

上海霍普建筑设计事务所股份有限公司

关于对深圳证券交易所关注函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

上海霍普建筑设计事务所股份有限公司（以下简称“公司”）于2024年2月7日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对上海霍普建筑设计事务所股份有限公司的关注函》（创业板关注函〔2024〕第21号），公司董事会对此高度重视，及时组织人员对关注函所提及的有关事项进行了认真核查和落实，负责公司2023年年度报告审计工作的立信会计师事务所（特殊普通合伙）对相关问题进行了核查并发表了意见，现就关注函关注的问题回复如下：

2023年1月30日，你公司披露《2023年度业绩预告》，预计2023年度净利润为-8,300万元至-9,300万元，上年同期你公司净利润为-17,799.96万元。你公司披露，报告期内受应收账款账龄迁徙计提信用减值损失等因素影响出现亏损。

问题一：

请说明你公司2023年度营业收入预计实现情况，是否包括主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入，如是，请说明相关收入的具体情况以及金额。

【公司回复】

公司2023年度营业收入预计实现情况如下：

单位：万元

项目	2023年度（未审）	具体扣除情况
营业收入金额	15,743.28	
营业收入扣除项目合计金额	78.60	扣除贸易收入
一、与主营业务无关的业务收入		
与主营业务无关的业务收入小计	78.60	扣除贸易收入

二、不具备商业实质的收入		
不具备商业实质的收入小计	0.00	无
营业收入扣除后金额	15,664.68	

公司主营业务分为建筑设计业务和建筑绿能业务两部分。

公司营业收入扣除项目为根据《深圳证券交易所创业板上市公司自律监管指南第1号——业务办理》确定的本年营业收入中包括的“本会计年度以及上一会计年度新增贸易业务所产生的收入”，具体为以净额法确认的贸易收入78.60万元。

建筑绿能业务系公司2022年末通过并购方式新构筑的业务板块，主要从事分布式光伏电站的滚动开发，具体包括光伏电站系统集成（EPC）业务、光伏电站销售业务及光伏发电业务等。该类业务与建筑设计业务具备协同性，属于公司绿色低碳建筑和绿色能源综合解决方案必不可少的环节。

截至目前，公司建筑绿能业务已运行一个完整会计年度，2023年累计完成光伏电站系统集成（EPC）业务5项，规模约6.08兆瓦；累计开工建设光伏电站15个，规模约27.32兆瓦；2023年出售光伏电站1个，规模约3.19兆瓦；已签署转让合同但尚未完成转让的光伏电站4个，规模约13.38兆瓦，截至本回复公告日，其中3个光伏电站已最终完成转让，规模约5.12兆瓦，具体情况如下：

业务模式	项目个数	电站规模（MW）	进展情况	备注
持有待售	1	3.19	已建成	2023年已售
	3	5.12	已建成	2024年1月已售
	1	8.26	建设中	已签订股权转让合同
	8	8.26	已建成	计划出售
	1	1.50	建设中	计划出售
持有运营	1	0.98	建设中	-
合计	15	27.32	-	-

光伏电站属于重资产投资项目，具有投资规模大、回收期长的特点，受资金规模限制，公司无法大规模投资建设并持有运营光伏电站，故公司采取滚动开发的业务模式，即边开发、边销售。该模式一方面有利于公司及时回笼资金，另一方面也降低了公司因各地分时电价机制调整所带来的电站投资风险。鉴于该模式

业务流程清晰，具有合理商业背景，故在同行业中较为常见，正泰电器、晶科科技等均长期开展此类业务。公司在确定出售相关电站的交易价格时会综合考虑电站的建成时间、电站的消纳情况、每月电费收入、电站投资回收周期及投资收益率、用电方的征信及电站所在区域的政策性补贴等因素，通过市场化谈判方式协商定价，定价公允合理。截至目前，除已出售的部分电站外，公司正持续与意向受让方接洽电站出售事宜，以期促进电站尽快销售和资金回笼，从而将更多资源投入到新电站的开发及建设之中。

综上所述，公司建筑绿能业务于 2023 年起步，虽收入规模相对较小，但各项业务都在有序开展，且业务模式与同行业公司一致，2024 年可为公司持续带来收入，不存在偶发性、临时性、无商业实质等特征，符合《企业会计准则第 14 号——收入》之规定，不属于营业收入扣除的情形。

问题二：

请说明你公司近三年分业务、分产品的收入、成本、毛利率、期末应收账款余额及坏账准备计提金额、比例、账龄结构及同比变动情况，各年度前五名客户名称、是否为关联方、收入及占比情况、合同约定及实际回款周期的对比情况等，结合所处行业变动情况、公司合并范围变化情况等，说明你公司应收账款坏账准备计提是否合理、充分。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

（一）公司近三年分业务、分产品的收入、成本、毛利率情况

1、公司近三年收入情况

单位：万元

业务板块	产品类型	2023 年（未审）		2022 年		2021 年	
		营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比
建筑设计	居住建筑	8,255.00	52.44%	8,801.59	65.71%	24,255.46	71.08%

	公共建筑	4,405.78	27.99%	4,517.10	33.72%	9,785.45	28.68%
	小计	12,660.78	80.42%	13,318.69	99.44%	34,040.91	99.76%
建筑绿能	光伏电站系统集成（EPC）	1,603.99	10.19%	-	-	-	-
	光伏电站销售	1,108.15	7.04%	-	-	-	-
	光储产品销售	78.60	0.50%	-	-	-	-
	光伏发电	64.93	0.41%	-	-	-	-
	小计	2,855.68	18.14%	-	-	-	-
其他		226.82	1.44%	75.28	0.56%	82.24	0.24%
合计		15,743.28	100.00%	13,393.98	100.00%	34,123.15	100.00%

2022 年、2023 年，公司建筑设计业务分别实现营业收入 13,318.69 万元、12,660.78 万元，分别同比下降 60.87%、4.94%，主要原因系：（1）近两年，房地产市场整体下行，国家统计局数据显示，2022 年、2023 年，全国商品房销售面积同比下降 24.30%、8.50%，房地产开发企业到位资金同比下降 25.90%、13.60%，受销售低迷、资金紧张等因素影响，房地产企业主动放缓拿地步伐，导致公司新签合同金额同比减少 59.37%、11.31%；（2）近两年，公司合作的部分房地产客户出现流动性问题，2021 年、2022 年、2023 年，该等客户合计营业收入分别为 1,169.94 万元、304.19 万元、113.33 万元，2022 年、2023 年分别同比下降 74.00%、62.75%，降幅较大主要系公司出于经营安全性考虑，自 2022 年起主动放弃或减少与该等客户的业务所致；（3）近两年，受下游拿地减少、施工放缓、投资强度不足等因素影响，建筑设计行业竞争加剧，导致项目设计单价有所下降；（4）近两年，公司核心客户调整了拿地策略，所拿地块以核心城市核心地段为主，此类项目地块面积普遍较小，由于建筑设计业务的收费与地块面积直接相关，这也导致了单个项目合同金额出现下滑，近两年公司承接单个项目平均合同金额同比分别减少 6.36%和 7.58%。

为摆脱亏损的不利局面，对冲单一主业的经营风险，公司于 2022 年末并购江苏爱珀科科技有限公司（以下简称“江苏爱珀科”）对产业链进行延伸，构建建筑绿能业务板块。2023 年，公司新发展的建筑绿能业务稳步开局，工商业分布式光伏电站的开发、投资、建设、运营及转让等有序推进，全年板块预计实现营

业收入 2,855.68 万元，占公司营业收入比重为 18.14%，显示公司业务转型取得一定成效。

2、公司近三年成本情况

最近三年，公司主营业务成本构成及占比情况如下：

单位：万元

业务分类	项目	2023 年（未审）		2022 年		2021 年	
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重
建筑设计	职工薪酬	5,754.57	47.90%	9,900.02	54.72%	11,650.23	62.44%
	折旧摊销房租	1,197.90	9.97%	1,832.58	10.13%	1,685.84	9.04%
	委外分包	1,456.21	12.12%	3,581.65	19.80%	3,129.71	16.77%
	其他	1,569.30	13.06%	2,716.22	15.01%	2,123.85	11.38%
建筑绿能	劳务费	128.48	1.07%	-	-	-	-
	设备及原料	1,081.86	9.01%	-	-	-	-
	电站销售成本	596.51	4.97%	-	-	-	-
	其他	36.81	0.31%	-	-	-	-
其他	职工薪酬	116.92	0.97%	21.69	0.12%	67.86	0.36%
	折旧摊销房租	33.46	0.28%	17.78	0.10%	0.00	-
	委外分包	13.22	0.11%	0.00	-	0.00	-
	其他	27.78	0.23%	22.46	0.12%	0.00	0.00
合计		12,013.03	100.00%	18,092.39	100.00%	18,657.48	100.00%

公司主营业务分为建筑设计业务和建筑绿能业务两部分，因此，主营业务成本主要为建筑设计业务成本和建筑绿能业务成本。

建筑设计业务成本主要包括职工薪酬、委外分包费用、房租及折旧摊销等。最近三年，公司建筑设计业务的主营业务成本主要为职工薪酬，职工薪酬占建筑设计业务主营业务成本的比例分别为 62.67%、54.91%、57.67%。2022 年，职工薪酬占比有所下降，主要原因是公司根据企业经营情况和外部形势变化，在当年第三季度启动瘦身健体计划，对人员进行优化所致。

建筑绿能业务成本为 2023 年同比新增成本，主要包括劳务费、组件设备及原料、电站销售成本等，其中电站销售成本为销售的项目公司固定资产净值。

3、公司近三年毛利率情况

项目	2023年（未审）	2022年	2021年
建筑设计	21.19%	-35.38%	45.39%
建筑绿能	35.44%	-	-
其他	15.63%	17.73%	17.49%
合计	23.69%	-35.08%	45.32%

最近三年，公司建筑设计业务毛利率分别为 45.39%、-35.38%、21.19%，波动较大。2022 年，毛利率为负主要系：（1）受下游房地产市场持续低迷的影响，建筑设计行业面临设计业务减少、项目推进缓慢、市场竞争加剧等困难局面，导致公司新签订单难度加大，营业收入大幅下滑；（2）鉴于 2022 年上半年部分项目出现进展不及预期的情况，公司于第三季度方逐步实施人员优化方案，由于人员规模的下及人力成本的削减均需要一定的时间周期，导致公司营业成本未能与营业收入同比例下降，进而导致毛利率大幅下降并且为负值。2023 年，毛利率实现回正，主要系公司为应对行业环境的不利变化，大力度推动瘦身健体，多措并举压减各项支出，在成本控制方面取得一定成效。

（二）期末应收账款余额及坏账准备计提金额、比例、账龄结构及同比变动情况

1、2023 年应收账款情况

（1）2023 年应收账款账龄分布情况

单位：万元

账龄	2023 年末（未审）			2022 年末			应收账款 余额同比 变动金额	坏账准 备金额 同比变 动金额
	应收账款 余额	占比	坏账准备 余额	应收账款 余额	占比	坏账准 备余额		
1 年以内	10,705.34	30.49%	535.27	10,254.56	27.35%	541.32	450.78	-6.05
1 至 2 年	4,493.42	12.80%	468.09	15,547.02	41.46%	1,719.69	-11,053.60	-1,251.60
2 至 3 年	10,744.56	30.60%	5,463.93	8,186.06	21.83%	4,153.35	2,558.50	1,310.58
3 至 4 年	6,057.17	17.25%	6,057.17	2,927.97	7.81%	2,927.97	3,129.20	3,129.20
4 至 5 年	2,595.10	7.39%	2,595.10	563.26	1.50%	563.26	2,031.84	2,031.84
5 年以上	520.34	1.48%	520.34	17.97	0.05%	17.97	502.37	502.37
总计	35,115.93	100.00%	15,639.90	37,496.84	100.00%	9,923.56	-2,380.91	5,716.34

2023 年末，公司应收账款余额 35,115.93 万元，同比减少 6.35%，其中，1 年以内应收账款余额 10,705.34 万元，金额与上年基本持平；1-2 年应收账款余额 4,493.42 万元，较上年减少 11,053.60 万元，主要系 2022 年房地产市场整体下行，房地产企业拿地面积大幅下降，导致公司当年新签合同金额大幅减少，进而导致 2022 年末 1 年以内的应收账款余额大幅减少，故在 2023 年末由该部分应收账款迁徙至 1-2 年账龄的部分也相应减少；2 年以上应收账款余额增加 8,221.91 万元，主要系受政策调控等因素影响，房地产企业融资渠道受限，近两年资金压力普遍增加，公司作为房地产企业的供应商受此影响，销售回款速度减缓所致。

(2) 2023 年应收账款余额前五名情况

单位：万元

2023 年度应收账款余额前五名客户（未审）								
序号	单位名称	是否为关联方	应收账款余额	应收账款余额占比	期末应收账款账龄			
					1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
1	保利集团	否	16,970.50	48.33%	5,192.02	2,631.36	6,020.79	3,126.33
2	客户一	否	1,008.15	2.87%	1,008.15			
3	北京都市霍普建筑设计有限公司	是	783.75	2.23%	44.58	70.10	300.08	368.99
4	客户二	否	635.18	1.81%	294.44	340.74	-	-
5	客户三	否	609.10	1.73%	279.00	-	330.10	-
合计			20,006.68	56.97%	6,818.20	3,042.20	6,650.96	3,495.32

2023 年末，公司应收账款前五名客户余额占应收账款余额的比例为 56.97%，其中，对保利集团的应收账款余额为 16,970.50 万元，占比 48.33%，主要系建筑设计业务产生；对客户一的应收账款余额为 1,008.15 万元，占比 2.87%，主要系光伏电站销售业务产生；对北京都市霍普建筑设计有限公司（以下简称“都市霍普”）应收账款余额为 783.75 万元，占比 2.23%，都市霍普系公司参股公司，公司直接及间接持有其 19.00%的股权，都市霍普主要从事施工图设计业务，与公司业务存在协同性和互补性，2019 年至 2022 年期间，都市霍普承接了多个建筑设计项目，并将部分项目中公司专长的概念设计、初步设计等工作分包给公司。公司与都市霍普发生的交易均以市场价格为依据，遵循了公平、公正、公允的定价原则。据了解，受行业景气度下行影响，都市霍普销售回款面临困难，流动资

金较为紧张，致使其拖欠公司账款且周期相对较长，公司 2023 年末与其新签合作协议，未来公司将持续通过多种方式努力解决欠款问题。

2、2022 年应收账款情况

(1) 2022 年应收账款账龄分布情况

单位：万元

账龄	2022 年末			2021 年末			应收账款 余额同比 变动金额	坏账准备 余额同比 变动金额
	应收账款 余额	占比	坏账准备 余额	应收账款 余额	占比	坏账准备 余额		
1 年以内	10,254.56	27.35%	541.32	29,316.85	63.34%	1,465.84	-19,062.29	-924.52
1 至 2 年	15,547.02	41.46%	1,719.69	12,697.70	27.44%	1,269.77	2,849.32	449.92
2 至 3 年	8,186.06	21.83%	4,153.35	3,577.34	7.73%	1,788.67	4,608.72	2,364.68
3 至 4 年	2,927.97	7.81%	2,927.97	660.42	1.43%	660.42	2,267.55	2,267.55
4 至 5 年	563.26	1.50%	563.26	29.29	0.06%	29.29	533.97	533.97
5 年以上	17.97	0.05%	17.97	-	0.00%	-	17.97	17.97
总计	37,496.84	100.00%	9,923.56	46,281.60	100.00%	5,213.99	-8,784.76	4,709.57

2022 年末，公司应收账款余额 37,496.84 万元，同比下降 18.98%，其中，1 年以内应收账款余额 10,254.56 万元，较上年下降 65.02%，降幅较大主要系房地产行业投资放缓，项目数量和建设规模均不同程度减少，致使公司当年新签合同金额大幅减少，业务规模大幅缩减所致；1 年以上应收账款余额增加主要系房地产企业销售低迷，部分企业出现流动性问题，公司下游客户的回款有所减缓所致。

(2) 2022 年应收账款余额前五名情况

单位：万元

2022 年度应收账款余额前五大客户								
序号	单位名称	是否 为关 联方	应收账 款余额	应收账 款余额 占比	期末应收账款账龄			
					1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
1	保利集团	否	20,590.05	54.91%	6,476.22	8,997.65	4,166.23	949.95
2	北京都市霍普建筑设计有限公司	是	771.55	2.06%	70.10	332.46	320.88	48.11
3	客户四	否	554.09	1.48%	437.02	116.64	0.43	-
4	客户五	否	535.35	1.43%	-	25.40	-	509.95
5	客户六	否	530.15	1.41%	-	416.55	113.60	-

合计	22,981.19	61.29%	6,983.34	9,888.69	4,601.15	1,508.01
----	-----------	--------	----------	----------	----------	----------

2022 年末，公司应收账款前五大客户余额占应收账款余额的比例为 61.29%，其中，对保利集团的应收账款余额占比 54.91%，主要系建筑设计业务产生。

3、2021 年应收账款情况

(1) 2021 年应收账款账龄分布情况

单位：万元

账龄	2021 年末			2020 年末			应收账款余额同比变动金额	坏账准备余额同比变动金额
	应收账款余额	占比	坏账准备余额	应收账款余额	占比	坏账准备余额		
1 年以内	29,316.85	63.34%	1,465.84	24,719.66	75.74%	1,235.98	4,597.19	229.86
1 至 2 年	12,697.70	27.44%	1,269.77	6,285.51	19.26%	628.55	6,412.19	641.22
2 至 3 年	3,577.34	7.73%	1,788.67	1,525.78	4.67%	762.89	2,051.56	1,025.78
3 至 4 年	660.42	1.43%	660.42	107.47	0.33%	107.47	552.95	552.95
4 至 5 年	29.29	0.06%	29.29	0.00	0.00%	-	29.29	-
5 年以上	-	-	-	-	-	-	-	-
总计	46,281.60	100.00%	5,213.99	32,638.42	100.00%	2,734.89	13,643.18	2,449.81

2021 年末，公司应收账款余额 46,281.60 万元，同比增长 41.80%，其中 1-2 年应收账款余额增加 6,412.19 万元，主要原因系 2021 年下半以来，房地产调控政策逐步收紧，市场开始降温，公司下游客户的回款进度较 2020 年明显放缓。

(2) 2021 年应收账款余额前五名情况

单位：万元

2021 年度应收账款余额前五大客户								
序号	单位名称	是否为关联方	应收账款余额	应收账款余额占比	期末应收账款账龄			
					1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
1	保利集团	否	27,326.24	59.04%	20,366.79	5,869.18	743.63	346.64
2	客户三	否	2,009.19	4.34%	2,009.19	-	-	-
3	客户七	否	765.03	1.65%	765.03	-	-	-
4	北京都市霍普建筑设计有限公司	是	742.94	1.61%	333.96	320.88	88.10	-
5	客户八	否	715.55	1.55%	715.55	-	-	-

合计	31,558.95	68.19%	24,190.52	6,190.06	831.73	346.64
----	-----------	--------	-----------	----------	--------	--------

2021年末,公司应收账款前五大客户余额占应收账款余额的比例为68.19%,其中,对保利集团的应收账款余额占比59.04%,主要系建筑设计业务产生。

(三) 2021-2023年度公司前五名客户(按客户所属集团口径)的名称、是否为关联方、收入及占比情况、合同约定及实际回款周期的对比情况

1、近三年收入前五名客户(按客户所属集团口径)相对集中,占比均超过60%,具体情况如下:

单位:万元

2023年度收入前五大客户(未审)						
序号	单位名称	是否为关联方	客户类型	业务类型	收入金额	收入占比
1	保利集团	否	国有企业	建筑设计	6,481.41	41.17%
2	客户一	否	有限责任公司	建筑绿能	1,108.15	7.04%
3	客户九	否	有限责任公司	建筑绿能	800.88	5.09%
4	客户十	否	有限责任公司	建筑设计	477.93	3.04%
5	客户十一	否	有限责任公司	建筑绿能	472.92	3.00%
合计					9,341.3	59.34%
2022年度收入前五大客户						
序号	单位名称	是否为关联方	客户类型	业务类型	收入金额	收入占比
1	保利集团	否	国有企业	建筑设计	7,600.85	56.75%
2	客户八	否	事业单位	建筑设计	883.68	6.60%
3	客户十二	否	事业单位	建筑设计	467.32	3.49%
4	客户十三	否	事业单位	建筑设计	438.39	3.27%
5	客户四	否	有限责任公司	建筑设计	434.77	3.25%
合计					9,825.00	73.35%
2021年度收入前五大客户						
序号	单位名称	是否为关联方	客户类型	业务类型	收入金额	收入占比
1	保利集团	否	国有企业	建筑设计	18,587.29	54.47%
2	客户三	否	事业单位	建筑设计	2,713.18	7.95%
3	客户八	否	事业单位	建筑设计	771.13	2.26%
4	北京都市霍普建筑设计有限公司	是	有限责任公司	建筑设计	640.38	1.88%

5	客户十四	否	上市公司	建筑设计	394.08	1.15%
合计					23,106.06	67.71%

2021年、2022年，公司为以建筑设计业务为单一主业的上市公司，对保利集团的营业收入占比均超过50%。2023年，公司新增建筑绿能业务，实现营业收入2,855.68万元，占营业收入比重为18.14%。与此同时，公司对保利集团的销售收入占比降至41.17%，客户结构多元化取得一定成效。

2、合同约定及实际回款周期的对比情况

(1) 建筑设计业务

由于客户内部付款政策不同及项目之间的差异化原因，不同客户的合同付款条款存在差异。因公司建筑设计业务收入50%以上来源于保利集团，故列举保利集团典型合同付款条款如下：

付费次序	付款阶段	付款比例
第一次付费	本合同签订后30日内	10%
第二次付费	按本合同5.1.2条提交中期方案成果，并经甲方确认后30日内	15%
第三次付费	建筑单体方案报建图批复后或按本合同5.1.3条提交最终方案成果，并经甲方确认后30日内	20%
第四次付费	按本合同5.2.1条提交建筑专业中期深化设计成果，并经甲方确认后30日内	15%
第五次付费	按本合同5.2.2~5条全部完成深化设计阶段各项工作，并经甲方确认后30日内	20%
第六次付费	按本合同5.3条全部完成施工图阶段工作，并经甲方确认后30日内	10%
第七次付费	外立面工程施工完毕后30日内	5%
第八次付费	全部工程竣工验收通过并办理完成设计合同结算后30日内	5%

根据上述约定，客户应当按照合同约定在确认公司提交的工作成果且满足付款条件后在一定期限内付款，但在业务实际执行过程中，因客户资金安排或付款审批流程较长等原因，实际回款周期可能晚于合同约定，同行业可比公司也存在该种情形，符合行业惯例。2021年及以前年度，保利集团回款周期一般为1年以内，但2022年以来，受政策环境及信贷收紧等因素影响，保利集团付款节奏放缓，应收账款回款周期延长。

(2) 建筑绿能业务

公司建筑绿能业务包括光伏电站系统集成（EPC）、光伏电站销售及光伏发电等，以客户一为例，具体合同付款条件如下：

付费次序	付款阶段
第一次付费	各方同意，本协议签订后，股权交割完成后的 90 个工作日内，甲方支付预付款
第二次付费	在股权交割完成后 1 年内，甲方需支付剩余转让价款到丙方指定账户

该笔交易属于光伏电站销售业务，系公司首次开展。近年来，正泰电器、晶科科技等同行业公司基于自身业务需要，对外出售工商业分布式光伏电站的情况较为普遍。该等公司在处置相关电站时，会根据处置电站项目的建成时间、回本年限、盈利状况、受让方需求、付款条件、各方议价能力等因素调整电站处置价格及付款条款和阶段，各电站的处置价格和付款阶段存在一定差异。

截至 2023 年末，公司已收到该笔交易的首期款 100 万元，由于完成股权交割至今不足 3 个月，尚未回款金额仍在协议约定的信用期内，故该笔业务对应的应收账款不存在逾期情形。除此以外，建筑绿能板块其他业务也不存在应收账款逾期情形。

(四) 结合所处行业变动情况、公司合并范围变化情况，公司应收账款坏账准备计提合理、充分

1、近三年行业变动情况

公司建筑设计业务下游客户主要为房地产企业。2020 年以来，以房住不炒为根本定位，以因城施策与三稳为调控思路，国家系统性对房地产行业进行综合调控。2021 年，受政策调控限制和信贷环境收紧影响，房地产市场持续降温。2022 年，受多种复杂因素影响，房地产市场经历了前所未有的挑战，全国商品房销售规模大幅下降，房地产开发投资同比首次负增长，部分房地产客户相继出现流动性问题，公司针对此类客户涉及的应收账款进行了单项评估，对于预计无法收回的应收账款，公司期末全额计提了坏账准备。2023 年，房地产市场仍处在调整期，但各级政府部门频繁优化楼市政策，力促房地产市场平稳运行。

2、2021-2023 年度公司合并范围变化情况

序号	2023 年合并范围	2022 年合并范围	2021 年合并范围
建筑设计			
1	深圳霍德创意设计有限公司	深圳霍德创意设计有限公司	深圳霍德创意设计有限公司
2	上海霍普建筑规划设计有限公司	上海霍普建筑规划设计有限公司	上海霍普建筑规划设计有限公司
3	上海千旭工程项目管理有限公司	上海千旭工程项目管理有限公司	上海千旭工程项目管理有限公司
4	霍普设计（国际）有限公司	霍普设计（国际）有限公司	霍普设计（国际）有限公司
5	上海励翔建筑设计事务所（普通合伙）	上海励翔建筑设计事务所（普通合伙）	上海励翔建筑设计事务所（普通合伙）
建筑绿能			
6	江苏爱珀科科技有限公司	江苏爱珀科科技有限公司	-
7	EPOCH ENERGY TECHNOLOGY B.V.	EPOCH ENERGY TECHNOLOGY B.V.	-
8	湖北驭光者技术有限公司	-	-
9	湖北誉光者科技有限公司	-	-
10	湖北遇光者科技有限公司	-	-
11	武汉聚光者科技有限公司	-	-
12	苏州伏光者技术有限公司	-	-
13	南京利光者新能源有限公司	-	-
14	霍普新能源（重庆）有限公司	-	-
15	沈阳御光者新能源有限公司	-	-
16	宜春御光者新能源有限公司	-	-
17	宜兴市利光者新能源有限公司	-	-
18	湖北楚中鑫能源有限责任公司	-	-
19	爱珀科（光泽）新能源有限公司	-	-
20	湖北光森新能源有限公司	-	-
21	苏州辛文新能源有限公司	-	-
22	孝感御光者技术有限公司	-	-
23	溧阳御光者技术有限公司	-	-
24	上海霍普珀科新能源有限公司	-	-
25	山西普能新能源有限公司	-	-
26	山西霍普新能源科技有限公司	-	-
27	山西霍普珀科新能源科技有限公司	-	-
28	内蒙古霍普珀科新能源有限公司	-	-

29	上海霍绿建筑科技有限公司	-	-
其他			
30	上海创汇星科技有限公司	上海创汇星科技有限公司	上海创汇星科技有限公司
31	上海普仕昇科技有限责任公司	上海普仕昇科技有限责任公司	上海普仕昇科技有限责任公司

注：①2022 年底，公司对江苏爱珀科进行增资成为第一大股东，通过直接持股及表决权委托的方式合计拥有江苏爱珀科 55.90%的表决权，并拥有董事会多数席位，能够对江苏爱珀科实施有效控制，且控制权清晰、稳定。江苏爱珀科股权增资事项于 2022 年 12 月完成工商变更登记，且公司已按协议约定支付增资款，故公司于 2022 年 12 月 31 日将其纳入合并范围；②公司建筑绿能板块主要从事工商业分布式光伏项目的开发、投资、建设、运营及转让，主要采取持有运营和出售两种模式，以控股子公司江苏爱珀科和全资子公司上海霍普珀科新能源有限公司为主体，在经济发达、光照条件较好的地区通过设立专门项目公司的方式进行业务开发，因此，2023 年公司新纳入合并范围子公司较多。

3、公司与同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提政策对比情况

(1) 公司建筑设计业务应收账款坏账准备计提政策与同行业对比情况

公司	1 年以内 (含 1 年)	1—2 年	2—3 年	3—4 年	4—5 年	5 年以上
启迪设计	5%	20%	60%	80%	100%	100%
筑博设计	5%	20%	50%	100%	100%	100%
华阳国际	5%	20%	50%	100%	100%	100%
尤安设计	5%	20%	50%	100%	100%	100%
建研设计	5%	10%	30%	100%	100%	100%
中衡设计	注 1					
霍普股份	5%	10%	50%	100%	100%	100%

注 1：未在中衡设计公开披露报告中查询到坏账准备计提比例数据。

由上表可见，公司建筑设计业务应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在显著差异。

(2) 公司建筑绿能业务应收账款坏账准备计提政策与同行业对比情况

公司	1 年以内 (含 1 年)	1—2 年	2—3 年	3—4 年	4—5 年	5 年以上
天合光能	0.5%—5%	10%	30%	50%	100%	100%
阿特斯	0.5%—2%	5%	30%	80%	100%	100%
艾能聚	5%	20%	50%	100%	100%	100%

芯能科技	5%	10%	20%	50%	80%	100%
霍普股份	5%	10%	50%	100%	100%	100%

由上表可见，公司建筑绿能业务应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在显著差异。

综合上述分析，公司应收账款坏账准备计提充分、合理。

【会计师核查程序及意见】

按照我们对霍普股份 2023 年度财务报表执行审计工作的计划，截至本关注函回复日，我们主要实施了询问、观察、检查、分析、重新计算等部分风险评估程序以及部分实质性程序，正在执行的程序具体包括但不限于：

1、了解并评价与公司应收账款坏账准备相关的内部控制的设计，并测试了关键控制执行的有效性；

2、复核了管理层计算应收账款坏账准备计提的过程，并对管理层的计算结果进行复算；

3、选取建筑设计项目样本进行细节测试，核对业务合同的关键条款和完工进度对应的委托方确认函，核实项目完工进度是否正确，复核公司是否存在跨期确认收入的情形；

4、检查主要客户的销售合同，了解合同约定结算方式、付款与回款周期、信用政策安排及报告期内的变动情况；

5、了解企业信用政策与回款周期，基于对应收客户的财务状况、从第三方获取担保的可能性、信用记录及其他因素诸如目前市场状况等评估客户的信用资质，结合本期及期后应收账款回款情况，复核单项计提坏账的原因及合理性等。

根据我们目前所执行的审计程序及获取的审计证据，没有发现公司上述关于收入、成本、毛利率、应收账款、客户及行业变动、公司合并范围变化情况的回复和我们了解到的情况有明显不符之处。因年报审计工作正在进行之中，现阶段部分关键审计程序尚未执行完毕，最终审计结论需以具体披露的审计报告为准。

问题三：

请说明你公司收入确认具体时点，收入确认、应收账款坏账准备计提相关会计政策、近三年变动情况及与同行业公司对比情况等，说明你公司收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定，是否存在跨期确认收入情形。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

（一）公司不同业务类型的收入确认具体时点，收入确认、应收账款坏账准备计提相关会计政策、近三年变动情况

1、公司不同业务类型的收入确认具体时点，收入确认相关会计政策及近三年变动情况

（1）建筑设计服务

公司与客户之间提供建筑设计服务合同主要包括概念规划设计、方案设计、初步设计、施工图提资、施工配合服务等履约义务，当阶段性工作量完成、向客户交付对应阶段的设计文件并经客户认可后，按照合同约定，公司履行了相应阶段的履约义务，公司有权取得的对价很可能收回时，进而确认相应收入。

公司通常在综合考虑取得的外部证据资料的基础上，确定本公司履约进度并确认收入的时点，外部证据主要为客户确认函。

（2）光伏电站系统集成

公司接受光伏电站业主或投资方的委托，按照合同约定负责光伏电站项目的勘测、设计、组件采购、施工安装、试运行、电站运维等，并按照合同约定收取相关费用，属于在某一时段内履行的履约义务。公司采用投入法即按照已发生的成本占预计总成本的比例确定履约进度，在合同期内按照履约进度确认收入。

预计总成本为公司根据整个系统集成业务合同工程量涉及的全部施工程序分项细化至其所需的全部设备及材料、劳务费、委外设计费及其他费用（运输费、认证费等）对应的预算造价总额。

已发生的成本即累计已完成工程量。由于系统集成业务由多项可以具体测定

工作量的分项工程组成，故累计已完成工程量是先根据外部支持性文件确认分项工程完成的工作量，结合分项合同约定单价计算出分项金额，再汇总得出总金额。企业光伏电站系统集成业务分项工程主要包括设备及材料、劳务费、委外设计费。设备及材料工作量外部支持性文件为签收单，委外设计费工作量外部支持性文件为外部确认函，劳务费工作量外部支持性文件为工程进度单。

履约进度根据累计确认成本占合同预计成本的比例确定，即履约进度=累计已确认成本/预计总成本×100.00%。

(3) 光伏电站销售

公司建造的部分光伏电站用于在市场上找寻第三方客户予以出售，根据市场惯例，目前光伏电站的转让多以股权转让方式进行交易。当完成光伏电站建设，并网发电，完成股权交割的工商变更且根据不可撤销的销售合同判定相关电站的控制权转移给相关客户时，公司确认光伏电站销售收入。

(4) 光储产品销售

公司光储产品销售业务属于在某一时点履行的履约义务。

内销业务：无需安装调试的产品在交付并经客户签收后确认收入；需安装调试的产品在安装完毕并经客户验收合格后确认收入。

外销业务：无需安装调试的产品在完成产品报关手续并取得货运提单时确认销售收入；需安装调试的产品，在产品发往客户，安装调试完毕并经客户验收合格后确认收入。

(5) 光伏发电

公司建造并运营的光伏电站项目产生的光伏发电收入在每个会计期末按照与电网公司或其他客户实际抄表电量，电网公司或客户的发电量确认单，及相关售电协议约定的电价，确认光伏发电收入。

公司除于 2023 年度新增光伏电站系统集成业务、光伏电站销售业务、光储产品销售业务、光伏发电业务外，近三年收入确认政策未发生变化。

2、公司应收账款坏账准备计提相关政策及近三年变动情况

自 2019 年 1 月 1 日起，公司执行新金融工具准则，按照单项和组合方式计

算预期信用损失。公司对于存在客观证据表明存在减值，以及适用于单项评估的应收账款单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收账款，发行人依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。

公司对于由《企业会计准则第 14 号——收入》（2017）规范的交易形成的应收款项和合同资产，无论是否包含重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

（1）如果有客观证据表明某项应收账款已经发生信用减值，则公司对该应收账款单项计提坏账准备并确认预期信用损失。

① 单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准：期末余额大于 100 万元的应收款项确认为单项金额重大。

单项金额重大并单独计提坏账准备的计提方法：

单独进行减值测试，如有客观证据表明其已发生减值，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益。单独测试未发生减值的应收款项，将其归入相应组合计提坏账准备。

② 单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项

如有客观证据表明单项金额不重大的应收款项发生减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。

（2）按组合计量预期信用损失的应收款项

① 按组合计提坏账准备的计提方法

本组合为除单项评估以外的应收账款。由于公司客户的应收账款无重大信用风险集中，无法也没有必要对每一笔应收账款的信用风险进行单独跟踪，根据历史经验，判断“账龄法”是该应收账款组合的重要信用风险特征，故使用账龄构造信用风险矩阵。参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

合并范围内关联方应收账款在公司编制合并财务报表过程中能够全部抵消，

对合并财务报表列报无影响，且各欠款子公司均为公司全资子公司，均处于正常经营中，偿债能力有保障，其发生违约的概率非常低，认定无回收风险，不计提预期信用损失。

按信用风险特征组合计提坏账准备的计提方法	
账龄组合	账龄分析法
合并关联方组合	应收合并范围内关联方客户款项（包括母公司与子公司、子公司与子公司之间的往来）

② 公司 2021—2023 年度采用账龄分析法计提坏账准备的具体情况

账龄	应收款项计提比例（%）	合同资产计提比例（%）
1年以内（含1年）	5.00	5.00
1—2年	10.00	10.00
2—3年	50.00	50.00
3—4年	100.00	100.00
4—5年	100.00	100.00
5年以上	100.00	100.00

公司建筑设计业务与建筑绿能业务采用同一比例计提坏账准备，公司分别与同行业可比公司进行坏账政策比较，不存在显著差异。

公司上市前后应收账款坏账准备计提相关政策未发生变化。

（二）公司与同行业可比上市公司收入确认、应收账款坏账准备计提政策对比情况

1、公司与同行业可比上市公司收入确认政策对比情况

（1）公司建筑设计业务收入确认政策与同行业对比情况

① 公司同行业可比公司收入政策

公司名称	确认原则	是否是某一时段内履行履约义务	具体方法
启迪设计	产出法	是	公司与客户之间的提供服务合同主要属于在某一时段内履行的履约义务，由于公司履约的同时客户即取得

			并消耗本公司履约所带来的经济利益，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。资产负债表日，已完成工作量中的主要阶段已根据取得的外部证据进行确认。公司按照产出法确定提供服务的履约进度。公司以设计项目的工作量实际完工进度为确认基准，按照设计合同总金额乘以工作量实际完工进度计算已完成的合同金额，扣除以前会计期间累计完成的合同金额，并扣除相应增值税后确认为该项目的当期收入，满足权责发生制要求。
筑博设计	产出法	是	公司为客户提供的建筑设计、城市规划、设计咨询等服务都是在一段时间内履行，履约过程中向客户提供的商品或服务都具有不可替代用途，且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。建筑设计、城市规划、设计咨询按照产出法确定提供服务的履约进度。
华阳国际	产出法	是	公司与客户之间的提供服务合同主要属于在某一时段内履行的履约义务，由于公司履约过程中所提供的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入款项，公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，在服务提供期间根据实际完工进度确认。公司按照产出法确定提供服务的履约进度。
尤安设计	产出法	是	建筑设计业务，在完成合同约定的阶段性履约义务，向客户提交设计成果并取得成果确认文件（包括工作量确认函或相关第三方的批准文件等）时，根据合同约定的对应履约阶段金额确认收入。 对于在某一时段内履行的履约义务，本公司根据商品和劳务的性质，采用产出法确定恰当的履约进度。产出法是根据已转移给客户的商品对于客户的价值确定履约进度。当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。 公司的建筑设计业务，在完成合同约定的阶段性履约义务，向客户提交设计成果并取得成果确认文件（包括工作量确认函或相关第三方的批准文件等）时，根据合同约定的对应履约阶段金额确认收入。
建研设计	产出法	是	公司与客户之间的建筑设计服务合同是在一段时间内履行，履约过程中向客户提供的商品或服务都具有不可替代用途，且公司有权就已完工并经客户验收的部分收取款项，属于某一时段履行的履约义务，按照履约进度确认收入，履约进度不能合理确定的除外。公司建筑设计按照产出法 确定提供服务的履约进度。
中衡设计	产出法	是	公司与客户之间的提供服务合同主要属于在某一时段内履行的履约义务，由于公司履约的同时客户即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益，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。 资产负债表日，已完成工作量中的主要阶段已根据取得的外部证据进行确认。公司按照产出法确定提供服务的履约进度。公司以设计项目的工作量实际完工进度为确认基准，按照设计合同总金额乘以工作量实际完工进度计算已完成的合同金额，扣除以前会计期间累计完成的合同金额，并扣除相应增值税后确认为该项目的当期收入，满足权责发生制要求。
--	--	--	--

② 公司与同行业可比公司收入确认政策比较

公司建筑设计业务属于在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入，具体采用产出法确定提供建筑设计服务的履约进度，以合同约定阶段提交并经客户确认的工作成果作为产出指标，以合同约定的累计完成进度比例确认履约进度。

公司建筑设计业务收入确认政策与同行业可比公司基本一致。

(2) 公司建筑绿能业务收入确认政策与同行业对比情况

公司建筑绿能业务包含光伏电站系统集成业务、光伏电站销售业务、光储产品销售业务、光伏发电业务。

① 公司同行业可比公司收入政策

公司名称	主营业务	收入确认政策
天合光能	光伏产品销售	公司销售太阳能光伏产品（光伏组件及相关产品），根据公司与客户签订的销售合同约定，①由公司负责将货物运送到客户指定的交货地点的，在相关货物运抵并取得客户签收单时确认销售收入；②由公司负责将货物运送到装运港码头或目的港码头的，在相关货物运抵并取得海运提单确认销售收入；③由客户上门提货的，在相关货物交付客户指定的承运人员并取得客户签收单时确认销售收入。于上述时点确认收入时，公司按已收或应收的合同或协议价款的公允价值确定销售商品收入金额。
	光伏系统销售	公司销售系统产品（包括户用光伏系统、光伏支架及相关产品），其中：户用光伏系统销售业务根据客户的需求建设并交付满足并网发电条件的电站，属于在某一时点履行的履约义务，在光伏电站完工并达到并网发电条件，且产品销售收入金额已确定，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入；光伏支架及相关产品销售业务根据本公司与客户签订的销售合同约定，参照与上述中光伏产品销售之类似政策确认销售收入。
	光伏电站销售	本集团持有销售的光伏电站用于在市场上找寻第三方客户予以出售，光伏电站销售是本集团的日常经营活动，是本集团光伏产品

		<p>业务的延伸。根据市场情况，目前光伏电站的转让多以股权转让方式进行交易，交易实质是以股权转让的方式销售电站资产。当股权交割的工商变更完成且根据不可撤销销售合同判定相关电站的主要风险和报酬转移给相关客户时，本集团确认光伏电站销售收入。</p>
	光伏电站建造	<p>公司光伏电站工程建设管理可分为建造模式和转让-建造模式。建造模式是一种只提供建造服务的模式，一般分为“设计”“采购”和“施工”三个阶段。公司作为工程总承包企业接受业主委托，对整个项目总的勘察、设计、采购、施工、试运行等实行全过程或若干阶段的承包，并对所承包的建设工程中的质量、安全、工期、造价等方面负责，最终向业主方交付一个符合合同约定、具备使用条件并满足使用功能的光伏电站。</p> <p>转让-建造模式是一种包括“开发”和“建造”两个阶段的服务模式。公司首先获得电站开发许可并受让或成立项目公司，再将项目公司向第三方买家转让，并对电站的勘察、设计、采购、施工、试运行等实行全过程承包，对所承包的建设工程中的质量、安全、工期、造价等方面负责，最终向业主方交付一个符合合同约定、具备使用条件并满足使用功能的光伏电站。</p> <p>公司在开展“转让-建造”模式的EPC业务时，与客户签订的股权转让协议、开发协议和工程建设管理协议等按照一揽子交易确定。在工程开始时，与工程开展相关的支出已经发生且构建活动也已开始，该等支出系使得工程达到最终预定可出售状态所发生的必要支出，公司将开发成本计入合同预计总成本。</p> <p>收入具体确认原则：光伏电站工程建设管理服务的两种模式均为向客户提供光伏电站建造的一站式服务。公司与客户之间的建造合同包含光伏电站工程建设的履约义务，由于客户能够控制公司履约过程中在建的商品，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。公司按照投入法确定提供服务的履约进度。履约进度按已经完成的为履行合同实际发生的合同成本占合同预计总成本的比例或已完成的合同工作量占合同预计总工作量的比例确定。于资产负债表日，公司对已完工或已完成劳务的进度进行重新估计，以使其能够反映履约情况的变化。</p>
阿特斯	光伏产品销售	<p>公司与客户之间的销售商品合同包含转让太阳能光伏产品的履约义务，属于在某一时点履行履约义务。公司销售太阳能光伏组件产品。根据公司与客户签订的销售合同约定，由公司负责将货物运送到客户指定的交货地点的，在相关货物运抵并取得客户签收单时即表示客户取得相关商品的控制权，满足销售收入的确认条件；由公司负责将货物运送到装运港码头或目的港码头的，在相关货物运抵并取得海运提单即表示客户取得相关商品的控制权，满足销售收入的确认条件；由客户上门提货的，在相关货物交付客户指定的承运人员并取得确认单据时即表示客户取得相关商品的控制权，满足销售收入的确认条件。于上述时点确认收入时，公司按已收或应收的合同或协议价款的公允价值确定销售商品收入金额。</p>
	光伏系统销售	<p>公司销售的系统产品包括逆变器及系统（含户用系统）。根据公司与客户签订的销售合同约定，参照与上述光伏组件产品销售政</p>

		策确认销售收入。
光伏储能系统业务		<p>公司销售的光伏储能系统产品包括应用于光伏电站电网侧和电源侧的大容量储能系统的工程承包服务、系统产品销售服务及专注于家庭能源一体化解决方案的系统产品销售。</p> <p>公司与客户之间的大型储能系统工程承包服务包含储能系统设计、采购和安装调试的履约义务，由于客户能够控制履约过程中在建的商品，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。公司按照投入法确定提供服务的履约进度。履约进度按已经完成的为履行合同实际发生的合同成本占合同预计总成本的比例或已完成的合同工作量占合同预计总工作量的比例确定。于资产负债表日，公司对已完工或已完成劳务的进度进行重新估计，以使其能够反映履约情况的变化。</p>
光伏电站销售		<p>公司与客户之间的销售商品合同包含转让电站的履约义务，属于在某一时点履行履约义务。</p> <p>公司持有销售的光伏电站用于在市场上找寻第三方客户予以出售，光伏电站销售是公司报告期内的日常经营活动之一。根据市场情况，目前光伏电站的转让多以股权转让方式进行交易，交易实质是以股权转让的方式销售电站资产。当根据不可撤销销售合同判定相关电站的控制权转移给相关客户时，公司确认光伏电站销售收入。</p> <p>公司通过转让光伏电站项目公司股权的方式实现光伏电站资产的销售，转让时项目公司除持有电站资产外通常仅持有少量其他资产。收入确认的金额为在项目公司股权转让对价的基础上，加上电站项目公司对应的负债，减去电站项目公司除电站资产外剩余资产，将股权对价还原为电站资产销售的对价。</p>
光伏电站建设		<p>光伏电站工程建设是一种向客户提供光伏电站建造的一站式服务，一般分为“设计”“采购”和“施工”三个阶段。公司作为工程总承包企业接受业主委托，对整个项目总的勘察、设计、采购、施工、试运行等实行全过程或若干阶段的承包，并对所承包的建设工程中的质量、安全、工期、造价等方面负责，最终向业主方交付一个符合合同约定、具备使用条件并满足使用功能的光伏电站。</p> <p>公司与客户之间的建造合同包含光伏电站工程建设的履约义务，由于客户能够控制公司履约过程中在建的商品，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。公司按照投入法确定提供服务的履约进度。履约进度按已经完成的为履行合同实际发生的合同成本占合同预计总成本的比例或已完成的合同工作量占合同预计总工作量的比例确定。于资产负债表日，公司对已完工或已完成劳务的进度进行重新估计，以使其能够反映履约情况的变化。</p>
发电业务收入		<p>公司建造并运营的光伏电站项目产生的光伏发电收入在每个会计期末按照抄表电量，客户的发电量确认单，及相关售电协议约定的电价（包括根据售电协议约定，由购电方向公司支付的与销售电力相关的可再生能源电价附加资金补助），确认光伏发电收入。</p>

艾能聚	发电业务收入（分布式光伏电站投资运营）	分布式光伏电站投资运营收入主要为向客户销售电力而形成的电费收入。光伏电站电力业务属于在某一时点履行的履约义务，分布式光伏电站投资运营业务在公司已根据合同约定向客户提供电力，取得客户付款凭证或证明且相关的经济利益很可能流入时确认收入。
	分布式光伏电站开发及服务	公司分布式光伏电站开发及服务属于某一时点履行的履约义务，针对公司建设后整体销售给业主方的，在电站建设工程项目整体完工交付业主方正式运营，并取得并网验收意见单后确认收入；针对第三方委托，公司进行工程总承包的，在电站建设工程项目整体完工交付、取得并网验收意见单，并取得竣工验收单后确认收入。
	光伏产品销售	组件业务属于在某一时点履行的履约义务，在已根据合同约定将产品交付给购货方，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。
芯能科技	分布式光伏电站开发及服务	①分布式光伏开发相关的组件等硬件在公司已根据合同或订单要求发货，取得客户付款凭证或证明且相关的经济利益很可能流入，相关已发生或将发生的成本能够可靠地计量时确认收入；②分布式光伏开发相关的配件及服务在公司已根据合同要求发出或提供完毕并取得客户确认，相关的经济利益很可能流入，相关已发生或将发生的成本能够可靠地计量；③分布式光伏电站运行维护服务在协议生效后，根据协议约定金额在服务期间分期确认收入。
	光伏产品销售	内销收入确认时点：公司已根据合同或订单要求发货，取得客户付款凭证、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移。外销收入确认时点：公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，取得客户付款凭证、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移。
	分布式光伏电站发电	属于在某一时点履行的履约义务，在公司已根据合同约定向客户提供电力，取得客户付款凭证、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。

② 公司与同行业可比公司收入确认政策比较

a. 光伏电站系统集成（EPC）：与同行业可比公司天合光能、阿特斯收入确认政策一致。

b. 光伏电站销售：与同行业可比公司天合光能、阿特斯收入确认政策一致。

c. 光储产品销售：与同行业可比公司天合光能、阿特斯、芯能科技、艾能聚收入确认政策一致。

d. 光伏发电：与同行业可比公司阿特斯、芯能科技、艾能聚收入确认政策一致。

综上，公司建筑绿能业务收入确认政策与同行业可比公司不存在显著差异。

2、公司与同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提政策对比情况

(1) 公司建筑设计业务应收账款坏账准备计提政策与同行业对比情况

年度	公司	1年以内 (含1年)	1—2年	2—3年	3—4年	4—5年	5年以上
2023 年上半 年	启迪设计	5%	20%	60%	80%	100%	100%
	筑博设计	5%	20%	50%	100%	100%	100%
	华阳国际	5%	20%	50%	100%	100%	100%
	尤安设计	5%	20%	50%	100%	100%	100%
	建研设计	5%	10%	30%	100%	100%	100%
	中衡设计	注 1					
	霍普股份	5%	10%	50%	100%	100%	100%
2022 年度	启迪设计	5%	20%	60%	80%	100%	100%
	筑博设计	5%	20%	50%	100%	100%	100%
	华阳国际	5%	20%	50%	100%	100%	100%
	尤安设计	5%	20%	50%	100%	100%	100%
	建研设计	5%	10%	30%	100%	100%	100%
	中衡设计	注 1					
	霍普股份	5%	10%	50%	100%	100%	100%
2021 年度	启迪设计	5%	20%	60%	80%	100%	100%
	筑博设计	5%	20%	50%	100%	100%	100%
	华阳国际	5%	20%	50%	100%	100%	100%
	尤安设计	5%	20%	50%	100%	100%	100%
	建研设计	5%	10%	30%	100%	100%	100%
	中衡设计	注 1					
	霍普股份	5%	10%	50%	100%	100%	100%

注 1：未在中衡设计公开披露报告中查询到坏账准备计提比例数据。

由上表可见，公司建筑设计业务应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在显著差异。

(2) 公司建筑绿能业务应收账款坏账准备计提政策与同行业对比情况

年度	公司	1年以内 (含1年)	1—2年	2—3年	3—4年	4—5年	5年以上
2023年 上半年	天合光能	0.5%—5%	10%	30%	50%	100%	100%
	阿特斯	0.5%—2%	5%	30%	80%	100%	100%
	艾能聚	5%	20%	50%	100%	100%	100%
	芯能科技	5%	10%	20%	50%	80%	100%
	霍普股份	5%	10%	50%	100%	100%	100%

由上表可见，公司建筑绿能业务应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在显著差异。

(三) 公司收入确认符合《企业会计准则》的相关规定，不存在跨期确认收入

1、公司收入确认适用的相关《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第14号——收入（2017年）》，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。

本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。取得相关商品或服务控制权，是指能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

合同中包含两项或多项履约义务的，本公司在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品或服务的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务。本公司按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。

交易价格是指本公司因向客户转让商品或服务而预期有权收取的对价金额，不包括代第三方收取的款项以及预期将退还给客户的款项。本公司根据合同条款，结合其以往的习惯做法确定交易价格，并在确定交易价格时，考虑可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响。本公司以不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额确定包含可变对价的交易价格。合同中存在重大融资成分的，本公司按照假定客户在取得商品或服务控制权时即以现金支付的应付金额确定交易价格，并在合同期间内采用实际利率法摊销该交易价格与合同对价之间的差额。满足下列条件之

一的，属于在某一时段内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行履约义务：

(1) 客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益。

(2) 客户能够控制本公司履约过程中在建的商品。

(3) 本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

对于在某一时段内履行的履约义务，本公司在该段时间内按照履约进度确认收入，但是，履约进度不能合理确定的除外。本公司考虑商品或服务的性质，采用产出法或投入法确定履约进度。当履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，本公司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。

对于在某一时点履行的履约义务，本公司在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品或服务控制权时，本公司考虑下列迹象：

(1) 本公司就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品或服务负有现时付款义务。

(2) 本公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。

(3) 本公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。

(4) 本公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。

(5) 客户已接受该商品或服务。

(6) 其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

2、公司不同业务类型的收入符合《企业会计准则》的相关规定，不存在跨期确认收入

(1) 公司不同业务类型收入确认符合《企业会计准则》的判断过程

收入类型	收入确认方式	具体说明
建筑设计	时段法	<p>公司建筑设计业务一般分为概念设计阶段、方案设计阶段、初步设计阶段、施工图提资、施工配合阶段等五个阶段。不同的项目因公司承担的工作内容不同，在签订合同时对阶段的约定及每阶段应确认收入的比例略有差异。一般情况下，预付款或概念设计阶段占合同金额的 10%—15%，方案设计阶段占 30%—35%，初步设计阶段占 30%—35%，施工图提资及施工配合阶段占 20%左右。</p> <p>在建筑设计业务流程的每个阶段，公司根据合同要求实施具体设计工作，当公司完成该阶段工作，向委托方提交阶段性设计成果，并获取客户签署的设计成果确认函之后，表明公司已完成该设计阶段的设计劳务；且根据合同明确约定的该阶段结算款项，该设计阶段的收入金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入公司；同时，在该设计阶段已经发生和将要发生的成本能够合理地估计。因此，当公司向委托方提交阶段性设计成果，并获取客户签署的成果确认函时，有证据表明已满足收入确认条件，作为收入的确认时点。同时公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且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，满足时段法的确认条件，公司建筑设计业务收入确认符合《企业会计准则》相关规定。</p>
光伏电站系统集成（EPC）	时段法	<p>公司与客户签订的合同的主要条款为：由公司负责承担整体电站 EPC 工程建设的全过程，包括但不限于：工程勘测、工程设计、概算编制、设备材料采购供货、建筑及设备安装工程施工、工程质量及工期控制、调试、试运行，并提供竣工图编制、项目资料移交，协助业主单位办理电网接入手续及相关验收工作，最终确保项目一次性通过并网验收、顺利投产运行。</p> <p>在工程合同签订后，按照公司设计、采购、施工各环节预计将发生的成本，确定合同预计总成本，包括合同签订开始至合同完成止所发生的与执行合同有关的直接费用和间接费用；资产负债表日按照累计实际发生的合同成本占合同预计总成本的比例，确认履约进度，$\text{合同履约进度} = \frac{\text{累计实际发生的合同成本}}{\text{合同预计总成本}} \times 100\%$；资产负债表日，如果合同结果可以可靠的估计，按照预计总收入乘以合同完工进度确认累计营业收入，扣除以前年度确认的收入，确认本期的营业收入。</p> <p>由于客户能够控制公司履约过程中在建的商品，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。公司按照投入法确定提供服务的履约进度。符合《企业会计准则》相关规定。</p>
光伏电站销售	时点法	<p>公司光伏电站的销售以股权转让方式进行交易，但其交易实质为以股权转让的方式销售电站资产，公司将电站项目公司的电站资产作为销售标的。</p> <p>《企业会计准则第 14 号——收入》第二条规定：“收入，是指企业在日常活动中形成的、会导致所有者权益增加的、与所有者投入资本无关的经济利益的总流入。”</p> <p>公司电站销售是企业日常活动中形成的经济利益的总流入。符</p>

		合《企业会计准则》相关规定。
光储产品销售	时点法	属于在某一时点履行的履约义务，在已根据合同约定将产品交付给购货方，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。符合《企业会计准则》相关规定。
光伏发电	时段法	公司自有的光伏电站运营产生的光伏发电收入，在每个会计期末，按照抄表电量，电力公司或客户的发电量确认单，及相关售电协议约定的电价确认光伏发电收入。 由于本公司履约的同时客户即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益，公司将该业务作为在某一时段内履行的履约义务，在服务提供期间平均分摊确认。符合《企业会计准则》相关规定。

(2) 公司不存在跨期确认收入的情形

公司严格按照收入确认政策确认收入，不存在跨期确认收入的情形。

【会计师核查程序及意见】

按照我们对霍普股份 2023 年度财务报表执行审计工作的计划，截至本关注函回复日，我们主要实施了询问、观察、检查、分析、重新计算等部分风险评估程序以及部分实质性程序，正在执行的程序具体包括但不限于：

1、执行收入穿行测试和收入截止性测试；

2、选取建筑设计项目样本进行细节测试，核对业务合同的关键条款和完工进度对应的委托方确认函，核实项目完工进度是否正确，复核公司是否存在跨期确认收入的情形；

3、查阅公司建筑绿能主要业务合同，核实收入确认政策，分析相关收入确认时点、依据、计量方法的准确性，对照企业会计准则的相关规定，分析公司收入确认政策的合规性等。

根据我们目前所执行的审计程序及获取的审计证据，没有发现公司上述关于收入确认具体时点，收入确认、应收账款坏账准备计提相关会计政策、近三年变动情况及与同行业公司对比情况的回复和我们了解到的情况有明显不符之处。因年报审计工作正在进行之中，现阶段部分关键审计程序尚未执行完毕，最终审计结论需以具体披露的审计报告为准。

问题四：

请结合上述回复情况，说明你公司净利润连续 2 年亏损的原因及合理性，你就改善经营业绩拟采取和已采取的措施。

【公司回复】

（一）说明公司净利润连续 2 年亏损的原因及合理性

近三年公司利润表主要科目情况如下：

单位：万元

项目	2023 年（未审）	2022 年	2021 年
营业收入	15,743.28	13,393.98	34,123.15
减：营业成本	12,013.03	18,092.39	18,657.48
营业利润	3,730.25	-4,698.41	15,465.67
销售费用	2,552.12	2,094.02	1,688.64
管理费用	3,619.10	4,685.93	3,143.38
研发费用	1,934.23	2,524.05	2,310.12
财务费用	115.97	257.92	241.55
加：信用减值损失	-5,723.27	-4,450.56	-3,250.83
资产减值损失	-427.55	-283.88	1.13
归属于母公司所有者的净利润 ^注	-8,300~-9300	-17,799.96	4,689.02
非经常性损益	500.00	788.25	532.93
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	-8,800~-9,800	-18,588.21	4,156.09

注：上表中 2023 年归属于母公司所有者的净利润数据为公司《2023 年度业绩预告》披露数据，具体数据以公司 2023 年年度报告的经审数据为准。

1、2022 年亏损原因分析

（1）收入同比大幅下滑

第一，2022 年，房地产市场整体下行，开发投资持续放缓，项目开工数量和建设规模均出现不同程度的减少，项目决策过程较以往更加复杂和不确定，项目开发周期也显著拉长，建筑设计行业作为与房地产市场息息相关的上游行业，不可避免地受到冲击，受此影响，公司承接的设计业务数量出现大幅下滑，当年新

签合同金额同比减少 59.37%；第二，近两年，公司合作的个别房地产客户出现流动性问题，出于经营安全性考虑，2022 年起公司主动放弃或减少与该等客户的业务，这进一步加剧了营业收入的下滑；第三，公司核心客户调整了拿地策略，所拿地块以核心城市核心地段为主，此类项目地块面积普遍较小，且在行业下行周期内，房地产开发企业对于设计成本控制更加严格，设计单价不断走低，项目建筑面积和设计单价的减少致使单个项目合同金额大幅下降，使得公司营收承压严峻。受上述因素影响，公司建筑设计业务规模大幅萎缩，营业收入较 2021 年下降 60.75%。

（2）营业成本未能同比例下降

2022 年，尽管公司营业收入大幅下滑，但营业成本仍维持在较高水平，主要原因系：第一，受市场持续下行影响，房地产行业投资活动减弱，新开工项目数量减少，且项目开发周期进一步延长，公司有较多项目在已经做了大量前期咨询工作并投入相应成本的情况下延迟开工或停止建设；第二，房地产企业拿地面积和建设规模的萎缩引发建筑设计行业供需矛盾升级，行业竞争加剧，主要体现在获取项目的周期变长、难度加大，招投标项目占比增多，项目拓展前期投入的人力成本增加、市场拓展费用增加等；第三，为应对行业变局，巩固在居住建筑设计细分领域的竞争优势，并提高在公共建筑设计细分领域的核心能力，公司于 2021 年加大人力资源投入，2021 年末员工人数较 2020 年末增加 16.92%，鉴于 2022 年上半年部分项目出现进展不及预期的情况，公司自第三季度方逐步实施人员优化方案，由于人员规模的下及人力成本的削减均需要一定的时间周期，导致公司 2022 年营业成本仅较 2021 年下降 3.03%，下降幅度远低于营业收入下降幅度。

（3）各项费用有所增加

2022 年各项费用明细情况如下：

单位：万元

销售费用			
项目	2022 年	2021 年	同比变动金额
职工薪酬	1,186.59	973.26	213.33
折旧及摊销	125.81	52.90	72.91

差旅交通费	96.76	131.14	-34.37
房租及物业水电费	11.40	6.13	5.27
业务招待费	283.66	215.41	68.25
制作费	160.18	174.81	-14.63
项目咨询费	161.25	98.30	62.94
劳务费	10.68	12.54	-1.87
宣传费	15.63	0.00	15.63
其他	42.06	24.15	17.91
合计	2,094.02	1,688.64	405.37
管理费用			
项目	2022 年	2021 年	同比变动金额
职工薪酬	2,865.18	1,667.43	1,197.75
折旧及摊销	413.08	262.72	150.36
办公费	243.84	249.21	-5.36
差旅交通费	235.45	230.18	5.27
房租及物业水电费	69.66	33.89	35.77
聘请中介机构费用	556.49	430.78	125.71
业务招待费	184.60	161.09	23.51
培训费	51.17	51.50	-0.33
股份支付	19.53	0.00	19.53
其他	46.93	56.58	-9.65
合计	4,685.93	3,143.38	1,542.54
研发费用			
项目	2022 年	2021 年	同比变动金额
职工薪酬	2,421.84	2,146.50	275.34
折旧及摊销	51.39	31.92	19.47
差旅费	50.82	94.43	-43.61
劳务费	0.00	36.23	-36.23
其他	0.00	1.05	-1.05
合计	2,524.05	2,310.12	213.93

2022 年，公司销售费用、管理费用、研发费用、财务费用合计 9,561.92 万元，较 2021 年增长 29.50%，其中，销售费用发生额为 2,094.02 万元，较 2021 年发生额增长 24.01%，主要系在行业景气度下行的背景下，公司加大营销推广力

度并引入公建营销团队，销售人员薪酬、业务招待费、项目咨询费增加所致；管理费用发生额为 4,685.93 万元，较 2021 年发生额增长 49.07%，增幅较大主要系公司自当年三季度起逐步实施人员优化方案，压降人员规模，在此过程中依法对离职员工进行经济补偿，合计支付补偿金 1,306.71 万元，同时公司原办公场所因业主方原因无法续租、部分分子公司办公场所解除租赁导致办公楼装修费用加速折旧所致；公司于 2022 年新增研发项目 12 个，研发费用发生额为 2,524.05 万元，较 2021 年发生额增长 9.26%，主要系当年设计人员工作量不饱和，转为向内提升技术研发能力所致；财务费用发生额为 257.92 万元，金额与 2021 年基本持平，主要为利息收入、利息支出、银行手续费及其他。

(4) 应收账款坏账计提

在房地产行业融资受限、市场销售不畅的形势下，下游客户普遍资金紧张甚至资金链断裂，导致公司不能及时收回应收账款，2022 年末，公司对应收账款进行全面清查，并按照企业会计准则要求对应收账款计提坏账准备 4,709.57 万元。

综上，公司收入大幅下降，营业成本未能同比例下降，各项费用有所增加，应收账款坏账计提，共同导致公司 2022 年出现亏损。

2、2023 年亏损原因分析

(1) 应收账款账龄延长，导致坏账准备相应增加

受房地产行业持续下行影响，公司部分老项目回款较为缓慢，账龄三年以上的应收账款占比从 2022 年的 9.36% 上升至 26.12%，账龄延长导致计提的坏账准备增加。2023 年，公司预计计提应收账款坏账准备约 5,800 万元。

(2) 降本措施实施时间较短，尚未完全见效

2023 年，公司多措并举压减各项支出，在成本控制方面取得一定成效，建筑设计业务的毛利率由 2022 年的 -35.38% 上升至 2023 年的 21.19%。但由于措施实施时间较短，人员工资、房屋租金等刚性支出仍维持较高水平，降本成效尚未完全显现。

(3) 各项费用支出同比减少，但幅度有限

2023 年各项费用明细情况如下：

单位：万元

销售费用			
项目	2023年（未审）	2022年	同比变动金额
职工薪酬	1,065.43	1,186.59	-121.16
折旧及摊销	46.76	125.81	-79.05
差旅交通费	156.47	96.76	59.70
房租及物业水电费	29.81	11.40	18.41
业务招待费	186.72	283.66	-96.93
制作费	111.28	160.18	-48.90
项目咨询费	840.22	161.25	678.98
劳务费	0.31	10.68	-10.37
宣传费	29.38	15.63	13.74
其他	85.74	42.06	43.68
合计	2,552.12	2,094.02	458.11
管理费用			
项目	2023年（未审）	2022年	同比变动金额
职工薪酬	2,014.85	2,865.18	-850.33
折旧及摊销	536.25	413.08	123.17
办公费	138.79	243.84	-105.06
差旅交通费	107.72	235.45	-127.72
房租及物业水电费	145.07	69.66	75.41
聘请中介机构费用	440.38	556.49	-116.11
业务招待费	125.85	184.60	-58.75
培训费	47.62	51.17	-3.55
股份支付	19.00	19.53	-0.53
其他	43.57	46.93	-3.36
合计	3,619.10	4,685.93	-1,066.83
研发费用			
项目	2023年（未审）	2022年	同比变动金额
职工薪酬	1,823.31	2,421.84	-598.53
折旧及摊销	34.79	51.39	-16.60
差旅费	66.09	50.82	15.28
其他	10.03	0.00	10.03
合计	1,934.23	2,524.05	-589.82

2023 年，公司销售费用、管理费用、研发费用、财务费用合计 8,221.42 万元，较 2022 年同比减少 14.02%，其中，销售费用发生额为 2,552.12 万元，较 2022 年增长 21.88%，主要系公司积极拓展建筑绿能业务，向居间服务商支付相应项目咨询费所致；管理费用发生额为 3,619.10 万元，较 2022 年减少 22.77%，主要系公司对管理人员进行了优化，职工薪酬下降较多，同时加强费用管控，办公费、差旅交通费等进一步下降所致；研发费用发生额为 1,934.23 万元，较 2022 年减少 23.37%，主要系公司精简研发课题，引导研发方向进一步聚焦未来技术壁垒的形成和核心竞争力的提升所致；财务费用发生额为 115.97 万元，较 2022 年减少 55.04%，主要系保理业务手续费减少所致。

(4) 建筑绿能业务刚起步，仍需持续投入

2023 年，公司新发展的建筑绿能业务稳步开局，工商业分布式光伏电站的开发、投资、建设、运营及转让等有序推进，全年板块预计实现营业收入 2,855.68 万元，但由于业务拓展时间较短，部分项目仍处于在建状态，未达到出售条件，导致业绩尚未完全释放。

综上，公司应收账款坏账计提，降本效果未完全显现，各项费用下降幅度有限，新业务尚在投入期，共同导致公司 2023 年出现亏损。

(二) 公司就改善经营业绩拟采取和已采取的措施

为改善经营业绩，公司已采取及拟采取下列措施：

1、加快建筑绿能业务发展

为积极响应国家双碳战略号召，抢抓绿色低碳发展重大机遇，公司于 2022 年末对产业链进行延伸，打造了建筑绿能业务板块，主要包括工商业分布式光伏电站的开发、投资、建设、运营及转让等。2023 年，公司建筑绿能板块的整体经营情况符合预期，有望成为未来收入利润增长的重要驱动力。鉴于此，2024 年，公司将加大对建筑绿能板块的投入，加快光伏电站项目开发。

2、稳住建筑设计业务基本盘

基于房地产市场整体形势，公司将重点围绕以下几点开展工作：一是紧紧围绕核心客户持续加大项目开发力度，进一步增强合作粘性；二是充分发挥在医疗

建筑细分领域积累的经验、品牌、客户资源等方面的优势，积极拓展医疗康养类项目；三是加大降本节支力度，扎实推进瘦身健体工作，推动一揽子措施尽快落地见效；四是积极推动人工智能技术与建筑设计业务的融合应用，促进建筑设计业务提质降本增效。

3、持续加强应收账款的管理

为对应收账款可能面临的风险，公司已采取商务催收、律师函催收、法律诉讼等多种权利救济方式。公司将密切关注事态发展情况，择机采取进一步的措施，推动销售回款工作取得成效。

（三）风险提示

建筑设计行业与房地产行业密切相关，房地产行业景气度回落、投资增速放缓的周期波动可能导致公司建筑设计板块盈利能力下降；在房地产行业融资受限、市场销售不畅的形势下，下游客户普遍资金紧张甚至资金链断裂，导致公司不能及时收回应收账款，从而对公司建筑设计板块经营业绩产生不利影响。同时，建筑绿能是公司延伸产业链布局的新业务，与公司传统建筑设计业务存在区别，该等新业务的客户群体、竞争格局和商业模式也有别于建筑设计业务，未来的市场拓展也存在一定的不确定性。

请投资者充分关注上述因素对公司经营业绩的影响。

问题五：

公司认为应予以说明的其他事项。

【公司回复】

本回复中涉及的 2023 年相关财务数据是公司财务部门初步测算结果，公司 2023 年年度报告的预约披露日期为 2024 年 4 月 29 日，具体数据以公司正式披露的经审计后的 2023 年年度报告、2023 年年度审计报告为准。除此之外，公司目前不存在其他需要说明的事项。公司将按照国家法律法规、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号—创业板上市公司规范运作》等规定，诚实守信、规范运作、认真且及时地履行信息披露

义务。

上海霍普建筑设计事务所股份有限公司

董事会

二〇二四年三月十四日