（上接D34版）

公司本期向关联方购买商品、接受劳务情况如下：

单位：万元

关联方集团名称	关联方名称	关联交易内容	定价政策	本期交易额	本期预付款	上期交易额	上期预付款
上海神开石油化工装备股份有限公司及其下属公司	上海神开石油设备有限公司	钻机配件采购	协议价	1,086.04	-	480.79	22.14
	上海神开石油科技有限公司	钻机配件采购	协议价	257.73	-	190.39	-
	上海神开石油测控技术有限公司	钻机配件采购及服务	协议价	398.36	-	304.63	-
	杭州丰禾测控技术有限公司	钻机配件采购及服务	协议价	7.97	2.00	1,732.04	2.00
	Shenkai Petroleum LLC	钻机配件采购	协议价	94.45	-	45.41	93.33
	上海经纬峰实业有限公司	钻机配件采购	协议价	-	-	8.86	-
上海中曼控股投资有限公司及其下属公司	上海优强石油科技有限公司	钻机配件采购	协议价	1,753.10	12.41	1,697.87	-
	昕华夏国际能源开发有限公司	探井开发及服务	协议价	2,980.00	-	2,488.87	22.64
报告期前12个月内是上海中曼投资控股有限公司合作伙伴	北京中瑞金鼎能源科技有限公司	技术服务咨询费及物料采购	协议价	1,299.52	-	943.38	-
合 计				7,877.17	14.41	7,892.23	140.11
	期末预付款占交易比例			0.18%		1.78%	

报告期内，公司装备制造板块向关联方采购钻机配件、钻井工程板块向关联方采购泥浆物料、勘探开发板块向关联方采购新疆温宿区块勘探开发相关的专业技术服务。以上采购都系与公司正常业务相关的。报告期各期末，公司预付账款余额占交易额比例分别为0.18%和1.78%，整体占比较小。

报告期内，关联方采购明细如下：

关联方名称	合同情况	采购商品	单位	数量	平均单价（万元）	销售金额（万元）	占当期交易额比例	结算方式	询价范围
北京中瑞金鼎能源科技有限公司	合同1	破乳剂、清蜡剂、降粘剂起浆材料	吨	332	1.39	460.17	35.41%	到票三个月后安排付款。	公司公选定3家供应商，最低报价1.39万元/吨，最高报价1.73万元/吨，公司最终选定报价最低供应商
	合同2	低粘聚阴离子纤维素、阴离子聚丙烯酰胺起浆材料	吨	196	2.96	579.57	44.60%	买卖双方签订合同后，买方通过电汇方式预付50%给卖方。买方在收到货物后90天内电汇余下50%合同金额给卖方。	公司公选定3家供应商，最低报价2.96万元/吨，最高报价3.22万元/吨，公司最终选定报价最低供应商
	合同3	低粘聚阴离子纤维素起浆材料	吨	100	1.20	119.77	9.22%	货到验收合格且票到后六个月内付清金款。	公司公选定3家供应商，最低报价1.20万元/吨，最高报价1.28万元/吨，公司最终选定报价最低供应商
	合同4	纤维素、碳酸钙起浆材料	吨	190	0.39	74.15	5.71%	货到验收合格且票到后三个月内付清金款。	公司公选定3家供应商，最低报价0.39万元/吨，最高报价0.42万元/吨，公司最终选定报价最低供应商
					小计	1,295.36	99.68%		
上海优强石油科技有限公司	合同1	井下工具配件	批	1	1,010.48	1,010.48	57.64%	合同签订后，买受人支付出卖人50%的生产预付款，货到票到3个月内付清尾款。	合作项目，公司作为合同的投标方和签订方，井下工具配件部分由上海优强石油科技有限公司提供。公司在本报保函费用、运费等合理费用后再保留一定合理的利润为定价原则。
	合同2	井下工具配件	批	1	502.96	502.96	28.69%	合同签订后，买受人支付出卖人50%的生产预付款，货到票到3个月内付清尾款。	
	合同3	井下工具配件	批	1	116.27	116.27	6.63%	合同签订后，买受人支付出卖人50%的生产预付款，货到票到3个月内付清尾款。	
	合同4	井下工具配件	批	1	61.97	61.97	3.53%	货到票到三个月付款。	
	合同5	井下工具配件	批	1	31.12	31.12	1.77%	货到票到一个月付款。	
					小计	1,722.80	98.27%		
上海神开石油化工装备股份有限公司及其下属公司	合同1	BOP防喷器组FHZ53-21及配件	套	2	214.85	429.69	23.30%	双方合同签订5日内，买受人需向出卖人支付合同总额的30%作为预付款，发货前支付合同总额的65%作为提货款，剩余5%作为保证金，质保期到期后一个月内支付。	该合同报价与相同型号历史价格核对下浮6%，故选择该供应商。
	合同2	单闸板修理包、节控箱、节流管汇等原厂配件	批	1	264.73	264.73	14.35%	双方合同签订5日内，买受人需向出卖人支付合同总额的30%作为预付款，发货前支付合同总额的60%作为提货款，剩余10%作为保证金，质保期到期后一个月内支付。	该合同报价与相同型号历史价格核对下浮24万元，故选择该供应商。
	合同3	井控设备FZ54-35及配件	台	2	105.99	211.97	11.49%	双方合同签订5日内，买受人需向出卖人支付合同总额的30%作为预付款，发货前支付合同总额的65%作为提货款，剩余5%作为保证金，质保期到期后一个月内支付。	该合同报价与相同型号历史价格核对下浮，但是可以保证早快排产，优先供货，故选择该供应商。
	合同4	BOP防喷器2FZ54-35及配件	套	1	184.06	184.06	9.98%	双方合同签订5日内，买受人需向出卖人支付合同总额的30%作为预付款，发货前支付合同总额的65%作为提货款，剩余5%作为保证金，质保期到期后一个月内支付。	该合同报价与相同型号历史价格核对下浮21%，故选择该供应商。
	合同5	定向技术服务	口	2	64.15	128.30	6.96%	单井施工完毕后15天内，双方将工作量确认签字并加盖甲方公司项目或者井队章后直接办理结算，甲方收到乙方开具的全额增值税服务发票后15日内甲方完成挂账，并在三个月内向乙方通过银行转账全额回款。	断伯贝谢长河油田工程有限公司客户指定服务商。
	合同6	双闸板防喷器2FZ18-21组	套	1	122.12	122.12	6.62%	发货并收到发票后60天内，买受人需向出卖人支付合同总额的95%，剩余5%作为质保金，质保期到期后一个月内支付。	该合同报价与相同型号历史价格一致，但是可以保证早快排产，优先供货，故选择该供应商。
	合同7	定向技术服务	口	2	59.24	118.48	6.42%	单井施工完毕后15天内，双方将工作量确认签字并加盖甲方公司项目或者井队章后直接办理结算，甲方收到乙方开具的全额增值税服务发票后15日内甲方完成挂账，并在三个月内向乙方通过银行转账全额回款。	断伯贝谢长河油田工程有限公司客户指定服务商。
	合同8	录井服务	天	318	0.36	113.24	6.14%	按照实际双方确认的工作量，季度结算。	客户指定服务商。
	合同9	修井设备配件及消耗性材料减压温流阀配件	批	1	103.10	103.10	5.59%	双方合同签订5日内，买受人需向出卖人支付合同总额的30%作为预付款，发货前支付合同总额的60%作为提货款，剩余10%作为保证金，质保期到期后一个月内支付。	该合同报价与相同型号历史价格核对下浮40万元，故选择该供应商。
	合同10	八参仪	套	2	39.38	78.76	4.27%	货到验收合格后三个月支付全部货款。	金额较小，该合同报价与相同型号历史价格一致。
					小计	1,754.46	95.12%		
昕华夏国际能源开发有限公司	合同	2023年探井、评价井调整部署研究、探明储量新增报告研究、油气藏开发方案编制、2023年探井、评价井和开发井钻井地质和工程设计等技术服务。	人/天		注	2,980.00	100%	第一次预付40%，第二次按照项目进度款支付40%，第三次按照项目最终验收合格后支付尾款20%。实际工作进度有调整的，付款进度由双方另行协商约定。	该服务费按照派出人员所付出的时间乘以人员费率计算，公司按照价低原则选择服务商。

注：昕华夏国际能源开发有限公司报价情况如下：

昕华夏国际能源开发有限公司执行价格	国内知名技术服务咨询公司报价
教授级高工：1950元/天、2000元/天、5000元/天 高级工程师：1450元/天、1500元/天、2000元/天 工程师：800元/天、1000元/天 一般人员：170元/天、220元/天、300元/天	高级技术人员：2500元/人/天； 中级技术人员：2000元/人/天； 初级技术人员：1000元/人/天。

昕华夏国际能源开发有限公司专业人员服务价格与国内知名技术服务咨询公司相比具有竞争优势。

经分析，公司从北京中瑞金鼎能源科技有限公司采购泥浆材料，均经过市场询价，结合其产品、售后服务，按照低价原则选定供应商；与上海优强石油科技有限公司合作中标外部项目，公司按照付出成本加上合理的利润率来确定对优强的采购价格；从上海神开石油化工装备股份有限公司及其下属公司采购设备及服务，由于神开股份生产的防喷器等设备在行业里有一定口碑和知名度，公司钻机设备配套了上述神开股份产品，设备及配件的质量和可靠性已得到验证，为保障钻机设备持续稳定运转，因此公司不再通过市场询价的方式选聘其他供应商，但是会要求神开股份同类型产品进行降价；从昕华夏国际能源开发有限公司采购的主要是新疆温宿区块勘探开发相关的专业技术服务，结合油田地质、技术资料的保密和研究成果的转移的需要，同时公司采用市场询价的方式，按照价低的原则选聘服务商。

综上所述，公司向关联方采购定价是公允、合理的。

（二）结合上述关联方主营业务、技术实力、产品销量、市场地位等，说明选择其成为采购合作方的商业合理性，说明交易是否具备商业实质。请会计师发表意见。

公司报告期内主要与上海神开石油化工装备股份有限公司及其下属公司、上海中曼控股投资有限公司的下属公司、北京中瑞金鼎能源科技有限公司发生关联方采购交易。就上述关联方情况如下：

1、上海神开石油化工装备股份有限公司（以下简称“神开股份”）

神开股份专注于石油勘探、钻采及炼化领域的设备研发、制造与销售。核心产品包括先进的综合录井仪、钻井仪表、防喷器及其智能远程控制装置、井口装置与采油（气）树、无线随钻测量系统、多参数地质测量仪、高精度测井设备以及系列油品分析仪器。同时也提供专业的录井、测井和定向钻井技术服务。

神开石油是石油化工装备制造业的骨干企业之一，在我国石油化工装备业拥有较高知名度，国内同行业中处于领先地位，拥有雄厚的技术研发能力，目前拥有各类专利303项。神开股份先后被认定为上海市高新技术企业、上海市知识产权示范企业、上海市专利示范企业、上海市企业技术中心、上海市科技小巨人企业、上海市创新型企业。

公司在石油勘探开发，油服工程以及成套石油装备生产配套的过程中，均需要使用到相关的配件、设备及技术服务，因此对神开股份生产的石油相关设备有采购需求。同时公司作为沙特阿美、壳牌、BP、哈里伯顿、斯伦贝谢等国际知名油企的钻井服务提供商，对公司提供产品或服务的质量和材料的选用都有极为严苛的标准要求。

公司向神开股份采购的主要产品为防喷器及相关配件。神开石油的产品符合美国石油协会标准API认证要求，向其采购相关产品能够更好的满足自身油田建设及国际客户的需要，具有较强的合理性，相关交易基于真实需求发生，具备商业实质。

2、昕华夏国际能源开发有限公司（以下简称“昕华夏能源”）

（1）在勘探开发领域，昕华夏国际能源开发有限公司拥有行业内专家组成的专业团队，具有较好的专业服务能力和胜任能力。

昕华夏能源是由地质研究、地震资料解释、储层预测、勘探目标评价与井位部署设计和储量报告编制等业内专家组成的专业化服务公司。其中周海民是教授级高工，是业内知名专家；李永铁、李秀杏、徐晋、楚翠金、董海明是地质经济评价、物探、油藏、地质和测井专业的专家，符合温宿项目技术服务的要求。昕华夏能源核心团队成员简要工作履历如下：

姓名	职称	从事专业	工作履历介绍
周海民	教授级高级工程师	石油地质勘查	博士学位，行业专家，曾任中国石油勘探开发研究院常务副院长、党委副书记，现任昕华夏国际能源开发有限公司董事长。先后获第三届黄汲清青年地质科学奖、第十次李四光地质科学奖、第十六届孙越崎能源大奖。2005年被聘为中国石油大学（北京）兼职教授，2009年被聘为中国石油勘探开发研究院博士生导师，2010年被聘为北京大学兼职教授、博士生导师。
李永铁	教授级高级工程师	地质勘探	博士学位，行业专家，历任中国石油勘探开发研究院遥感地质研究所副所长、石油地质研究所副所长、科技文献中心主任、企管法规处处长等职。
李秀杏	正高级工程师	油气田开发	博士学位，赢油行业专家，历任中国石油勘探开发研究院热力采油研究所赢油开发高级技术专家。长期从事赢油开发技术攻关、开发方案编制以及方案实施的现场跟踪调整，有32年的海内外赢油/超赢油科研生产工作经验。主要工作赢油赢油田开发方案、赢油开采机理及新技术、新方法攻关等，特别是在赢油蒸汽吞吐、蒸汽驱、双水平井SAGD、注空气水驱等应用基础研究、方案编制和开发生产方面取得了一系列重要成果。
徐晋	地球物理师	地球探测与信息技术	毕业于中国地质大学地球探测与信息技术专业，硕士研究生学历，曾任北京奥能恒业能源技术有限公司地质综合研究项目长，拥有多年地震资料解释及地质综合研究领域从业经历。
楚翠金	高级测井工程师	地球探测与信息技术	硕士学位，毕业于中国石油大学（北京）地球探测与信息技术专业。曾任中石化华东石油工程公司测井分公司测井解释项目长、中海油服油田技术事业部深圳作业公司测井解释项目长，拥有多年测井解释及随钻测井处理的丰富经验，曾获得测井解释技能大赛优秀奖。
成晓雨	高级地质师	地质学	硕士学位，毕业于成都理工大学地质学（沉积学）专业。曾任北京金正纵横信息咨询有限公司高级研究员。参与了多个油气藏开发的项目研究工作。
董海明	钻井工程师	机械设计制造及自动化	2008年参加工作，先后任职于中石油、贝克休斯、哈里伯顿、中海油等国内、国际知名油企，历任完井工程师、钻完井安全监督（安全工程师）等职，专业技术扎实，对油藏地质、完井工具及工艺有深入见解。

（2）油气勘探开发涉及对矿藏资源的专业数据分析和地质研究，向关联方采购有助于公司保护商业机密和研究成果的转移。

由于地质研究、地震资料解释、储层预测、勘探目标评价与井位部署设计和储量报告编制等业务具有保密性高、专业性强等特点，国内油田一般都是由油公司隶属的研究院等专业机构实施，而国际公司一般都由内设的专业化团队来实施。

公司长期从事油服工程和石油装备制造业务，油气勘探开发相关的数据分析、地质研究相关的经验技术则相对欠缺，因此需要选择由专业人士组成的专家团队服务公司来提供技术支持，在这个过程中也同步培养公司的勘探开发技术人才为公司勘探开发业务的快速发展提供人才保障。此外，昕华夏能源不隶属于国内或国外竞争对手的专业化公司，选择关联方进行合作，有助于重要信息的严格保密，实现地质科研成果归属于公司。

公司项目团队经过市场调研与谈判，了解了国际、国内油公司专家服务内部价格，昕华夏提供的专业技术服务费用价格合理，公允。

综上，与昕华夏国际能源开发有限公司合作可以利用其在石油勘探开发领域的专家团队和专业技术能力，有助于关键技术的保密和研究成果的转移，是对公司新进入石油勘探开发生产相关领域技术、经验的有效补充。能够发挥协同作用，提升油气勘探生产效率，公司与其发生的关联交易基于油田勘探开发业务真实需求产生，具有合理性，具备商业实质。

3、上海优强石油科技有限公司（以下简称“优强石油”）

优强石油主要面向国内外石油、天然气领域提供井下工具的研发、制造和技术服务，主要产品为封隔器、井下安全阀、流体控制产品、裸眼分段压裂产品等。

优强石油拥有与完井工具相关的API资质，高新技术企业资格，目前拥有发明专利5项，实用新型专利48项。一直持续为中石油、中石化和中海油提供产品及服务，也是道达尔、贝克休斯、哈里伯顿国际知名油公司和服务公司的合格供应商。优强石油产品广泛应用于国内各大油田以及海外市场如东南亚、中东、俄罗斯等地区。

优强科技是一家专业井下工具供应商，拥有齐全的井下工具生产API资质及完善的工具产品线，具备较强的技术能力和产品实力，可以为客户提供井下工具的整体解决方案。公司与优强石油的关联交易主要为完井需要的相关产品，公司在海外市场拓展、开展油服工程、油田勘探开发和石油装备生产的过程中，有采购封隔器、桥塞、压力测试装置、压力表、坐封工具等配件工具的客观需求。

公司为顺利进入泰国市场，与优强石油合作，由其提供产品及服务、质量保证，顺利中标了泰国国家石油公司项目，根据协议约定后续的产品服务均由优强石油提供。优强石油提供的相关井下工具产品获得了泰国石油的认可，2020年至今，泰国石油持续向公司订购相关产品。

优强科技的产品在匹配性、集成性、适用性上同样满足公司的生产经营需要，由于与优强石油在泰油项目上建立了长期稳定的合作关系，且与上海优强系处在同一产业链的不同环节，在各自领域具备竞争优势，选择优强石油作为合格供应商，向其采购相关井下工具产品符合公司业务发展的客观需要，具有较强的合理性。

公司与优强石油的交易不仅满足了公司自有油田开发及油服工程业务对相关井下工具产品的需求，同时也使公司进入泰国石油合作伙伴名单，有利于公司工程技术服务的市场推广和业务布局，相关交易基于真实需求发生，具备商业实质。

4、北京中瑞金鼎能源科技有限公司（以下简称“中瑞金鼎”）

北京中瑞金鼎能源科技有限公司成立于2007年，长期从事石油勘探开发行业的特种设备、特殊化学品、先进技术引进等业务，在国内石油特殊化学品供应方面，可提供定制供应和售后服务、可利用国内石油类高校等第三方资源，提供定制化的专家服务，有利于实时跟踪所供材料的现场使用情况，从而高效、快捷的解决现场施工难点和复杂问题，切实做到降本增效，使效益最大化。

公司在自有油田开发及对外提供钻完井大包服务过程中，钻井液技术服务为一项重要服务内容，其配方研发、产品定制均具有高度保密性。中瑞金鼎依托其厂家和专家资源，能很好的配合协作，既能保证新技术，新材料及配方研发、产品定制保密不外泄，又为公司油田开发及油服工程提供了定制配方及产品，提升了油田开发效率和钻井工程质量。因为部分配方中化工产品品类多、批量小，且需要在钻完井现场调配为成品，难以形成规模优势实现议价优势，因此公司和中瑞金鼎进行采购合作，并由其交付至生产现场并提供一些必要的、高质量的售后服务。

公司向中瑞金鼎采购的主要为专用防塌封堵剂、堵漏剂、专用乳化剂、专用泥浆材料等。这些产品需要根据油田勘探开发实际需要进行小批量定制化生产，配方涉密。公司与其合作从小批量供应开始，其稳定的材料供应和服务能力帮助公司降低分散采购的成本，比如中瑞金鼎提供的乳化剂，是由某知名大学的专家团队根据我们油田不同区块生产的油品性质，量身定制的特殊配方，有时同一区块不同井的油品性质都不一样，随时随地都需要专家团队到现场做实验，调配方，解决存在的问题。

此外，对于化学品来说，除了考虑单价外，还需考虑使用时的综合成本，就是高性价比。同一功能的化学品，不同供货商的产品性能差异导致使用量的不同会导致单井的泥浆综合成本差别很大，中瑞金鼎提供的产品性价比高，产生的综合效益好。

综上所述，公司与中瑞金鼎发生的交易具有商业合理性，具备商业实质。

（三）请会计师发表意见

经核查，（1）公司与关联方的交易，均建立市场比较机制，与神开股份之间关联方交易，建立的每年降价机制。经检查、分析比较，公司与关联方之间交易定价是公允、合理的。（2）公司在选择关联方作为交易对手方，出于对关联方的专业性、敏感业务资料保密性及经济性考虑，选择关联方作为采购的商业合作方是合理的，具备商业实质的。

四、关于应收账款。年报显示，应收账款期末账面余额为8.28亿元，坏账准备为1.25亿元。其中境外工程款和原油及其衍生品销售款类业务应收账款4.59亿元，对账龄1年以内的计提1%的坏账准备；非境外工程款类和原油非境外石油及其衍生品销售类业务应收账款3.51亿元，对账龄1年以内的计提5%的坏账准备。

请公司：（1）说明应收账款按账龄划分组合的预期信用损失率的确定依据及合理性，并结合应收账款历史坏账损失率、应收账款周转率、同行业公司计提比例等，说明公司境内外预期信用损失率存在差异的原因及合理性，减值准备计提金额是否充分、合理；（2）披露应收账款前五大对象的名称、主营业务、销售内容、欠款金额、逾期情况、期后回款情况，与报告期内营业收入前五大客户是否匹配、与公司是否存在关联关系。请会计师发表意见。

回复：

（一）说明应收账款按账龄划分组合的预期信用损失率的确定依据及合理性，并结合应收账款历史坏账损失率、应收账款周转率、同行业公司计提比例等，说明公司境内外预期信用损失率存在差异的原因及合理性，减值准备计提金额是否充分、合理；

公司开展工程服务和原油勘探业务主要集中于伊拉克、哈萨克斯坦、埃及等这些地区，营商环境要劣于国内，公司给予客户授信额度和授信时间均低于国内客户，所以导致境内和境外客户表现出不同的信用风险特征，公司基于不同的迁徙率模型分别制定了不同的预期信用损失率，详细情况如下：

组合特征	项目	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	坏账计提
境外工程款和原油及其衍生品销售款类组合	迁徙率模型计算的坏账比例	2.46%	15.65%	51.72%	89.81%	91.48%	95.65%	3,423.30
	考虑前瞻性因素拟定的坏账比例	1.00%	20.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	3,402.39
	差异	-	-	-	-	-	-	-20.91
非境外工程类和非境外石油及其衍生品销售类组合	迁徙率模型计算的坏账比例	1.81%	9.25%	24.22%	56.86%	79.15%	88.97%	5,654.17
	考虑前瞻性因素拟定的坏账比例	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%	6,716.31
	差异	-	-	-	-	-	-	1,062.14
合计								1,041.23

综上，公司预期信用损失率的确定系参考迁徙率模型，并考虑前瞻性因素进行拟定。最后公司考虑前瞻性因素计提的坏账金额要比迁徙率模型计提的坏账金额多1,041.23万元，公司执行的坏账政策更为谨慎。

近三年，公司境内外应收账款实际发生坏账比例分别为0.20%和0.09%，在应收账款历史坏账率方面，两者类别款项并无显著不同。同时公司已经制定的严格的内控制度，对存在坏账迹象的款项充分进行评估，确保应收账款减值准备计提金额的充分性。

报告期内，公司应收账款周转率情况如下：

单位：万元

类别	期末应收账款	期初应收账款	当期销售收入	应收账款周转率
境内业务	35,088.29	29,525.02	207,575.61	6.43
境外业务	45,941.23	37,703.55	162,717.76	3.89
小 计	82,777.59	67,228.57	370,293.37	4.94

本年，公司境内业务和境外业务应收账款周转率分别为6.43和3.89，两种类型业务呈现显著不同的信用风险特征，所以公司制定了不同的坏账的政策。

2023年末，公司同行业可比公司坏账计提比例对比情况如下：

账龄	环账计提比例（%）						
	贝肯能源	新潮能源	惠博普	新锦动力	杰瑞股份	通源石油	同行业平均
1年以内	5	3	2	5	2.5	1	3.08
1—2年	10	10	10	10	18	5	10.50
2—3年	30	20	20	30	50	15	27.50
3—4年	50	30	50	50	75	50	50.83
4—5年	80	50	80	70	100	80	76.67
5年以上	100	100	100	100	100	100	100.00

账龄组合预期信用损失率对照表：

账龄	应收账款预期信用损失率（%）			2023年度各账龄结构综合计提比例	同行业平均计提比例
	境外工程类和境外石油及其衍生品销售类业务	非境外工程类和非境外石油及其衍生品销售类业务			
1年以内	1.00	5.00		2.50	3.08
1—2年	20.00	10.00		14.32	10.50
2—3年	100.00	30.00		55.65	27.50
3—4年	100.00	80.00		87.86	50.83
4—5年	100.00	100.00		100.00	76.67
5年以上	100.00	100.00		100.00	100.00

同行业对比情况如上，从核对过程看，虽然同行业可比公司没有按照境内外业务分别划分应收账款账龄组合，但从结果上看公司按照应收账款账龄组合坏账计提的坏账损失比例，整体上高于同行业公司平均值。所以，公司将应收账款划分为境外工程类业务和非境外工程类业务，符合公司实际情况。

综上所述，从应收账款周转率可以明显看出，境外业务应收账款周转率为3.89，明显低于境内业务的6.43，这一情况主要是由于境内外的营商环境差异所导致，境外的营商环境相较于境内明显劣势。针对这一情况，当公司签署境外业务合同时，通常不给予或只给予很少的账期，因此在合同执行中，境外客户的应收账款可以在很短的时间内收回，相应的公司制定了1年内的坏账准备计提比例为1%，超过2年的境外应收款则计提100%的坏账准备；而对于境内客户，因为给予了较长的账期，所以在合同执行中更容易产生拖欠的情况，因此设置了1年期的坏账准备计提比例为5%，但是与境外客户相比，境内客户付款的保障性较高，对于2-3年的境外客户，只计提了30%的坏账准备。因此公司坏账准备计提是合理、充分的。

（二）披露应收账款前五大对象的名称、主营业务、销售内容、欠款金额、逾期情况、期后回款情况，与报告期内营业收入前五大客户是否匹配、与公司是否存在关联关系。请会计师发表意见。

报告期末，公司应收账款前五大情况如下：

单位：万元

应收账款	欠款金额	主营业务	销售内容	是否逾期	期后回款	是否是收入前五大	是否存在关联关系
Schlumberger	14,161.61	注1	钻井工程	否	14,161.61	是	否
Halliburton Worldwide Limited-Iraq	7,719.15	注1	钻井工程	否	7,719.15	是	否
AO CHIX-顶驱设备公司	7,486.91	设备制造	钻机设备	否	7,486.91	否	否
Basra Oil Company	6,703.13	注1	钻井工程	否	6,703.13	是	否
Basra Energy Company Limited	4,315.54	注1	钻井工程	否	4,315.54	是	否
小 计	40,386.33				40,386.33		

注1：该应收客户系前五大客户，主营业务情况详见问题一（四）之回复

如上表分析，前五大应收账款除第三名外，与公司前五大客户是匹配的。第三名应收账款是公司装备板块于2023年12月交付的顶驱设备，该交易额相对较小，没有排名到前五大。如果按照板块细分，该笔应收账款装备板块第一名。

根据背景介绍，这些客户均系国际知名客户，与本公司不存在关联方关系。

（三）请会计师发表意见

经核查，（1）公司应收账款按照境内外业务划分类别，基于迁徙率并考虑前瞻性因素拟定坏账计提政策是合理的；公司境内外业务分别设定预期信用损失率是基于地区之间营商环境差异，而表现出不同的信用风险特征所致，公司该项会计处理是合理的；经测算，公司坏账计提比例和净额均要高于同行业可比公司，公司的坏账计提更为谨慎，坏账准备金额计提是充分、合理的。（2）应收账款中除一家设备采购商交易额相对较小，不在前五大收入客户中外，其余应收账款与营业收入前五大是匹配的，且与公司不存在关联方关系。

五、关于受限资产。年报显示，公司受限资产期末账面余额为31.57亿元，占净资产的120%，其中包括货币资金2.32亿元、固定资产5.94亿元、油气资产7.86亿元、阿克苏中曼油气勘探开发有限公司100%股权14.04亿元。

请公司说明资产权利受限的具体情况，是否对公司生产经营产生重大不利影响，截至目前资产受限情况进展及采取的应对措施，并自查是否存在未披露的诉讼或公司为实际控制人、控股股东或其他利益相关方提供担保的情况。请会计师发表意见。

回复：

公司报告期末，资产受限具体情况如下：

单位：万元

项 目	账面余额	账面价值	受限类型	质押权利人	借款金额
货币资金	23,187.56	23,187.56	其他	票据保证金，信用证保证金等	不适用
应收款项（应收账款+合同资产）	9,913.92	9,558.54	质押	中国银行	1,948.58
固定资产及长期待摊费用	62,691.74	46,950.32	抵押	上海农村商业银行股份有限公司张江科技支行	33,500.00
			抵押	成都银行股份有限公司国际德商支行	8,000.00
			抵押	成都农村商业银行股份有限公司青白江支行	1,000.00
			售后回租	中集融资租赁有限公司	10,583.32
			售后回租	长江联合金融租赁有限公司	10,222.65
			售后回租	厦门海翼融资租赁有限公司	1,390.61
无形资产	904.86	601.28	抵押	成都农村商业银行股份有限公司青白江支行	1,000.00
油气资产及阿克苏中曼油气勘探开发有限公司100%股权	219,012.34	206,336.29	抵押	昆仑银行股份有限公司库尔勒石化大道支行	81,248.00
				中国银行股份有限公司阿克苏市迎宾路支行	19,055.55
				乌鲁木齐银行股份有限公司阿克苏分行	36,359.00
				华夏银行股份有限公司乌鲁木齐分行河南路支行	27,363.78
合 计	315,710.41	286,633.98			231,671.49

如上表分析，公司资产受限原因都是向外部借款进行的抵押所致，这些受限资产目前在公司正常使用，且期后正常还款情况下，对公司生产经营不会造成重大影响。目前公司经营活动现金流情况良好，尚有大量的未使用的银行授信额度，另外公司正在进行权益性融资，公司未来有足够的现金流，来偿还这些借款。

综上所述，公司资产虽然受限，但是不影响资产的正常使用。

经自查，公司不存在应披露未披露的诉讼事项。公司严格按照《上海证券交易所股票上市规则》、《上市公司监管指引第8号——上市公司资金往来、对外担保的监管要求》、《上海证券交易所上市公司自律监管指引第1号——规范运作》、《公司章程》、《对外担保管理制度》的规定和要求，规范公司对外担保行为，严格履行公司对外担保的审议决策程序。通过自查和核实对外担保的台账、担保合同等资料，截至目前，公司对外担保余额256,099.17万元，占公司2023年度经审计净资产的89.48%，担保对象均为公司下属全资子/孙公司，未发现公司存在为实际控制人、控股股东及其他利益相关方提供担保的情况。

请会计师发表意见

经核查，公司资产受限原因系抵押融资所致，这些资产均在正常使用，未对公司生产经营造成不利影响；根据公司的应对策略，未来能够应对受限资产的还款压力；报告期内未发现公司受限资产存在应披露未披露的诉讼事项；报告期内未发现实际控制人、控股股东或其他利益相关方提供担保的情况。

六、关于非经营性资金往来。根据《关于中曼石油天然气集团股份有限公司2023年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况表》，公司与同一控制企业Toghi Trading-F.Z.C存在非经营性往来，期末余额2466.79万元，主要为岸边油田股权转让款及借款。

请公司：（1）说明该笔非经营性往来形成的原因、账龄、已经履行的审议程序，是否构成关联方资金占用；（2）列示近五年与公司关联方的交易情况，包括发生时点、交易背景、交易金额、履行的审议程序、对价支付和交割情况，同时说明公司是否建立健全资金管理内部控制，风险防范措施是否合理有效，是否损害上市公司利益。请会计师发表意见，重点说明认定上述资金往来构成与关联方非经营性往来的原因，明确是否构成非经营性资金占用。

（一）说明该笔非经营性往来形成的原因、账龄、已经履行的审议程序，是否构成关联方资金占用；

1、非经营性往来形成的原因及已经履行的审议程序

2020年6月，为了解决同业竞争，China Rising Energy International（Cayman）Co., Limited（以下简称“昕华夏开曼”）将其持有的Toghi Trading F.Z.C公司（以下简称“TOGHI公司”）87.5%股权以1,150万美元交易对价转让给Neftserv Dmcc（以下简称“NS公司”），NS公司须先行借款500万美元给TOGHI公司。同时，昕华夏开曼与NS公司约定，后续将根据第三方出具的交易标的的评估报告协商调整股权转让价款。

2020年8月，由于NS公司未能完成融资来进行后续勘探开发作业，且公司看好岸边区块未来发展潜力，因此公司全资子公司中曼海湾拟以相同条件收购NS公司持有的87.5%的股份，交易涉及金额1,650万美元，公司须先借款500万美元给TOGHI公司，其余1,150万美元为对应的股权转让价款，同时约定后续将以专业的评估机构出具的对交易标的的评估报告为依据，并且不超过上市公司同类型交易平均估值水平，且在岸边区块探矿权2021年11月顺利获得延期后，对此转让对价进行调整并履行相应的审议程序。

2021年11月25日，岸边区块探矿权有效期已延长至2022年9月11日，在岸边矿权延期后，公司根据上次收购方案的约定聘请了有资质的专业储量评估机构、资产评估师、会计师针对交易标的开展相关的审计评估工作。根据第三方出具的专业报告，公司调整了收购哈萨克斯坦岸边区块方案。

审议程序及对价支付情况如下：

审议程序及金额	协议规定	对价支付	款项支付时间
第一阶段： 公司分别于2020年8月26日、2020年9月11日召开了第三届董事会第一次会议和2020年第一次临时股东大会，同意公司全资子公司中曼海湾拟收购NS公司持有的TOGHI公司87.5%的股权。	公司将尽快聘请独立第三方评估机构对交易标的进行评估，后续将以专业评估机构出具的评估报告为依据，并且不超过上市公司同类型交易平均估值水平，且在岸边区块探矿权2021年11月顺利获得延期后，对股权转让对价进行调整并履行相应的审议程序。	未支付	
第二阶段：公司于2019年6月13日、2019年6月25日召开了第二届董事会第二十五次会议和2018年年度股东大会，审议通过中曼海湾对昕华夏通拜投资3,000万美元，获取昕华夏通拜20.00%的权益。	自本股权转让协