

杭萧钢构股份有限公司

关于上海证券交易所对公司 2021 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个别及连带责任。

特别提示：

1. **关于合同资产。**公司合同资产期末账面余额 47.31 亿元，在建项目占比 60.30%，全部合同资产中账龄 1-4 年的合同资产占比 95.06%，基本为在建或完工在结算项目；4 年以上 4.94%，基本为完工在结算项目。公司已对有可能造成损失的工程项目单项计提了相应的减值准备，整体项目结算无重大异常。

2. **关于预付款项。**公司预付款项期末余额 3.75 亿元，同比增长 69.17%，系子公司万郡绿建作为钢材集采平台，期末集中采购订单增加所致。公司与各重要的钢铁厂建立长期稳定的战略合作关系，供应商均为非关联方。

3. **关于服务业务。**公司服务业收入中包括设计费、物业费、贸易收入及会员费等项目，各业务毛利率差异较大。近三年，万郡绿建商品贸易订单（平均毛利率在 1%左右）占比逐年提高，导致服务业毛利率波动较大。万郡绿建的贸易业务主要涉及建筑业全产业链产品交易，其中钢制品贸易占比 72.16%，装配式建筑相关制品贸易占比 24.72%。万郡绿建的贸易业务收入采用总额法确认，万郡绿建的贸易业务模式下，通常由万郡绿建与客户先签订销售合同，由万郡绿建对商品的交付、质量等约定承担责任。上下游客户和供应商均不存在控股股东等关联方拆借资金的情形。

4. **关于技术许可业务。**公司从 2014 年开始通过战略合作发展了百余家的联盟合作企业，截至 2022 年 4 月 30 日，累计已有 100 家合作公司完成了工商设立手续并取得营业执照，85 家完成厂房建设或改造（其中 79 家已顺利投产），15 家尚在土地落实阶段。2021 年度，已投产的合作公司钢结构项目开工面积为 1,289.99 万平方米，同比上年度增长了 50.2%。截止 2021 年 12 月 31 日，公司其他权益工具投资因公允价值变动形成的累计利得 12,097.96 万元，累计损失 7,016.03 万元，归属于母公司所有者的其他综合收益税后净额为 4,466.90 万元，公司已按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》相关规定，将其他权益工具投资中各被投资单位的权益投资公允价值的后续变动计入其他综合收益。

5. **关于投资合特光电。**截止 2022 年 4 月 30 日，合特光电在手订单金额合计 2,342 万元，甲方客户均无关联关系；2021 年度订单金额 318.34 万元，在公司整体订单中占比较小，截至

目前尚未形成利润贡献，对公司的年度经营业绩暂不产生重大影响。BIPV 市场正在快速发展阶段，但因为商业模式、应用方式多元复杂，目前 BIPV 落地项目多以示范性项目为主，行业的成熟度培养尚待时日，投资存在一定的不确定性。

6. 关于偿债压力。截止 2021 年 12 月 31 日公司资产负债率为 60.57%，与同行业公司相比不存在显著差异。公司于 2022 年初完成非公开发行股票，实际募集资金净额为 81,852.43 万元。截止 2022 年 3 月 31 日公司资产负债率为 54.88%，目前偿债压力是可控的。

7. 关于业绩波动。2018 年—2021 年公司扣非净利润波动主要受其它业务影响：一是由于 2020 年公司进行了房地产业务的剥离，2021 年房地产业务的收入并未包含在内；二是公司的战略合作业务在 2017 年-2018 年达到峰值，公司百余家战略合作伙伴，其体量已积累到了一定的数量，近年来该业务收入的减少，导致扣非净利润呈现较明显的波动趋势。公司钢结构业务 2018 年-2021 年销售额复合增长率为 17.76%，毛利率稳定维持在 13%-16%左右，与同行业相比处于中上水平，钢结构主业经营保持稳定增长，公司整体经营风险可控。

2022 年 5 月 17 日，杭萧钢构股份有限公司（以下简称：“公司”或“杭萧钢构”）收到上海证券交易所上市公司管理一部《关于杭萧钢构股份有限公司 2021 年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2022】0417 号）（以下简称：“监管工作函”）。

根据监管工作函的具体要求，公司和年审会计师事务所进行了逐项分析核查，现书面回复如下：

一、关于资产情况

1. 关于合同资产。年报显示公司合同资产期末余额 46.84 亿元，占总资产比例达 39.85%，本期计提减值损失 1591.38 万元，减值准备计提比例约为 0.3%。请公司补充披露主要合同资产的具体情况，包括但不限于项目名称、业务单位及其关联关系、项目金额、完工进度、结算情况及减值计提情况，说明已完工未结算的原因，是否存在结算风险，并在此基础上分析减值准备计提的充分性和合理性。请年审会计师发表意见。

公司回复：

截止 2021 年年末，公司合同资产账面余额 473,069.38 万元，本期计提减值准备 1597.27 万元，累计计提减值准备 4,669.85 万元，合同资产账面价值 468,399.53 万元，其中在建项目占比 60.30%。合同资产期末余额前十名的情况如下：

序号	项目名称	甲方单位 ^[注]	合同资产 余额（万元）	完工进度 （%）	占比 （%）	减值计提 比例（%）	结算情况
1	**聚能城项目	中国建筑**有限公司	14,326.93	53.25	3.03	0.50	在建
2	国际**大厦项目	绿地集团**有限公司 中建**有限公司	11,066.39	79.68	2.34	0.50	在建
3	**院住宅项目	四川省**工程有限公司	10,815.67	97.76	2.29	0.50	在建
4	**高中	**城市发展投资集团	10,190.94	87.09	2.15	0.50	在建

5	**迁建项目一区	云南**有限责任公司	10,058.01	85.61	2.13	0.50	在建
6	**宗地	深圳市**有限公司	8,864.26	100.00	1.87	0.50	2022年4月 已完成结算
7	**免税城	中国建筑**有限公司	7,997.36	91.41	1.69	0.50	在建
8	杭州**	**建工有限公司	7,402.10	89.27	1.56	0.50	在建
9	**区改造	**棚户区改造领导小组办	7,397.19	100.00	1.56	0.50	二审结算中
10	**安置用房	**房建建筑工程有限公司	6,990.98	93.07	1.48	0.50	在建
合计			95,109.84	—	20.10	—	—

注：上述甲方单位与公司无关联关系。

公司合同资产时间分布如下：

合同资产类型	账龄：一年内	账龄：1-2年	账龄：2-3年	账龄：3-4年	账龄：4年以上	合计
按单项计提减值准备（万元）	3,046.11	686.43	3,573.99	865.72	13,010.06	21,182.31
按组合计提减值准备（万元）	271,378.46	129,766.77	31,609.49	8,746.97	10,385.38	451,887.07
合计	274,424.57	130,453.20	35,183.48	9,612.69	23,395.44	473,069.38
占比（%）	58.01	27.58	7.44	2.03	4.94	100.00

以上时间分布从项目开工时开始计算，1-4年的合同资产基本为在建或完工在结算项目；4年以上尚在结算的项目主要为政府、国有企业客户的已完工项目，主要因政府项目的审计、结算周期较长所致。

公司合同资产中关联方单位余额13,370.02万元，已计提减值准备66.85万元，均为受同一控股股东控制的万郡房地产有限公司下属项目，其中：在建项目2,276.76万元，结算中的项目3,441.14万元，已结算项目7,652.12万元，主要为未到期质保金。

公司持续关注已完工建造合同项目结算进展情况，并持续评估项目的结算风险、收款风险，对于风险较高的项目，公司通过专人跟踪结算、诉讼/仲裁等方式主张公司权利、控制款项结算及收款风险。公司对于存在逾期、违约、纠纷或诉讼及其他信用风险显著增加和已发生信用损失的合同资产，均单独进行预期信用损失测试。当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失时，依据信用风险特征将合同资产划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。确定组合的依据如下：

合同资产组合 1：应收合并内客户

合同资产组合 2：应收国有控股企业及中央企业客户

合同资产组合 3：应收其他客户

合同资产组合 4：尚未到期的质保金

对于划分为组合的合同资产适用金融工具准则的减值规定，方法是预期信用损失法，是基于历史损失率加前瞻调整而形成的会计估计。项目合同资产时间分布从项目开工时开始计算，

其中60.30%是在建项目，由于各项目建设周期差异以及客户的所处行业、产权所有权属性的不同等因素，导致合同资产的账龄分布存在显著差异，如部分政府工程在完工决算阶段涉及的造价审计周期以及造价最终确定的时间较长，而导致合同资产账龄较长，因此账龄与预期损失并无显著的相关关系。公司综合考虑了合同资产历史损失情况、前瞻性调整以及同行业上市公司计提比例等因素，最终形成了本公司合同资产各组合计提减值准备的比例0.5%。

经公司管理层合理估计，对于有可能给公司造成损失的工程项目，公司已对其单项计提了减值准备。公司整体项目结算无重大异常。

【会计师核查意见】

基于我们在审计过程中对合同资产所执行的审计程序，我们没有发现杭萧钢构补充披露的主要合同资产的具体情况、已完工未结算的原因、结算风险以及对减值准备计提的充分性和合理性的分析判断与我们所了解和获取的信息在所有重大方面存在不一致。

2. 关于预付款项。年报显示，公司预付款项期末余额3.75亿元，同比增长69.17%，其中，预付款期末余额第一名占比达30.14%。请公司补充披露：（1）预付款项前五名的具体情况，包括但不限于交易对象及其关联关系、交易背景、账龄、具体金额和货物交付情况，并说明预付对象第一名占比较高的原因；（2）结合公司业务模式、业务实际开展情况、行业上下游议价能力及同行业可比上市公司情况，说明公司预付款项本期大幅增长的原因及合理性。

公司回复：

（1）公司预付款项同比增加系子公司万郡绿建作为钢材集采平台，期末集中采购订单增加所致，其供应商多为公司长期合作的钢厂，预付款项前五名的具体情况如下：

名次	单位名称	金额（元）	占比（%）	账龄
1	**中板有限公司	112,925,677.95	30.14	1年以内
2	**钢铁有限责任公司	27,005,440.30	7.21	1年以内
3	**板材有限公司	26,476,297.03	7.07	1年以内
4	**钢铁有限公司	25,134,194.89	6.71	1年以内
5	**金属集团有限公司	18,528,846.72	4.95	1年以内
合计		210,070,456.89	56.08	

上述单位均为非关联方，其中4家为钢厂，1家为钢厂一级代理商。公司与钢厂合作的合同大多数约定需支付预付款，大部分合同约定的预付款占合同总额30%。钢厂合同约定“需方在合同签订后5个工作日将30%合同款以现汇方式支付给供方。预付款支付完毕后，剩余尾款20个自然日（自然日含节假日）补齐，如遇国家法定假日，顺延第一个工作日。”钢厂交货周期大多数均在30-45天左右，上述款项均为正常预付款，现均已交付完毕。

万郡绿建贸易服务业务分为订单式采购及自备库采购两大类。订单式采购依据需方需求，

分为钢厂订货及现货贸易直采。由于万郡绿建与各大钢厂建立了长期合作关系，交期、价格方面有一定优势，下游需方可通过万郡绿建进行钢厂订货，万郡绿建参考订货时的市场价、钢厂采购价确定需方售价；下游需方急需货物时，万郡绿建将下游需方需求推送给平台供方，由供方完成报价，万郡绿建向有价格优势的供方采买后再销售给下游需方。自备库采购主要为20mm左右常规材料的采购备库。

**中板有限公司是公司长期合作单位，因其价格较有优势，且提供定长、定宽定制化尺寸服务，通过定长、定宽等方式可以较大幅度提高下游需方材料利用率，降低下游需方整体制作成本，故采购量占比较高。

(2) 公司主要业务为钢结构制造与安装业务，钢结构生产所需的原材料主要为钢材，包括钢板、型钢等。全资子公司万郡绿建同时为公司的钢材集采平台，主要供应商为钢厂。公司作为终端客户，每月有比较稳定和强大的采购量，可以为钢铁厂的稳定生产提供助力，所以受到各大钢铁厂的青睐。目前公司已经与国内许多重要的钢铁厂成为长期合作伙伴，强强联合，进一步提高公司的采购议价能力。上述供应商材料品质有保证，价格有优势，符合公司战略发展需要。预付款余额为时点数，本期末较上期末出现较大幅度增长，主要系本期公司业务发展态势良好，营业收入与营业成本较上期增长明显，故本期末集中采购订单增加，从而增加的相应预付款项。公司2021年底预付款余额较年初增长69.17%，与同行业可比公司相比不存在显著差异，同行业公司具体增长率如下：

同行业公司	鸿路钢构	东南网架	精工钢构	杭萧钢构	平均值
预付款增长率	96.57	127.30	-3.79	69.17	72.31

二、关于业务情况

3. 关于服务业务。年报显示，2019-2021 年公司服务业收入从1.18亿元增长至 9.33亿元，已占营收近10%，而毛利率则波动较大。其中，万郡绿建业务是服务业的主要构成。请公司补充披露：（1）结合服务业收入及成本具体构成、主要业务模式及收入确认方式等，说明公司服务业毛利率近年来大幅波动、但收入持续增长的原因及合理性；（2）万郡绿建商品贸易业务的开展情况，包括所涉及的主要产品类别及对应的金额，上下游客户和供应商情况及其与上市公司、控股股东等关联方的关联关系、上市公司的垫资情况等，并结合实际物流和结算情况等，说明公司对相关业务收入成本的确认方式，是否存在控股股东等关联方拆借资金的情形。请年审会计师发表意见。

公司回复：

(1) 2019年-2020年服务业收入包含设计服务、物业管理服务、贸易收入及会员费等收入，设计服务主要由子公司汉林设计提供，物业管理服务由子公司万郡房产（现已剥离）提供，贸

易服务及展示展位、会员费业务主要由子公司万郡绿建提供。各类业务收入确认方式及主要成本构成分别如下：

1) 展示展位费及会员费收入

由于客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，公司将展示展位费及会员费收入作为在某一时段内履行的履约义务，在合同约定的服务期限内按直线法分摊确认收入。

展示展位费及会员费业务主要成本为装修成本及购买第三方推广服务的费用。

2) 设计服务收入

由于公司履约过程中所提供的设计服务具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入，履约进度不能合理确定的除外，对于履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

设计业务主要成本为人工成本。

3) 物业管理服务收入

由于客户在公司提供物业管理服务的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益，因此物业管理服务作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入，履约进度不能合理确定的除外。对于履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

物业管理服务主要成本为人工成本、维保费、公共能耗费。

因房产公司于2020年9月完成剥离，2021年物业费收入不再并入合并报表。2021年服务收入毛利率为2.91%，近三年，随着万郡绿建商品贸易订单的增长，商品贸易收入是服务业收入中的主要组成部分，分为订单式贸易及自备库贸易两大类，该部分业务收入占服务业收入占比逐年提高，分别为67.04%、85.19%、94.43%，而该贸易收入的平均毛利率在1%左右，故导致了服务业收入毛利率的波动。

(2) 万郡绿建的贸易业务主要涉及建筑业全产业链产品交易，其中钢制品贸易占比72.16%，装配式建筑相关制品贸易占比24.72%。上游供应商主要为钢厂、属地贸易商、建筑部品部件生产企业，下游客户主要为总包企业、钢结构企业等，同时为公司的钢材集采平台。由于万郡绿建汇集了较多的供需双方，缩短了传统贸易的流转链条，不仅提升了供需双方决策效率、流转效率，也大幅降低了整个流通环节不合理的成本加价。

万郡绿建的贸易业务收入确认方式及主要成本构成如下：

万郡绿建的销售商品并在客户取得相关商品的控制权时确认收入，并结转相应成本。公司就该商品享有现时收款权利；公司已将该商品的法定所有权转移给客户；公司已将该商品实物转移给客户；公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户；客户已接受该商品。

万郡绿建的商品贸易业务主要成本为商品采购成本、运输成本。

万郡绿建的贸易业务收入采用总额法确认。万郡绿建的贸易业务模式下，通常由万郡绿建与客户先签订销售合同，由万郡绿建对商品的交付、质量等约定承担责任；根据客户需求，由万郡绿建在其合格供应商中选择一家或多家供应商签订采购合同，为客户提供商品，在客户收到供应商提供商品并验收合格后，万郡绿建根据合同约定价格向客户开具发票并按销售总额确认收入。

根据《企业会计准则第14号——收入（2017年修订）》第三十四条的相关规定，“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；……在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（一）企业承担向客户转让商品的主要责任。（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。（三）企业有权自主决定所交易商品的价格。”

在万郡绿建的贸易业务中，万郡绿建与客户和供应商分别单独签订合同。由万郡绿建承诺向客户提供商品，并非承诺安排他人向客户提供商品。提供商品的供应商由万郡绿建选择确定，在特定商品转让给客户之前，万郡绿建通过采购合同、指令等方式与供应商约定采购商品的种类、数量、质量等要求以及交货地点，因此，万郡绿建在转让商品前先控制了该商品，然后转让商品，虽然控制商品的时间很短。从客户角度来看，万郡绿建的销售商品的价格由万郡绿建自主决定，万郡绿建是其供应商并承担提供商品的主要责任，虽然万郡绿建可能因承担商品质量责任向其供应商追索。综上所述，万郡绿建的贸易业务收入采用总额法确认符合《企业会计准则第14号——收入（2017年修订）》第三十四条的相关规定。

万郡绿建的商品贸易业务外部客户绝大部分付款方式为款到发货，剩余部分因非纯贸易业务涉及现场服务等需按节点付款。与此相对应，需方所需货物非万郡绿建自备库货物时，万郡绿建同上游签署的合同大多为货到、票到3-7天后付款，故大幅降低了万郡绿建在交易环节的风险，万郡绿建需要承担货物延期交付、质量问题的责任。如发生质量交付、质量问题等情况，万郡绿建依据与上游签署的合同，再向上游追责。2021年度，下游客户中涉及的关联方万郡房地产有限公司交易金额22.12万元、万郡房地产（瑞安）有限公司13.68万元，上游供应商中涉及的关联方杭州浩合螺栓有限公司交易金额1,315.17万元，与以上关联法人的交易情况已在

《2022-017 杭萧钢构关于2021年度日常关联交易预计执行情况及2022年度日常关联交易预计的公告》中披露，不存在控股股东等关联方拆借资金的情形。

【会计师核查意见】

基于我们在审计过程中对杭萧钢构服务业收入以及对万郡绿建经营情况的了解，我们没有发现杭萧钢构补充披露的服务业毛利率、收入变动原因及合理性说明与我们所了解的情况在所有重大方面存在不一致。

基于我们在审计过程中对万郡绿建商品贸易业务收入、成本确认的会计政策的评估，我们认为，万郡绿建商品贸易业务的收入、成本的确认方法符合《企业会计准则第14号——收入》的相关规定，我们没有发现万郡绿建对杭萧钢构的控股股东等关联方拆借资金的情形。

4. 关于技术许可业务。临时公告显示，公司自2015年起开展技术许可业务，出资参股该模式下被许可方成立的项目公司，并根据持股比例计入长期股权投资或其他权益工具投资。年报显示，公司其他权益工具投资期末账面余额8.41亿元，因参股公司业绩亏损计入综合收益的累计损失为3862.19万元；长期股权投资中对联营、合营企业投资期末账面余额4873.01万元，报告期内亏损560.73万元。请公司结合参股公司的业绩变化、在手订单情况等，补充披露公司未对相关长期股权投资和其他权益工具投资计提减值准备的原因及合理性，是否存在减值计提不充分的问题。请年审会计师发表意见。

公司回复：

从2014年开始，公司通过战略合作发展了百余家的联盟合作企业，分布在全国27个省市地区。截至2022年4月30日，累计已有100家合作公司完成了工商设立手续并取得营业执照，85家已完成厂房建设或改造（其中79家已顺利投产），15家尚在土地落实阶段。2021年度，已投产的合作公司钢结构项目开工面积为1,289.99万平方米，同比上年度开工面积858.92万平方米，增长了50.2%。在公司运营管理中心持续支持下，2021年度合作企业中累计获批37家省级装配式建筑产业化基地、18家获得国家高新技术企业、12个获批省级装配式示范项目、12家与高校开展产学研合作。

其他权益工具投资：

对于无法实施重大影响的参股公司，公司根据管理该项金融资产的业务模式以及持有该项金融资产的目的，将其指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，计入“其他权益工具投资”。公司聘请坤元资产评估有限公司对其他权益工具投资的公允价值进行评估，估值方法主要采用市场法，具体方法为上市公司比较法进行估值。本次评估中，选用了杭萧钢构、精工钢构、东南网架、鸿路钢构、日上集团、富煌钢构、海波重科7家上市公司的市净率中位数，作为参股公司价值比率，再按参股公司基准日时净资产和股东出资情况计算确定评估

价值。

在计算可比公司价值比率时，综合考虑了以下因素的影响：

1) 为了避免上市公司股价在短期内波动的影响，本次选取的每股价格为评估基准日前 20 个交易日的平均成交价。

2) 可比公司股权价值计算时，对限售流通股考虑了流动性因素对可比公司股权价值的影响，限售流通股因限售原因、限售期限等因素各不相同，本次限售股流动性折扣率取为 20%。

3) 可比公司净资产计算时剔除了非经营性资产、非经营性负债、溢余资产、少数股东权益的影响。非经营性资产、非经营性负债按各可比公司基准日前最近季度报表金额确定，包括：交易性金融资产、应收股利、一年内到期的非流动资产、长期股权投资、其他权益工具投资、其他非流动金融资产、投资性房地产、递延收益、其他非流动负债、递延所得税负债（公允价值变动）等。溢余资产按各可比公司基准日前最近季度报表反映的现金和现金等价物扣除 2 个月付现成本后的余额确定。少数股东权益按各可比公司基准日前最近季度报表反映的少数股东权益金额确定。

在计算参股公司评估价值时，综合考虑了以下因素的影响：

1) 因为本次选用的可比公司均为上市公司，其股份具有很强的流通性，而参股公司为非上市公司，因此需考虑缺少流通性折扣。借鉴国际上定量研究缺少流通折扣率的方式，本次评估结合国内实际情况采用非上市公司并购市盈率与上市公司市盈率对比方式估算缺少流通折扣率。根据中国金融出版社的《上市公司并购重组市场法评估研究》中关于非上市公司并购市盈率与上市公司市盈率比较估算缺少流动性折扣率的研究结论，本次评估缺少流通性折扣率取为 35.60%。

2) 计算时考虑了被投资单位股东出资情况。

3) 计算参股公司对应的净资产参数时剔除了非经营性资产、非经营性负债、溢余资产的影响。非经营性资产、非经营性负债根据各参股公司基准日财务报表反映的各科目资产负债情况确定，本次评估将与企业日常经营无关的交易性金融资产、长期股权投资、投资性房地产、其他非流动资产等资产科目以及递延收益、其他非流动负债等负债科目作为非经营性资产（负债）考虑。溢余资产按被投资单位基准日报表反映的现金和现金等价物扣除 2 个月付现成本后的余额确定。

公司根据评估的公允价值调整该项金融资产的账面价值。截止 2021 年 12 月 31 日，公司其他权益工具投资因公允价值变动形成的累计利得 12,097.96 万元，累计损失 7,016.03 万元，

归属于母公司所有者的其他综合收益税后净额为 4,466.90 万元。

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》相关规定，非交易性权益工具投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，仅将相关股利收入(明确作为投资成本部分收回的股利收入除外)计入当期损益，公允价值的后续变动计入其他综合收益，不需计提减值准备。当金融资产终止确认时，之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益转出，计入留存收益，公司已按照《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》相关规定，将其他权益工具投资中各被投资单位的权益投资公允价值的后续变动计入其他综合收益。

长期股权投资：

对于能够实施重大影响的参股公司，作为长期股权投资，按照权益法核算，每季度根据参股公司财务报表，调整长期股权投资账面价值，确认投资收益，依据参股公司资产及业绩变化、经营计划、预算等，公司未发现长期股权投资存在减值的迹象，因此公司长期股权投资不存在减值计提不充分的情况。

【会计师核查意见】

我们对杭萧钢构技术许可业务模式下形成的长期股权投资和其他权益工具投资所实施的重要审计程序包括：

对投资活动相关的关键内部控制设计和执行的有效性进行了解、评估和测试；

对技术许可业务模式下长期股权投资的被投资单位的财务报表实施了审阅或分析性程序；

对技术许可业务模式下形成的其他权益工具投资，在评价管理层聘请评估专家的胜任能力、专业素质和客观性以及分析被投资单位财务报表的基础上，获取并复核了管理层聘请专家对其他权益工具投资出具的评估报告；

检查了杭萧钢构对被投资单位后续计量的会计处理及计价准确性；

查阅了杭萧钢构截止2021年12月31日统计的被投资单位筹建进度及经营状况台账，询问了被投资单位在报告期内的筹建或经营情况。

基于以上程序，我们没有发现杭萧钢构补充披露的未对技术许可业务模式下相关长期股权投资计提减值准备的原因及合理性与我们所了解的情况在所有重大方面存在不一致。

基于我们在审计过程中对其他权益工具所执行的审计程序，我们认为，杭萧钢构对技术许可业务模式下形成的非交易性权益性投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产不计提减值准备及其公允价值的估值方法符合《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》及《企业会计准则第39号——公允价值计量》的相关规定。

5. 关于投资合特光电。公司前期披露于2021年7月增资入股合特光电并成为其控股股东，

合特光电主营光伏发电技术研究及BIPV建材化产品应用。年报显示，合特光电已实现部分订单履约供货。请公司补充披露：（1）合特光电在手订单情况，包括但不限于主要客户名称及其关联关系、项目名称、项目金额、采购数量等，以及对公司营收、利润贡献占比；（2）结合行业发展情况、市场规模、竞争格局等，说明合特光电的市场地位及对公司的影响，并充分提示风险。

公司回复：

（1）截止2022年4月30日，合特光电在手订单金额合计2,342.02万元，订单明细如下：

序号	客户名称	项目名称	合同金额 (万元)	装机量 (KW)
1	**电力工程建设有限公司	国网萧山电力**屋顶光伏项目	1,977.00	9,500.00
2	**电力规划设计研究院有限公司	辽宁省朝**县政府地砖项目	188.00	73.80
3	**能源发展股份有限公司	**天津港区 BIPV 项目	113.85	550.00
4	上海**工程咨询有限公司	黄骅市**镇 87.6 兆瓦渔光互补发电项目	46.68	13.00
5	上海**国际贸易有限公司	彩色 BIPV 组件	16.49	

注：上述甲方单位与公司无关联关系。

2021年度,合特光电订单金额318.34万元，在公司整体订单金额中占比较小，截至目前尚未形成利润贡献，对公司的年度经营业绩暂不产生重大影响。

（2）目前双碳背景下，光伏市场发展前景好，但是多以屋顶分布式光伏为主，其产品供应商多，竞争强，毛利率低；BIPV市场正在快速发展，潜力巨大，但因为商业模式、应用方式多元复杂，同时受到外观、成本和发电性能等因素影响，目前BIPV落地项目相对较少，多以示范性项目为主，这个市场行业的成熟度培养尚待时日。

合特光电是一家专注于光伏发电技术研究及 BIPV “建材化” 产品应用的科技型企业，旗下BIPV产品涵盖了“光伏发电屋面瓦、光伏彩色幕墙、光伏地砖、轻质化可弯曲的柔性组件”等多种类型，目前在国内属于BIPV行业的早期入局者。在技术壁垒上，合特光电计划2022年底投产首条晶硅薄膜+钙钛矿叠层电池中试线，目标转化效率为28%以上，一旦该生产线顺利投产，将会大幅增加合特光电产品的市场竞争力。

据公司了解，国内BIPV行业的市场发展尚不成熟，合特光电及其晶硅薄膜+钙钛矿叠层电池中试线，属于公司在BIPV绿色建材及太阳能电池技术领域的新探索；同时，其生产使用的硅片、电池片等原材料需向外部采购，因此，合特光电未来经营情况存在一定的不确定性，请投资者注意风险。

三、其他

6. 关于偿债压力。年报显示，公司期末资产负债率为60.57%，同比上升7.89个百分点。同时，货币资金期末余额连续三年下滑5.53亿元，而短期借款和一年内到期的长期借款期末

余额则大幅增长至22.56亿元。请公司结合近期资金安排、融资计划等，评估公司偿债压力和相关风险，及拟采取的措施，并履行相应的信息披露义务。

公司回复：

公司2021年末短期借款和一年内到期的长期借款期末余额为22.56亿元，包含了因本期销售商品或提供劳务从客户取得的截至资产负债表日已贴现但尚未到期的商业承兑汇票、云信等保理融资合计金额为3.24亿元，因尚不满足终止确认条件，账面确认为一项短期借款。

为满足近两年新增子公司的厂房、办公楼等建设需求，公司适当增加了项目贷款。因处于建设期及运营初期的子公司，资金投入需求较大，使得公司资产负债率有所上升。

截止2021年12月31日公司资产负债率为60.57%，与同行业上市公司相比不存在显著差异（查询了同行业三家上市公司，资产负债率分别为鸿路钢构62.86%、精工钢构58.84%、东南网架62.12%），截止2022年3月31日公司资产负债率为54.88%。公司融资以金融机构融资及二级市场非公开发行股票融资为主，公司于2022年初完成非公开发行股票，实际募集资金净额为81,852.43万元，上述资金已于2022年1月20日全部到位。2022年度公司计划授信总额度为59.64亿元，已经2022年第一次临时股东大会审议通过，详见《2022-004 杭萧钢构2022年第一次临时股东大会决议公告》。上述借款余额占当年营业收入的23.18%，同时公司通过专人跟催收款与结算、诉讼/仲裁等方式加大应收款的催收力度，结合公司目前的资金情况，公司目前偿债压力是可控的。

7. 关于业绩波动。公司2018年-2021年扣非净利润同比变动幅度分别为-28.45%、-40.17%、11.85%、-40.96%，总体呈下滑趋势，业绩走势与同行业明显偏离。请公司结合主要业务模式、收入及成本构成、同行业可比公司的业绩情况，说明公司近年来业绩显著偏离行业的主要原因，并充分提示风险。

公司回复：

2018年—2021年公司扣非净利润波动主要受其它业务影响：

一是由于2020年公司进行了房地产业务的剥离，2021年房地产业务的收入并未包含在内；

二是公司的战略合作业务在2017年-2018年达到峰值（2016年签约29家、2017年签约35家、2018年签约23家、2019年签约4家、2020年签约7家，2021年未签约），目前已完成了从无到有、再到快速发展的阶段，公司的百余家战略合作企业分布在全国27个省市地区，基本实现了杭萧装配式钢结构建筑业务的全国地域覆盖。战略合作业务已发展到了一定的体量，该业务收入近年来的减少，导致扣非净利润呈现较明显的波动。

公司钢结构业务2018年-2021年销售额分别为43.25亿元、55.89亿元、62.14亿元、83.18亿元，近四年复合增长率为17.76%，钢结构主业经营保持稳定增长，毛利率稳定维持在13%-16%

左右，与同行业相比处于中上水平，同行业公司钢结构业务近四年毛利率情况如下：

序号	年度	东南网架 (%)	精工钢构 (%)	鸿路钢构 (%)	杭萧钢构 (%)	平均值 (%)
1	2018年	12.62	12.64	12.42	12.77	12.61
2	2019年	14.52	13.78	11.91	15.30	13.88
3	2020年	15.47	13.63	11.16	14.77	13.76
4	2021年	15.27	11.16	9.41	14.32	12.54

公司于2018年成立了万郡绿建，绿色建筑产业链垂直领域的B2B平台；2020年成立了工业互联网研究院，拟在钢结构行业率先打造钢结构制造新体系，并以智能焊接技术为核心进行智能制造装备的研发；2021年增资入股浙江合特光电，正式布局光伏建筑一体化产品及服务的开发与推广。上述创新业务的投资布局，是公司在产业链上的延伸和拓展，符合公司的战略发展方向，对公司的长期发展具有积极影响。但新的技术领域、运营模式均处于早期开发阶段，很多新布局尚未形成成熟的商业盈利模式，可供企业直接借鉴和参考，因此后续技术整合、市场开拓、项目实施存在一定的不确定性。

公司的主营业务主要以钢结构行业为主，业务发展与国家宏观经济政策密切相关。为此公司也将密切关注和分析国内外宏观经济形势及政策的变化，根据市场环境及时调整经营策略，提高合同风险把控及重大项目的运作管理能力，增强应收账款管理，兼顾长期战略和短期利益，审慎推进相关工作，确保公司实现稳健发展。

放眼未来，公司将继续围绕钢结构绿色建筑，做大做强钢结构主业，构建产业生态与资本融合发展的创业平台，让更多的员工和合作伙伴共享事业成果，实现共同富裕。

如在上述回复中涉及未来计划等前瞻性陈述，该计划不构成公司对投资者的实质承诺，请投资者注意二级市场投资风险。

特此公告。

杭萧钢构股份有限公司董事会

2022年5月31日