

浙江海力股份有限公司

关于对年度报告问询有关问题的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

浙江海力股份有限公司（以下简称“公司”）收到贵公司有关公司年度报告问题后，立即展开复核工作，公司就有关问题回复如下：

一、关于业绩可持续性 & 大客户依赖

你公司主要从事电力线路紧固件的研发、生产与销售，近三年的营业收入及毛利率均呈上涨趋势，2021年至2023年的营业收入分别为3.26亿元、3.24亿元、3.84亿元，毛利率分别为12.70%、14.83%、17.52%。你公司解释2023年收入增长的原因为下游需求增加，下半年公司订单充足，生产交付均处于较高负荷。

公司客户集中度较高，近三年第一大客户均为山东电工电气集团有限公司，各年销售收入分别为1.50亿元、1.70亿元、1.67亿元，各期占比分别为46.06%、52.58%、43.52%，2019年该客户并非你公司前五大客户，2023年对该客户的收入小幅下滑。

请你公司：

(1)结合下游市场周期、你公司市场竞争地位、获取订单的能力等分析收入增长是否具有稳定性，并结合你公司主要生产性资产的成新率、产能、产能利用率、生产交付处于较高负荷状态下是否需要进行必要的停工维修及对生产的影响等情况，说明公司是否有足够的生产能力消化在手及新增订单，营业收入的增长是否具有可持续性；

(2)结合主要原材料的价格走势、大宗商品的储备量、销售合同签订频率、销售定价等，说明你公司毛利率持续增长的原因及合理性，毛利率变动是否与可比公司趋势一致；

(3)说明你公司与山东电工电气集团有限公司的开始合作时间、主要销售内容、你公司在该客户同类产品供应商中的地位、是否签订框架协议、是否每年参与招投标、合同签订频率，结合在手订单说明对该客户的收入金额是否存在持续下滑的风险，并说明你公司为减轻大客户依赖所采取的具体措施。

回复问题：

1、结合下游市场周期、你公司市场竞争地位、获取订单的能力等分析收入增长是否具有稳定性，并结合你公司主要生产性资产的成新率、产能、产能利用率、生产交付处于较高负荷状态下是否需要进行必要的停工维修及对生产的影响等情况，说明公司是否有足够的生产能力消化在手及新增订单，营业收入的增长是否具有可持续性。

公司深耕电力紧固件行业二十余年，一直专注于电力紧固件的研发、生产及销售，在品牌知名度、产品类别齐全度、销售市场覆盖率、研发能力、技术水平等方面居于电力紧固件行业发展前列。2023年，公司输电线路紧固件的出货量已跃居同行业第一。“海力”品牌在电力紧固件市场也已经拥有较高的知名度，建立了良好的市场形象和较高的客户信任度。

公司已积累了一批以山东电工电气集团、中能建、中国电力建设集团为代表的大型央企客户资源，并获得了上述客户的高度认可。公司在最近两次国家电网关键原材料供应商资格内部评审中均位居第二名。同时，公司与上述央企及风范股份、泰昌集团等均建立了长期稳定的合作关系。在合作过程中，公司深挖大客户的需求，以创建一流品牌、一流服务，确立“海力”的市场竞争力。公司每年通过招投标、竞争性谈判、协商定价等方式获取的业务订单较为稳定。

根据公开资料显示，国家电网“十四五”期间电网基建投资 21,860 亿元，较“十三五”增长 7.8%，规划建设特高压工程“24 交 14 直”，涉及线路 3 万余公里，总投资 3,800 亿元，较“十三五”特高压投资 2,800 亿元大幅增长 35.7%，特高压将迎来新一轮加速建设期。另外，南方电网提出，“十四五”电网建设规划投资约 6,700 亿元，比“十三五”提升 36%，下游需求呈增长态势。因此，输电线路紧固件作为电网的配套基础零部件有稳定的市场需求。2024 年，将陆续开工交流 1000KV 阿坝-成都东（双回）、交流 1000KV 大同-天津南（双回）、直流 800KV 陕西-河南、800KV 陕北-安徽、800KV 甘肃-浙江、800KV 蒙西-京津冀、南网直流 800KV 藏东南-大湾区等特高压工程，未来市场较为乐观，能保持公司营业收入的可持续增长。

近年来，公司为适应市场需求及自身发展的需要，先后投资 7000 余万元用于智能设备更新、生产改进和产能提升，将工业化、数字化、智能化深度融合，大大提升公司产能及劳动生产力，已形成年产 5 万吨紧固件的生产规模。目前公

司生产性资产的成新率 59.16%，公司对主要生产设备保持日常的保养措施，并通过服务外包形式与设备生产厂家及专业维修团队合作，选择对生产影响相对较小的时期定期对主要设备进行大修理以确保公司主要生产性设备保持良好的运行状况，发挥最大的生产效率满足生产发货需求。

综上，公司作为国家高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”企业，通过持续研发积累形成核心技术并应用于主营业务中，形成了经验推动创新、技术吸引客户的良性循环。

2、结合主要原材料的价格走势、大宗商品的储备量、销售合同签订频率、销售定价等，说明你公司毛利率持续增长的原因及合理性，毛利率变动是否与可比公司趋势一致。

公司订单获取方式包括招投标、竞争性谈判、询价、协商谈判等，协议签订形式包括框架协议和工程项目协议两种，其中框架协议一般一年签一次，只约定产品价格，采购数量以具体订单为准，工程项目协议根据具体的项目情况，约定产品价格、采购数量等。公司订价时考虑的主要因素包括：报价时主要材料（钢材）的价格、报价时同行报价水平、报价时行业整体产能；同时需适度对主要材料（钢材）价格的走势修正。

由于投标确定价格的时间同备料生产的时间存在时间差异，主要原材料钢材价格受到供需关系、宏观经济、国际贸易的影响存在较大的波动性。两者基本上保持同向变化，但存在变动速率差，当销售价格增速低于主要原材料价格增速时，公司毛利率表现为下降，反之上升；当销售价格降速低于原材料价格降速时，公司毛利率上升，反之下降。公司近三年毛利率分别为 12.70%，14.83%，17.52% 呈现持续增长；2021 年年初至 2021 年 10 月，钢材价格处于上涨趋势（由 4800 元/吨上涨至 6100 元/吨），之后步入反复下降盘整（近三年钢材年平均价格分别为 5567.59 元/吨、5000.91 元/吨、4508.88 元/吨），2021 年受主要材料价格快速上涨的影响，公司生产销售成本快速上涨，2021 年公司销售成本上涨达 17%，而销售价格虽有上涨，涨幅仅 1.9%，引起公司毛利率下滑；2022 年受前期钢材价格的高位缓慢下降，在成本上涨预期的推动下，销售价格出现上涨，涨幅近 7%，而钢材并未如预期出现上涨，但因公司前期产能扩张未及预期的影响以及产品结构调整的影响，成本仍有所上涨，涨幅 3.8%，使得公司毛利率仅小幅上

涨。23 年钢材价格持续下行，销售价格受预期影响下降 5.2%，主要材料走低影响销售成本下降 8.3%，继续推动毛利率上涨。

公司主要从事输电线路铁塔紧固件研发、生产和销售，产品主要应用于电网输电线路，另有少量风电紧固件产品。由于目前已上市挂牌的同行业公司的紧固件产品下游应用领域与公司基本不一致，因此报告期内，同行业可比公司的业绩波动趋势与公司不尽相同。

3、说明你公司与山东电工电气集团有限公司的开始合作时间、主要销售内容、你公司在该客户同类产品供应商中的地位、是否签订框架协议、是否每年参与招投标、合同签订频率，结合在手订单说明对该客户的收入金额是否存在持续下滑的风险，并说明你公司为减轻大客户依赖所采取的具体措施。

公司主营业务为输电线路铁塔紧固件的研发、生产和销售，主要围绕电力行业布局，公司第一大客户山东电工电气集团有限公司原为国家电网直属产业单位。由于山东电工电气集团在电力系统中的特殊地位，故公司呈现客户集中度较高的特征。

报告期内，公司的直接客户为山东电工电气集团下属上市公司宏盛华源（6010916）下属的各输电线路铁塔公司。2020 年，宏盛华源整合了国家电网下属主要的铁塔制造公司，成为输电线路铁塔行业的领军企业。由于国家电网占据我国电网行业大部分份额，市场高度集中，而宏盛华源继承了国家电网的铁塔制造业务，导致按照同一控制下合并口径计算，公司客户集中度较高。

公司与山东电工电气集团下属铁塔公司主要通过竞争性谈判获取订单，分年度框架协议与特高压工程协议两种，框架协议一般一年签一次，根据当时钢材价格约定产品基准价格，结算价随供货时钢材价格变动而调整，采购数量以具体订单为准；特高压工程项目协议根据具体的项目情况组织若干次谈判并签订项目协议，约定产品价格、采购数量等。由于紧固件是铁塔公司的其中一项重要的安装配件，其价格也会随铁塔本身的中标价格上下浮动。根据宏盛华源年度报告显示，2023 年度宏盛华源铁塔总产量为 107.74 万吨，紧固件产品约占铁塔重量的 5%，由此推算宏盛华源铁塔的需求量约 5.39 万吨。公司 2023 年向其各下属铁塔企业紧固件出货量为 1.98 万吨，约占其总需求量的 36.73%。

公司与山东电工电气集团下属企业合作情况如下表所示：

序号	客户名称	合作开始时间	是否中断	合作模式	订单获取方式	合同签订方式	定价策略
1	其中：安徽宏源铁塔有限公司	2009年	否	直销	竞争性谈判	框架协议	成本加成定价
2	中电装备青岛豪迈钢结构有限公司	2013年	否	直销	竞争性谈判	框架协议	成本加成定价
3	浙江元利江东铁塔有限公司	2014年	否	直销	竞争性谈判	框架协议	成本加成定价
4	浙江盛达铁塔有限公司	2002年	否	直销	竞争性谈判	框架协议	成本加成定价
5	江苏华电铁塔制造有限公司	2013年	否	直销	竞争性谈判	框架协议	成本加成定价
6	重庆顺泰铁塔制造有限公司	2005年	否	直销	竞争性谈判	框架协议	成本加成定价
7	安徽宏源钢构有限公司	2020年	否	直销	竞争性谈判	框架协议	成本加成定价
8	陕西银河电力杆塔有限责任公司	2011年	否	直销	竞争性谈判	框架协议	成本加成定价
9	江苏振光电力设备制造有限公司	2019年	否	直销	竞争性谈判	框架协议	成本加成定价
10	重庆瑜煌电力设备制造有限公司	2016年	否	直销	竞争性谈判	框架协议	成本加成定价

虽然公司客户集中度较高符合行业特性，但公司仍采取积极措施，减少对单一客户的依赖，具体措施如下：

（1）加强对现有客户的维护和服务，增强客户忠诚度。公司每季度会对客户的经营情况进行数据分析和预判，把客户分为“需去争取的”、“需进行培养的”和“需进行维系的”三个不同的类别，以便有针对性地进行市场营销活动并提供差异化的产品及服务。

（2）加大新产品研发，多元化产品线，增加多样化的产品和服务，大力发展多领域紧固件产品，以吸引更多的客户。

（3）与客户建立长期稳定的合作关系，并制定完善的合同和协议，建立风险预警与应对机制，密切关注大客户的经营状况、市场需求变化以及行业发展趋势，以应对可能出现的风险。

（4）加强品牌建设，提升“海力”品牌附加值，提升企业在行业内的知名度和美誉度，建立强大的品牌形象，吸引更多潜在客户的关注。

（5）加强内部管理和控制，提高企业的风险防范和应对能力，提高企业核

心竞争力。

二、关于应收款项融资

你公司应收款项融资余额逐年增长，2021年至2023年应收款项融资期末余额分别为2,328.34万元、4,160.67万元、6,499.22万元。

其中，应收电子债权凭证的金额分别为0元、950.45万元、3,239.20万元，2023年已背书或贴现的且尚未到期但已经终止确认的金额为1,340.11万元。你公司对应收款项融资均未计提坏账准备，原因为你公司认为银行承兑汇票的承兑人、应收电子债权凭证的信用等级较高，不存在重大信用风险。

请你公司：

(1)说明电子债权凭证的具体情况，包括但不限于凭证出具方、使用范围，与收取、背书、兑付相关的主要条款，贴现或者背书后终止确认的依据是否充分；

(2)说明划分信用风险高低的标准及判断依据，未计提减值准备是否符合行业惯例及实际情况，是否存在票据、电子债权凭证的兑付风险。

回复问题：

(1)公司持有的应收电子债权凭证种类有云信、融信、航信，各类债权凭证主要条款情况如下：

凭证类型	出具方	使用范围	与收取、背书、兑付相关的主要条款
云信	根据平台规则获得云信额度的公司，本公司所收云信的出具方主要为中国电器装备集团下属子孙公司和中国铁建股份有限公司下属子孙公司	平台用户之间使用	云信开立方出具的付款承诺函中承诺： 我司同意《云信使用协议》的相关约定，同意卖方在取得我司开立的云信后，将云信项下我司应付款项全部或部分流转给其自身的债权人，通过云信全部或部分流转，卖方的债权人(简称“新债权人”)有权要求我司依据《最终还款明细表》所列信息履行付款责任，同时卖方不再享有向我司追索已流转云信项下款项的权利。我司同意新债权人继续转让云信，我司将依据云链平台发送的《最终还款明细表》所列明的信息付款，该付款责任的履行不受云信流转相关方之间、我司与卖方或我司与第三方之间任何商业纠纷的影响，我司不就该付款责任主张抵消或者进行抗辩。

			<p>云信使用协议中对云信的流转约定如下：</p> <p>云信流转按照债权转让基本原则完成权利变更，已流转的云信由于云信开立方信用风险到期无法兑付时，云信到期时的最终持有人不能基于云信权利向云信流转过程中的各参与方追偿但可以向云信开立方追偿。</p>
融信	中国电力建设集团有限公司及其下属子孙公司	供应链平台成员单位间使用	<p>债权转让协议中约定如下：</p> <p>融信一旦转让成功，标的债权即不可撤销地转让至融信受让人。</p> <p>融信转让人承诺、保证并同意标的债权转让后，融信受让人对标的债权享有完全的权利，包括但不限于利息权益、违约金权益、损害赔偿权益、担保权益以及再转让权等。</p> <p>融信受让人承诺和保证标的债权的转让为无追索权转让，如标的债权到期未能得到清偿，或出现与基础合同有关的任何纠纷，融信受让人对融信转让人或融信转让人的前手（如有）不具有追索权，融信转让人与智慧金源（供应链平台运营方）亦无义务对标的债权的实现提供任何保证。</p> <p>融信开具协议中约定：</p> <p>1) 融信开具人在融信项下的义务，不得以任何形式转让，否则，融信开具人同意接受智慧金源或供应链平台对其账户及其在供应链平台的用户权利采取任何限制措施：</p> <p>2) 融信开具人承诺在到期日按照融信业务协议和供应链平台的业务规则和指引，无条件支付融信对应的金额。</p> <p>3) 融信开具人承诺在融信成功开具日无条件支付融信开具人应付融资利息、融信开具人应付的融信服务费（如有）。</p> <p>4) 融信开具人因与融信初始持有人在融信项下的基础交易而依法或根据基础合同约定取得的任何抗辩权及/或抵销权，不得用于对抗因融信转让而持有融信的其他用户。</p>
航信	经航信平台审核后确认具备开立航信资格的会员，该会	航信平台会员间使	<p>航信使用协议中约定如下：</p> <p>航信持有方可将航信转让给其在航信平台上任意债权人，接收方确认接受航信后转让行为生效，接受方成为新的航信持有方，同时航信转让的记载在航信平台完成，转让方、</p>

<p>员以《付款承诺函》的方式对所开立航信做出付款承诺后，可在航信开立额度内向其供应商开立航信。本公司所收航信的出具方均为中国电器装备集团下属子孙公司</p>	<p>用</p>	<p>接受方之间与航信流转金额等额的原债权债务关系即告消灭，被转让航信的相应权利由接受方享有，转让方不再享有；接受方亦不再享有对转让方与航信流转金额等额的相应原债权的请求权。</p> <p>航信持有方可以持有航信直至航信到期日。航信开立方承诺在约定的时间、无条件地支付承诺的金额至指定账户，航信平台及其合作机构根据航信的最终持有方清单即《最终付款明细表》，将上述资金进行清分。</p> <p>航信使用约定中明确：</p> <p>航信可以全部或部分转让，流通过程见航信流转记录。航信持有方将航信转让至接收方后，转让方、接收方与航信流转金额等额的债权债务关系即告消灭、被转让航信的相应权利由接收方享有，转让方不再享有。</p>
---	----------	---

根据上述条款，因贴现或背书转让后受让方无追索权，满足将几乎所有的风险和报酬已经转移的条件，符合终止确认条件。

(2) 公司认为银行承兑汇票承兑银行中信用等级为 A 及以上，评级展望不为负的银行一般信用较好，信用等级较高。对于应收电子债权凭证，公司认为其开立方均为大型国企及其下属子孙公司，资信良好，信用等级较高。因持有至到期回款与转让或贴现等目的兼有，故放至应收款项融资进行列报核算。

银行承兑汇票及应收电子债权凭证本身不存在活跃市场，也难以获得其他相同或类似资产的报价，鉴于其本身期限不超过一年，资金时间价值影响不重大，且转让前后手认可按债权凭证面值抵偿等额债务，故按面值列示此应收款项融资，不对其进行坏账计提。结合公司历年回款情况，前述银行承兑汇票及应收电子债权凭证均如期兑付，未出现延期或不能兑付的情况，未计提坏账符合公司实际信用风险情况。查询国内上市公司公告，部分公司亦存在与公司相同的处理，情况如下：

公司	列报科目	是否计提坏账	涉及凭证
飞沃科技（301232）	应收款项融资	否	无追索权的数字化应收债权
高能环境（603588）	应收款项融资	否	云信、建行 e 信通和

			中企云链等
时代新材（600458）	应收款项融资	否	应收云信
久吾高科（300631）	应收款项融资	否	云信等数字化应收账款债权凭证
宁夏建材（600449）	应收款项融资	否	云信”、“金信”等数字化应收债权凭证及银行承兑汇票

三、关于供应商变动

部分成立时间短、参保人数少的公司在本期成为你公司主要供应商：杭州宇暘新材料科技有限公司为 2023 年第一大供应商，采购金额 7,866.85 万元，采购占比 24.79%，该公司成立于 2021 年 12 月，参保人数为 0 人；宁波市功成供应链有限公司为第四大供应商，采购金额 1,679.18 万元，采购占比 5.26%，该公司成立于 2022 年 11 月，参保人数为 0 人。

请你公司说明与上述供应商建立合作的背景、采购内容、主要供应商发生较大变动的原因，并结合资金实力、业务规模等说明上述供应商是否具备相应的履约能力，你公司及主要人员与上述供应商及其主要人员是否存在与采购业务无关的资金或其他业务往来，相关采购交易是否真实公允。

回复问题：

杭州宇暘新材料科技有限公司（以下简称“杭州宇暘”）于 2021 年成立，实际控制人为马开，该公司与马开控制的杭州金马特钢供应链有限公司均为衢州当地炼钢企业衢州元立金属制品有限公司（以下简称“衢州元立”）的主要经销商。自 2016 年，公司即开始向杭州金马特钢供应链有限公司采购衢州元立钢材。2021 年，由于税收优惠等政策原因，马开成立了杭州宇暘新材料科技有限公司。2023 年 1 月开始，公司通过杭州宇暘采购衢州元立钢材。因此，公司实际与杭州宇暘的实际控制人已经合作了近十年。杭州宇暘与公司的主要股东、董监高、员工、前员工不存在关联关系，不存在与采购业务无关的资金或其他业务往来，采购价格系参照市场定价，价格公允。

宁波市功成供应链有限公司（以下简称“宁波功成”）为公司风电紧固件原

材料供应商大冶特殊钢有限公司的钢贸商。2023 年之前，公司风电紧固件的业务很少，且通过多家钢贸商采购。2023 年 3 月开始，公司主要通过宁波功成采购风电紧固件所需钢材，具体原因如下：（1）宁波功成有自己的材料仓库，临时调货方便，供应及时；（2）宁波功成销售体量较大：年销约 30 万吨，其中大冶材料平均 5-6 万吨；（3）付款条件相对有利：货到付款，可以接收银行承兑，承兑免贴息；（4）宁波功成法定代表人王家穗与宁波成龙特殊钢有限公司法定代表人王烈明系父子关系，宁波成龙特殊钢有限公司成立于 1996 年，王氏父子实际经营钢材贸易生意逾二十年。宁波功成与公司的主要股东、董监高、员工、前员工不存在关联关系，不存在与采购业务无关的资金或其他业务往来，采购价格系参照市场定价，价格公允。

四、关于研发活动

本期研发费用 7,813,746.98 元，同比减少 34.45%，主要原因为研发废料处置变卖，结转其他业务成本冲减研发费用所致。研发人员平均薪酬明显提升，研发费用中的职工薪酬由 178.43 万元增加至 243.12 万元，平均研发人数由 32 人增加至 34 人。

请你公司列示近三年材料投入金额中包含的研发废料处置收益金额，并还原各年实际的研发材料投入金额，并结合研发人员数量变动、工时变化、平均薪酬等，说明 2023 年研发费用的职工薪酬大幅增加的原因。

回复问题：

1、近三年公司研发投入材料金额统计表

单位：元

	2021 年	2022 年	2023 年
冲减后研发材料投入	8,854,988.32	9,468,535.42	4,969,706.16
加：已冲减废料处置收入			4,201,688.89
材料投入金额合计	8,854,988.32	9,468,535.42	9,171,395.05

2、2023 年研发费用的职工薪酬增长的原因：

(1) 2023 年研发项目共计 17 个，2022 年研发项目共 11 个，2023 年相比 2022 年研发项目增加 6 个，相应研发人数 2023 年相比 2022 年略增（平均研发人数由 32 人增加至 34 人）。

(2) 2022 年全年研发人员从事研发工作工时累计 3795.50 天，2023 年研发人员研发从事研发工作工时累计 4757.50 天，研发工作工时增加 962 天同比增长 25.35%。

(3) 由于 2023 年本地总体社保缴费基数调整，平均增幅 12.76%；2023 年公司因前期业绩回升，为更好的激励员工平均增薪 4%。综合影响下，研发人员的日均工资性支出由 2022 年的 470.09 元/天上涨至 511.03 元/天，增幅 8.71%。

五、关于营业外支出

2023 年 9 月 21 日，你公司收到衢州市生态环境局下发衢环智造罚字(2023)25 号行政处罚决定书，对你公司处罚款 28 万元整。

请你公司说明罚款涉及的具体事项、形成原因，是否构成重大违法违规行 为，涉及的内部问题及整改措施，相关事项是否已整改完毕，并说明该事项对 公司经营产生的影响。

回复问题：

2023 年 4 月 26 日，接到群众举报公司北侧岑一路雨水总排口存在外排水排 放，衢州市生态环境局智造新城分局执法人员进行现场检查并取样，检测报告（泽 环检字（2023）第 050425 号）显示：公司前水池水样中锌浓度为 4.891mg/L， 超过《污水综合排放标准》（GB 8978-1996）表 4 一级标准限值。依照《中华人 民共和国水污染防治法》第八十三条第二项“违反本法规定，超过水污染物排 放标准或者超过重点水污染物排放总量控制指标排放水污染物的，由县级以上人 民政府环境保护主管部门责任令改正或者责令限制生产、停产整治，并处十万元以 上一百万元以下的罚款；情节严重的，报经有批准权的人民政府批准，责令停业、 关闭”规定，衢州市生态环境局智造新城分局对公司作出如下行政处罚：处罚款 计人民币贰拾捌万元整。

经排查本次事件主要原因为：受连续暴雨影响，镀锌冷却水池水溢出进入雨 水管网，导致雨水排放口水样总锌超标。根据《中华人民共和国水污染防治法》

相关规定，公司上述事件并非情节严重的违法行为，且处罚机关在法定罚款幅度内适用了较低的标准，未对公司作出限制生产、停产整治、责令停业、关闭等处罚，不属于情节严重的事项，不属于重大违法违规行为。

针对上述事件公司进行了积极整改：一是严格管控镀锌冷却水池的水位，并组织人员清理镀锌冷却循环水池，清理底部沉积锌淤。二是与专业第三方公司浙江鸿灿环境科技有限公司按雨污分离的要求签署协议，开始实施整个厂区的雨污管网普查、检测及清淤服务，彻底排查雨污水流向、破损、变形、起伏等可能导致的雨污混流、管网破损、管道堵塞、管道错接、污水渗漏等情况。三是在雨水排放口新建隔油尘沙池，防止油污等通过雨水排出厂区。四是在镀锌车间可能渗出锌成分的位置新建围堰，防止雨天含锌雨水进入雨水管网的可能。五是举一反三，加强自查自纠，认真巡检，对于可能存在的隐患及时排查，及时处理或上报，预防类似事件再次发生。

公司已在规定时限内执行上述处罚决定，积极配合缴纳相应罚款，整改措施到位，并努力消除不良影响，不会对公司生产经营产生重大不利影响。

浙江海力股份有限公司
2024年7月24日

