（上接 89 版）

②因发包人原因导致延误的，公司有权申请工期顺延、不承担逾期责任，造成直接损失的，由发包人承担。

③发包人应对其施工现场的工作人员进行安全教育，并对其安全负责。发包人不得要求承包人违反安全管理的规定进行施工，因发包人原因导致的安全事故，由发包人承担相应责任及发生的费用。

④其他在合同中约定的承包人享有的权利。

3、风险报酬转移情况

（1）主要责任人身份下的风险报酬转移判断依据

当项目达到合同约定的功能标准和技术指标，业主能够主导该部分商品 / 服务的使用并从中获得几乎全部经济利益时，视为风险报酬已转移。

（2）代理人身份下的风险报酬转移判断依据

依据合同约定，在代理责任范围内，公司对标的商品与相关服务提供代为采购、进度管控及质量监督等项目管理服务，不承担标的商品及服务本身的质量责任与相关履约风险。待分包商所供商品、服务对应的投入成果经业主确认后，视为公司此部分履约义务对应的风险与报酬已转移。

（四）公司从事总包业务的必要性和商业合理性

公司长期深耕钢铁行业自动化、数字化及智能化领域，积累了丰富的工艺技术、工程实施和项目管理经验。近年来，公司在原有自动化系统集成业务基础上开展总承包业务，具有充分的商业合理性：

1、符合钢铁行业客户采购模式的发展趋势

随着钢铁行业智能制造、绿色低碳改造及数字化转型持续推进，客户对于项目整体交付能力要求不断提高。相比传统的单一设备采购或自动化系统采购模式，越来越多的钢铁企业倾向于采用总承包模式，由一家单位统筹设计、采购、施工、调试及验收等全过程工作，以降低项目协调成本、缩短建设周期并提高项目实施效率。因此，公司开展总承包业务符合下游客户需求变化趋势。

2、与公司核心业务具有较强协同性

自动化控制系统作为钢铁生产线的重要组成部分，需要与工艺设备、电气传动、仪表检测、信息化系统等多个专业深度融合。公司长期从事钢铁行业自动化系统集成业务，对客户生产工艺、设备运行特点及生产管理需求具有深入理解，具备项目总体方案设计、系统集成及工程实施能力。开展总承包业务有利于充分发挥公司在自动化领域的技术优势，实现从单一系统供应向整体解决方案提供商转型。

3、有助于提升项目实施效果和客户黏性

在总承包模式下，公司能够统筹项目全生命周期管理，实现设计、采购、施工及调试环节的有效协同，减少不同供应商之间的接口问题，提高项目建设质量和交付效率。同时，公司能够更加深入参与客户生产线改造和智能化升级过程，进一步推动公司先进的科研成果落地，增强客户合作黏性，提高市场竞争力。

4、公司具备开展总承包业务的实施基础

公司拥有成熟的项目管理体系、专业技术团队及长期稳定的供应商资源，能够有效组织设计、采购、施工及调试等各环节工作。对于超出公司专业范围的施工或专项工程，公司通常依法依规选择具有相应资质和实施能力的合作单位完成相关工作，公司负责总体项目管理和技术协调，相关业务模式符合行业惯例。

综上，公司开展总承包业务系基于钢铁行业客户需求升级、产业链延伸及自身技术优势所形成的业务拓展，具有明确的商业背景和市场需求，与公司主营业务高度协同，符合行业发展趋势和公司长期发展战略，具有合理性和必要性。

二、列示 EPC 项目的主要供应商情况，包括名称、合作年限、采购内容及金额、结算政策及期后结转情况；说明是否存在客户指定供应商或客户与供应商存在关联关系等情形，如存在，请说明原因及合理性；

单位：万元

供应商	注册资本	合作年限	主要采购内容	合同金额	结算政策	是否存在客户指定供应商	客户与供应商关联关系	合理性说明	应付款项余额	账龄	预付账款余额	账龄	期后付款（2026年1-5月）
二重（德阳）重型装备有限公司	396,013.37	7年	轧线机电液设备	21,073.00	30%预付，30%发货，10%货到，20%验收合格，10%质保	是	无关联	1、业主为保障主要设备质量，要求指定厂商；2、我方为降低执行风险，接受业主指定	5,525.56	1年以内			
供应商 11	12,100	2年	连铸机	6,917.4	10%预付，10%基本设计审查，20%主体设备提货，10%全部设备到货，10%具备冷试车条件，10%出钢坯，20%验收合格，10%质保一年	是	无关联	1、业主为保障主要设备质量，要求指定厂商；2、我方为降低执行风险，接受业主指定					
供应商 12	11,000.00	10年以上	土建、厂房钢结构施工	6,793.68	每月进度款付到80%，验收款5%，工程决算完成10%，质保金5%	是	无关联	1、业主为保障主要设备质量，要求指定厂商；2、我方为降低执行风险，接受业主指定	237.96	1年以内，1-2年			
云南曲靖呈钢钢铁（集团）有限公司	219,000.00	2年	钢筋	4,002.00	每月结	是	为客户自身	自产钢筋自供，可显著降低综合成本，保障工程质量，确保供应及时稳定。					
供应商 13	17,000	2年	加热炉	3,555	10%预付，10%基本设计审查，20%主体设备提货，10%陶瓷安装完，10%耐材砌筑完，10%具备烘炉条件，20%验收合格，10%质保一年	是	无关联	1、业主为保障主要设备质量，要求指定厂商；2、我方为降低执行风险，接受业主指定					

三、分项列示采用总额法和净额法确认收入的金额、对应交易内容及判断依据，并结合公司在项目执行过程中是否具备对最终产品或服务的自主定价权、是否承担存货风险及信用风险，对照《企业会计准则第 14 号－收入》关于主要责任人和代理人的判断标准，逐项说明公司会计处理是否符合企业会计准则的规定；

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条规定：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；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

基于上述准则规定，公司结合业务合同条款、实际业务流程及风险报酬承担情况，综合评估在交易中为主要责任人或代理人，针对公司实质以代理人角色履约部分，相关收入采用净额法列报；对于公司自主承做业务部分，公司对相关履约内容承担主要责任，相关合同内容可明确区分，公司采用总额法确认收入。

公司根据合同条款按履约义务进行划分，工厂设计、主轧线机液设备、连铸机、加热炉、土建、厂房钢结构等部分，因其根据合同约定的标准计算应收取的管理费、部分合同指定代理商分包，公司对此部分履约义务采用净额法结算，有关合同额为 50,192.62 万元，根据约定按 5% 计算管理费，管理费为 2,509.63 万元。考虑未来分期收款折现因素后，按净额法确认收入 2,251.64 万元，其中 2024 年确认收入 980.99 万元，2025 年确认收入 1,270.65 万元。

对于三电系统设备、公辅系统及智能集控系统等部分，由公司自行完成设计、采购、调试等环节，根据合同约定，公司自行负责采购材料设备，对相关履约内容承担主要责任，公司对此部分履约义务采用总额法结算，有关合同额为 22,548.80 万元，考虑未来分期收款以及折现因素后，按总额法确认收入 20,033.83 万元。

关于合同中“未付清总价款前所有权归承包人”的约定，因其本质是为保障收款权利的保护性担保措施，而非保留对项目的控制权。报告期内，该项目已投产运行，呈钢集团能够主导使用并从中获得几乎全部经济利益。根据财政部《（企业会计准则第 14 号 —— 收入）应用指南 2018》“四、关于收入的确认”之“（三）履行每一单项履约义务时确认收入”中的明确规定：“如果企业仅仅是为了确保到期收回货款而保留商品的法定所有权，那么该权利通常不会对客户取得对该商品的控制权构成障碍”。公司有关会计处理符合企业会计准则的规定。

四、其他应收款及长期应收款的具体形成情况，包括公司与呈钢集团之间的结算政策、具体回款安排、期后结转情况等，说明在项目已履行完毕并确认收入的情况下分期收款的商业合理性，是否符合行业惯例；

（一）其他应收款与长期应收款形成背景

呈钢项目其他应收款及长期应收款主要系公司根据合同约定的结算政策及履约义务完成情况，针对信用期内且归属于代理责任人代采应收款项，公司列报至其他应收款；针对未来分期收款的部分，将预计未来现金流入的现值列报为长期应收款。

（二）公司与呈钢集团间的结算政策及回款安排

1、结算依据

以本总承包合同约定为核心依据，结合工程实际进度、工程完成情况、工程决算结果及质保期届满情况，确定各阶段应付款金额及支付节点，确保结算流程合规、金额准确。

2、结算分类及计算标准

项目结算款项分为预付款、进度款、质保金、剩余工程款四部分。根据合同约定，项目开工前支付预付款，约为合同暂估合税总价款的 23.2%；土建工程完成形象进度 90% 后，电缆开始采购前支付进度款，约为合同暂估合税总价款的 6.8%；质保期满后支付质保金，约为合同暂估合税总价款的 10%；剩余工程款为除预付款、进度款、质保金以外的应付工程款，约为合同暂估合税总价款的 60%，自项目热负荷试车完成之日起分六年付清，每年最低支付总包合同金额的 10% 及相应利息，针对剩余工程款，双方约定的计息年利率处于 3.5% 至 5% 的合理区间内。

3、期后回款情况：截至 2026 年 5 月 31 日，呈钢项目新增回款 1,000 万元。

（三）开展呈钢集团总包项目的商业合理性

由于冶金行业市场竞争激烈，有多家同业企业同步参与呈钢集团该项目商务竞标。客户明确提出分期付款的结算方案，若公司不予接受，该项目存在交由其他竞争对手实施的风险较大。基于维护优质客户、稳固市场份额、深化智能制造业务布局的经营考量，公司与呈钢集团约定该总包项目实行分期收款模式，项目热试结束后留存 60%工程款分六年付清。项目实施过程中公司需先行投入资金用于设备采购、工程施工、现场调试等工作，公司按照履约进度确认收入，收入确认与资金回款存在时间差。遵循市场化公允定价原则，双方约定客户针对分期支付款项按协议年利率付资金占用费，该款项系对公司阶段性资金投入的市场化补偿，列入合同对价组成部分。

长周期总包项目本身需要承包方预先承担原材料采购、加工、现场施工调试等资金支出，是行业内公司维系市场份额、稳定优质客户资源的成熟通行商业安排。公司前期投入资金部分来源信贷，针对项目配套设备、物资代采业务，实质以代理人角色履约部分，公司按约定收取代采管理费。本次合同约定的资金占用费率与代采收费标准，相较于公司综合融资成本可形成稳定合理利差，相关收益能够足额覆盖阶段性资金占用产生的信贷利息、项目运营成本与资金占用机会成本，并为公司带来合理项目收益，收费标准与行业通行水平保持一致，定价公允，不存在损害公司经营利益的情形。

项目签约前，公司已对客户资信、项目资金来源实施尽职评审，合理约定付款周期、前置资金投入上限与计息条款，收取的资金占用费能够有效弥补公司阶段性资金投入产生的融资成本及机会成本，优化项目综合收益。本次交易全部商务条款均建立在公平、公允的市场化协商基础之上，既充分兼顾行业激烈竞争的市场环境，保障公司项目承接机会，落地公司自研智能控制系统等核心技术，又通过设置资金占用补偿机制覆盖阶段性资金投入综合成本，切实维护公司正常经营收益及全体股东合法权益，不存在无偿垫资、不当让利等有损上市公司及股东利益的情形。

五、结合呈钢集团的资信情况、履约能力、后续回款保障措施等，说明相关应收款是否存在应计提坏账而未计提的情形。

云南曲靖呈钢钢铁集团有限公司（以下简称“呈钢集团”）成立于 2004 年，是集钢铁、煤矿、焦化、建材、能源资源回收利用、现代物流、供应链七个产业板块的大型综合企业集团。公司与呈钢集团签订的 1250mm 优特带钢总包项目终端产品涵盖结构钢、碳素结构钢、低合金高强结构钢、无取向硅钢等。该项目的落地投产带动了区域内上下游关联产业集聚升级，填补了西南地区带钢产品市场空白，目前产品销售情况良好。从外销市场来看，经市场调研分析，当前东南亚区域对 1000mm 彩钢板产品需求旺盛，依托中老铁路物流通道优势开展对外出口，有利于呈钢快速开拓并深耕东南亚海外市场。

后续回款保障措施：根据合同约定，在合同正常履行时发包人未付清本合同总价款前，承包人为本合同供应的设备、材料以及建成后的工程项目的所有权不发生向发包人转移的效果，其所有权均属于承包人所有，期间承包人和发包人均不得将应收账款、设备、材料以及建成后的工程项目进行抵押、质押。在工程项目竣工验收或视同竣工验收后，由于发包人是工程项目管理人，故如遇意外风险造成的损失由发包人承担。公司已在中国人民银行征信中心进行动产担保登记。

截止到 2025 年末，公司对呈钢集团应收账款 415.29 万元，账龄为 1 年以内，计提坏账 20.76 万元；其他应收款 15,206.08 万元，账龄为 1 年以内，计提坏账 152.06 万元；长期应收款 40,356.03 万元，尚未到期，计提坏账 403.56 万元。

公司对呈钢集团应收款项规模较高，主要受行业结算特点及项目周期影响。呈钢集团注册资本 21.9 亿元，以 2024 年 260.8652 亿元的营业收入，位列 2025 云南省企业 100 强榜单第 2 位，2025 年末合并资产总额约 220－240 亿元，2025 年获评最高等级 AAA 级信用企业，保持纳税信用 A 级记录，资信情况良好。呈钢集团有关应收款项尚处于信用期内，回款风险未显著增加，其中：应收账款账龄为 1 年以内，适用预期信用损失率为 5%；其他应收款和长期应收款属于信用期内，适用预期信用损失率为 1%，上述计提比例与公司对其他客户应收款项的坏账计提政策一致。公司严格遵照《企业会计准则》及相关会计政策规范计提坏账，基于历史信用损失经验测算预期信用损失并足额计提，不存在应收款应计提坏账而未计提的情形。

【年审会计师核查程序及核查意见】

（一）针对上述事项，我们在执行 2025 年度财务报表审计中实施的程序包括但不限于：

1、了解呈钢项目的业务模式和流程，检查主要客户及供应商合同相关条款，分析合同中约定的权利、责任义务，并结合对公司业务过程主要责任的检查情况，判断公司是主要责任人还是代理人，采用总额法或净额法确认收入是否符合企业会计准则的要求，公司业务中属于主要责任人还是代理人的判断；

2、检查呈钢项目相关合同，分析了解公司是否具有定价权，交付产品是否满足客户的功能需求；

3、实地走访呈钢集团，了解项目建设的整体情况、热试投产时间、付款情况、客户与公司之间的交易背景、合同金额、具体交易内容、销售的交货、投产运行等环节的实际执行情况等，比对分析公司收入确认的合理性；

4、获取应收账款明细表，复核应收账款账龄划分的准确性，分析账龄变动情况。查阅呈钢集团工商股权架构、征信信用、失信、涉诉及被执行信息，了解其经营现状、财务状况、融资担保及历史回款履约情况，结合行业经营风险及公开信息综合评估应收款项可收回性，判断应收账款坏账准备计提是否及时、充分、恰当；

5、了解和评价管理层与计提应收账款坏账准备相关的关键内部控制设计和运行有效性；

6、复核管理层有关呈钢项目应收账款坏账准备计提会计政策的合理性及一致性；

7、针对呈钢项目相关款项，对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；评价管理层根据历史信用损失经验及前瞻性估计确定的应收账款账龄与预期信用损失率对照表的合理性；测试管理层使用数据的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确；

8、对呈钢项目总包业务及二期增补的合同金额、累计已回款、累计已开票情况予以函证，其中合同金额、累计已回款、累计已开票发函金额分别 9.44 亿元、3.77 亿元及 3.51 亿元。截至审计报告出具日，已针对呈钢业务执行替代程序，包括不限于实地走访、查验合同及回款等，确认相关应收款项真实、准确。2026 年 3 月 31 日，呈钢回函相符。

9、检查呈钢项目应收账款的期后回款情况，评价管理层计提应收账款坏账准备的合理性；

10、检查在财务报表中有关应收账款坏账准备的披露是否符合企业会计准则的规定。

（二）核查意见

基于实施的审计程序，我们认为公司在呈钢项目履约中关于主要责任人和代理人的会计处理符合企业会计准则的规定。

公司遵照《企业会计准则》及相关会计政策规范计提坏账，呈钢集团应收款足额计提，不存在应计提坏账而未计提的情形。

问题 3.年报及前期公告显示，2024 年至 2025 年，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 －0.78 亿元、－2.04 亿元，已连续两年为负。同期，公司销售商品和劳务收到现金与营业收入的比值分别为 0.56、0.53。请公司补充披露：（1）销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比值较低的原因及合理性；（2）2024 年至 2025 年购买商品、接受劳务支付现金的主要去向，并分析其变动趋势与营业收入、销售现金流的匹配性，如不匹配，请说明原因；（3）结合前述问题，综合分析公司经营现金流净额连续两年为负的主要原因。

公司回复：

一、销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比值较低的原因及合理性；

因公司客户主要来自钢铁行业，上下游普遍采用承兑汇票作为主流结算工具，公司以票据收款结算时，报表体现为应收票据变动，只有当票据托收或者票据贴现时才会计入销售商品、提供劳务收到的现金。经统计，2024 年，公司全年收到 4.99 亿应收票据，其中：3.77 亿背书转让、1.22 亿持有到期（2024 年持有到期 1.01 亿，2025 年持有到期 0.2 亿）；2025 年，公司全年收到 5.81 亿应收票据，截至 2026 年 5 月 31 日，其中 4.97 亿背书转让、0.78 亿持有到期（2025 年持有到期 0.42 亿，2026 年持有到期 0.35 亿）、0.07 亿尚未到期。

因票据背书不计入销售商品，提供劳务收到的现金，叠加上述在执行总承包项目实行分期收款的结算模式影响，公司营收虽实现增长，但销售商品、提供劳务收到的现金未能同步同比例增长。

公司严格依照企业会计准则规范确认收入，按照收入确认政策一贯执行，所有收入均在控制权转移时点确认。

公司收到承兑汇票金额与背书转让承兑汇票金额存在差异，主要原因为：公司对票据实施统筹精细化管理，综合考虑票据到期期限、承兑人属性及自身银行授信情况，对短期内到期的承兑汇票选择持有至到期托收，对外采购付款优先以新开承兑汇票结算，未将全部存量票据用于背书支付；公司部分采购（含西门子设备采购、部分工程施工款）按合同约定仅可采用现汇结算，不涉及票据背书支付。公司收到承兑汇票金额与背书转让承兑汇票金额存在差异主要系公司结合票据期限结构、自身银行授信资源及采购结算条款实施的常态化资金管理安排，具备充分商业合理性。

二、2024 年至 2025 年购买商品、接受劳务支付现金的主要去向，并分析其变动趋势与营业收入、销售现金流的匹配性，如不匹配，请说明原因；

（一）购买商品、接受劳务支付现金去向分析

2024 年至 2025 年，公司购买商品、接受劳务支付现金的主要去向为：应付票据到期兑付及现汇结算的原材料与商品采购?。具体如下：

单位：万元

购买商品、接受劳务支付现金主要去向	2024年	2025年	同比增减金额	同比增减比率（%）
应付票据到期付款	12,737.50	10,562.05	-2,175.44	-17.08
原材料与商品采购?	17,179.33	30,647.42	13,468.09	78.40
接受劳务服务	275.24	601.30	326.07	118.47
水电等运营性支出	222.21	204.66	-17.55	-7.90
合计	30,414.28	42,015.43	11,601.16	38.14

（二）购买商品、接受劳务变动趋势分析

2025 年，公司购买商品、接受劳务支付现金为 4.20 亿，同比增长 38.14%，与营业收入、营业成本、销售商品、提供劳务收到的现金变动趋势呈正相关。但受多重因素综合影响：一是账期与票据期限形成双重时间差异；二是票据背书转让是票据权利的转移，本身不涉及现金及现金等价物的实际收付，因此不纳入现金流量核算范围，公司结合票据期限结构、自身银行授信资源及采购结算条款，合理安排当期资金使用计划；三是总承包项目实行分期收款、集中采购的结算模式。受上述结算规则、会计核算口径及业务模式影响，公司购买商品、接受劳务支付的现金，与营业收入、营业成本及销售现金流账面金额存在一定口径差异。具体情况如下：

单位：万元

指标	2024年	2025年	同比增减金额	同比增减比率（%）
营业收入	73,941.74	79,216.66	5,274.91	7.13
营业成本	53,212.62	60,259.10	7,046.48	13.24
销售商品、提供劳务收到的现金	41,701.03	41,916.17	215.14	0.52
购买商品、接受劳务支付现金	30,414.28	42,015.44	11,601.16	38.14

三、结合前述问题，综合分析公司经营现金流净额连续两年为负的主要原因。

受钢铁行业周期性下行影响，钢铁企业客户整体回款节奏放缓，同时公司前述总承包项目合同金额大、执行周期长，实行分期收款、集中采购的结算模式，使得公司经营现金流净额连续两年为负。

问题 4.年报显示，公司应收账款期末余额为 6.42 亿元，其中账龄 1 年以上的款项余额为 4.55 亿元，累计计提坏账准备 1.43 亿元，其中本期计提 0.15 亿元。除呈钢集团外，其他应收款余额 1.89 亿元。请公司补充披露：（1）列示报告期末应收账款前五名欠款方、以及账龄 1 年以上的主要欠款方情况，包括名称、是否存在关联关系、销售内容及金额、信用政策及结算进展、账龄、坏账计提比例及期后回款情况；说明是否存在款项逾期但仍持续销售的情形，如存在，请说明原因及合理性；（2）结合前述主要欠款方的资信情况，说明相关应收账款坏账准备计提是否及时、充分；（3）除呈钢集团外，其他应收款主要欠款方的名称、欠款金额、形成背景，说明还款安排及实际履行情况，并结合相关方资信情况，说明坏账准备计提的充分性。请年审会计师对问题（2）（3）发表意见。

公司回复：

一、列示报告期末应收账款前五名欠款方、以及账龄 1 年以上的主要欠款方情况，包括名称、是否存在关联关系、销售内容及金额、信用政策及结算进展、账龄、坏账计提比例及期后回款情况；说明是否存在款项逾期但仍持续销售的情形，如存在，请说明原因及合理性；

（一）报告期末应收账款前五名欠款方情况

公司销售合同普遍采用预付款、到货款、验收款及质保金四段式节点收款信用模式，结合合作客户信用评级、资信实力、合同规模、项目实际工况等因素，差异化调整各阶段款项支付比例。公司建立了较完善的事前信用评估与分级管理机制。合同签订前，从企业基本情况、合作年限、履约记录、回款周期、结算方式、应收账款状况及项目前景等维度对客户进行综合评估。基于评估结果实施差异化信用政策，对长期履约良好、回款及时的优质客户及市场前景好的优质项目，采用综合评审的方式，在风险可控前提下适度优化合同条款，公司动态跟踪复评机制，根据客户情况变化及时调整信用政策，防范信用风险。在临近合同约定付款日，项目负责人会第一时间与客户进行专项沟通，核实付款计划，对于未按时付款客户，核实逾期原因，结合行业惯例、客户资信情况，给予一定信用期限。

单位：万元

客商全称	是否关联方	主要销售内容	近5年销售金额（不含税）	应收账款余额	应收账款账龄及金额	坏账准备	坏账计提比例（%）	期后回款（2026年1-5月）
客户 3	否	三电控制系统等	8,832.33	3,414.22	1年以内 339.06 万元，1-2年 3,075.16 万元	324.47	9.5	396.21
广西翅冀钢铁有限公司	否	型钢自动化系统	8,615.43	3,383.40	1-2年 204.24 万元，2-3年 3,179.16 万元	656.26	19.4	0.00
冶金自动化研究设计院有限公司	是，为公司的控股股东	计算机控制系统、电气传动等配套元器件、三电系统技术开发服务	16,559.99	3,055.11	1年以内 1,938.80 万元，1-2年 649.66 万元，2-3年 45.60 万元，3-4年 150 万元，4-5年 211.45 万元，5年以上 208.10 万元	965.91	31.62	326.37
赤峰中唐特钢有限公司	否	三电控制系统等	6,876.38	2,855.50	1年以内 38.00 万元，1-2年 67.50 万元，3-4年 2,750.00 万元	833.65	29.19	625.00
客户 1	否	板材三电控制系统、电拖风机改造	11,731.68	2,588.03	1年以内 0.6 万元，1-2年 89.43 万元，2-3年 2,388.00 万元，4-5年 110.00 万元	541.57	20.93	0.60
总计			52,615.81	15,296.26		3,321.85		1,348.19

（二）报告期末账龄 1 年以上的主要欠款方情况

单位：万元

客商全称	是否关联方	主要销售内容	近5年销售金额（不含税）	应收账款余额	账龄	坏账	期后回款（2026年1-5月）
广西翅冀钢铁有限公司	否	型钢自动化系统	8,615.43	3,383.40	1-2年，2-3年	656.26	-
客户 3	否	三电控制系统	8,832.33	3,075.16	1-2年	307.52	396.21
赤峰中唐特钢有限公司	否	三电控制系统等	6,876.38	2,817.50	1-2年，3-4年	831.75	625.00
客户 1	否	板材三电控制系统、电拖风机改造	11,731.68	2,587.43	1-2年，2-3年，4-5年	541.54	0.60
河北普阳钢铁有限公司	否	转炉三电系统、电弧炉智能控制系统	7,622.79	2,217.39	1-2年，2-3年，5年以上	293.54	365.00
总计			43,678.61	14,080.87		2,630.60	1,396.81

（三）说明是否存在款项逾期但仍持续销售的情形，如存在，请说明原因及合理性

受钢铁行业周期性下行影响，钢铁企业客户整体回款节奏放缓，业内通常采取“延后支付、滚动结算”的策略，导致应收账款逾期成为较普遍现象，根据历史经验，在客户资信较好的情况下，后续款项基本可以收回。上述主要客户中，部分客户存在款项逾期但持续销售情形，具体如下：

单位：万元

客户	应收逾期金额	逾期时间	逾期后销售情况
客户 3	3,065.34	2025年12月	2026年签订 90.63 万元合同
广西翅冀钢铁有限公司	3,383.40	2024年10月	2025年签订 0.80 万元合同
赤峰中唐特钢有限公司	2,817.50	2025年6月	2025年签订 95.00 万元合同
河北普阳钢铁有限公司	717.71	2021年7.45 万元；2025年710.26 万元	自 2022 年 -2025 年签订 8,876.00 万元合同；2026 年未新签合同。

1、客户 3：存在部分款项逾期但仍持续销售的情形。

该客户系国有控股上市公司。公司自 2006 年起与其合作，在多个领域展开了深入的合作。近年来，随着数字化转型的不断推进，该客户在智能制造、大数据分析、云计算和人工智能等前沿技术领域也取得了显著成果。公司在继续开展业务合作前对其进行全面的信用评估及履约能力核查，确认其符合继续合作要求。

2、广西翅冀钢铁有限公司：存在款项逾期但仍持续销售的情形。

公司持续关注客户经营及履约情况，鉴于该公司生产经营正常，我公司承建项目正常生产运行，在款项出现逾期后，公司第一时间与该客户进行专项沟通，实地走访项目现场，核实款项逾期的具体原因。后续公司审慎控制与该客户的业务合作规模，仅于 2025 年签署 1 份备件供货合同，合同金额 0.80 万元；严格执行款到发货的信用政策，先收款后发货，未新增逾期款项。因双方就项目合同补充协议存在分歧，未能达成统一认定标准，截至目前未对回款事宜达成一致。现阶段公司持续与该客户开展磋商沟通，积极推进欠款催收事宜，同步采取法律措施，维护公司合法财产权益。

3、冶金自动化研究设计院有限公司：不存在款项逾期情形。

部分长账龄应收账款，主要系历史项目验收款、质保金，在项目终验及质保收尾阶段，该客户与最终客户就部分履约事项存在分歧所致。在款项到期后，公司已与客户第一时间充分沟通并就信用期限予以展期。目前公司已与客户达成一致，待客户完成项目整体竣工验收、妥善解决质保相关争议事项后，双方将协商办理款项结算工作。

4、赤峰中唐特钢有限公司：存在部分款项逾期但仍持续销售的情形

款项出现逾期后，公司第一时间与该客户进行专项沟通，详细核实款项逾期的具体原因，并持续督促客户落实回款安排、加快资金支付进度。后续公司审慎控制与该客户的业务合作规模，仅于 2025 年与该客户签订一个总价为 95 万元的合同。该合同目前按进度回款，未发生逾期。针对已发生的逾期合同，双方已约定回款计划，本年度已累计回款 625 万元，剩余款项预计将在一年半内还清。

5、客户 1：不存在款项逾期情形。

部分长账龄应收账款，主要系历史项目验收款、质保金，该客户与最终客户就部分履约事项存在分歧，未能完成项目验收。公司已与客户充分沟通并达成一致，待客户完成项目整体竣工验收、妥善解决质保相关争议事项后，双方将协商办理款项结算工作。

6、河北普阳钢铁有限公司：存在部分款项逾期但仍持续销售的情形。

经我公司法务持续关注，虽然河北普阳钢铁有限公司存在少量小额司法纠纷与被执行人记录，但经研判，均不影响核心经营与偿债能力，整体资信状况良好，其 5 年以上长账龄应收账款余额为 7.45 万元，系历史项目部分质保金，主要原因为双方就部分履约事项存在分歧，有关事项保持良好沟通中，其逾期回款主要受钢铁行业周期性下行影响，回款节奏阶段性放缓，根据历史合作经验判断，其应收账款回收风险较低。公司在继续开展业务合作前对其进行全面的信用评估及履约能力核查，确认其符合继续合作要求。

二、结合前述主要欠款方的资信情况，说明相关应收账款坏账准备计提是否及时、充分；

客商全称	资信情况
客户 3	注册资本 28.7 亿元，2025 年度实现营业收入 109.72 亿元，归属股东的净利润 13.06 亿元。
广西翅冀钢铁有限公司	注册资本 300 亿元，2025 广西民营企业 100 强榜单显示年营业收入为 192.49 亿元，经营情况良好。
冶金自动化研究设计院有限公司	注册资本 10281 万元，2025 年资产总额 487,535.73 万元，营业收入 125,930.71 万元，净利润 6,111.51 万元。
赤峰中唐特钢有限公司	注册资本 15 亿元，2025 年度年产值突破 130 亿元，经营情况良好。
客户 1	注册资本 28.3 亿元，2025 年营业收入 62.92 亿元。
河北普阳钢铁有限公司	注册资本 4.56 亿美元，总资产 980 亿元，2025 中国民营企业 500 强、河北民企百强官方公示营业收入 1315.47 亿元。

公司严格遵照《企业会计准则》及相关会计政策规范计提坏账，公司将债务人信用状况明显恶化、未来回款可能性较低、已经发生信用减值等信用风险特征明显不同的应收账款单独进行减值测试，按照单项计提坏账准备；对于其余应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失，确定按照账龄组合计提坏账准备。

上述公司主要合作客户均具有较强的资金实力与经营规模，经营情况良好，信誉较高，发生坏账的风险较小。鉴于行业特性，客户回款周期较长，其中部分客户应收款项会出现一定程度的逾期。日常管理中，公司已设立应收账款催收机制，结合客户的回款情况及时采取必要的催收手段，包括但不限于商务谈判、发函催收、诉讼催收等。针对未见明显经营恶化、偿债能力受限的客户的应收款项，公司已结合历史经验，逾期可能产生的信用风险已于信用风险组合的预期信用损失率中充分考虑，公司坏账准备计提充分。

综上，公司相关应收账款坏账准备计提及时、充分。

三、除呈钢集团外，其他应收款主要欠款方的名称、欠款金额、形成背景，说明还款安排及实际履行情况，并结合相关方资信情况，说明坏账准备计提的充分性。

（一）除呈钢集团外，其他应收款主要欠款方的名称、欠款金额、形成背景，说明还款安排及实际履行情况

公司目前总承包项目客户为云南曲靖呈钢钢铁集团有限公司、秦皇岛佰工钢铁有限公司及广东展宏钢铁有限公司。截至 2025 年，公司与上述客户签订的总承包项目情况如下：

单位：万元

公司	合同名称	签约时间	合同金额	截至报告期实际履行金额	截止报告期累计结算收入	报告期内结算收入	应收款项	款项性质	预收账款
云南曲靖呈钢钢铁（集团）有限公司	云南曲靖呈钢钢铁（集团）有限公司 1250mm 优特带钢工程总承包合同	2024年7月	69,679.90	75,251.05	22,285.48	21,304.48	55,977.41	应收账款 415.29；其他应收款 15,206.08；长期应收款 40,356.03。	-
云南曲靖呈钢钢铁（集团）有限公司	云南曲靖呈钢钢铁(集团)有限公司 1250mm 优特带钢工程 EPC 总承包二期增补合同	2025年1月	24,745.40	-	-	-	-		6,794.23
秦皇岛佰工钢铁有限公司	秦皇岛佰工钢铁有限公司固废利用绿色提钒工程	2024年10月	33,000.00	34,367.95①	6,800.92	6,800.92	26,447.05	应收账款 2,193.99；合同资产 634.19；其他应收款 9,792.59；长期应收款 13,826.28。	-
广东展宏钢铁有限公司	广东展宏钢铁有限公司高性能优特钢棒材生产线项目 EPC 总承包合同	2025年5月	14,060.00②	3,527.68	154.11	154.11	7,734.07	其他应收款	2,333.62
广东展宏钢铁有限公司	广东展宏钢铁有限公司高性能优特钢棒材生产线项目 EPC 总承包－备件合同	2025年11月	3,150.00	-	-	-	-		391.28

注①：合同金额 33,000 万元为暂估合税总价款，不含公司实质以代理人角色履约部分，根据合同约定向发包人收取的 5.1% 综合管理费；实际履行金额 34,367.95 万元，包含 1,367.95 万元的综合管理费。

注②：合同金额 14,060 万元为签约暂估含税合同金额，其中：施工及安装材料部分为开口合同，有关金额不包含在内。公司已于 2026 年 1 月与广东展宏钢铁有限公司签订施工及安装材料增补合同，暂估金额为 2,600 万元。

除呈钢集团外，公司其他应收款主要欠款方为秦皇岛佰工钢铁有限公司及广东展宏钢铁有限公司，主要系公司净额法结算方式下的总承包项目代采往来款，相关款项均处于信用期内，具体情况如下：

单位：万元

欠款方	合同金额	实际履行金额	报告期内确认收入金额	其他应收款账面余额	其他应收款坏账准备	账龄	形成背景	还款安排及实际履行情况
秦皇岛佰工钢铁有限公司	33,000.00	34,367.95	6,800.92	9,792.59	97.93	1年以内	公司与秦皇岛佰工钢铁有限公司签订了固废利用绿色提钒项目 EPC 总承包合同，该合同已于本报告期内履行完毕并热试投产。其他应收款主要系公司以代理责任人履约部分产生的代采往来款。	该项目应收款项尚处信用期内，正在有序回款，2026 年 1-5 月项目整体回款 1,400 万元。
广东展宏钢铁有限公司	14,060.00	3,527.68	154.11	7,734.07	77.34	1年以内	公司与广东展宏钢铁有限公司签订了高性能优特钢棒材生产线项目 EPC 总承包合同，已于 2026 年 3 月热试投产。其他应收款主要系公司以代理责任人履约部分产生的代采往来款。	该项目正