元，较上年增加 454.92%，以及固定资产减值增加 1,120.02 万元，较上年增加 5982.28%。

2023 年公司出现大额亏损情况下，经营性现金流量净额为 13,981.66 万元，主要原因系通过净利润调节至经营性现金流量净额中各项因素影响所致。主要为：不影响现金流的信用减值损失、商誉、固定资产及存货跌价等资产减值损失、折旧摊销合计 12,645.29 万元；公司以销定产，订单减少导致产量减少，且 2023 年钢材价格下降，导致存货减少 3,224.72 万元；收入减少以及回款效率提高，经营性应收项目减少 16,393.93 万元；本年采购额随订单减少，经营性应付项目减少 7,068.92 万元。

综上，报告期内出现大额亏损情况下，由净利润调节至经营性现金流量净额主要影响因素为非付现减值损失、折旧及经营性应收、应付项目的减少影响所至，具有合理性。

公司将持续努力做好信息披露工作，将会严格按照法律法规及相关规则要求及时履行信息披露义务，切实维护公司和广大投资者的利益。

特此公告。

宣城市华菱精工科技股份有限公司董事会

2024 年 6 月 22 日