证券代码:600739　　证券简称:辽宁成大　　公告编号:2026-049

辽宁成大股份有限公司关于回复《上海证券交易所关于辽宁成大股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》的公告

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法律责任。

近期，辽宁成大股份有限公司（以下简称“公司”或“辽宁成大”）收到《上海证券交易所关于辽宁成大股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2026】0948 号）（以下简称“《问询函》”），现对《问询函》中的相关问题回复及补充披露如下：

1. 关于贸易业务。年报显示，报告期内公司商品流通业务实现营业收入 70.20 亿元，同比下降 9.57%，毛利率 1.53%，较上年增加 0.34 个百分点；进出口贸易业务实现营业收入 14.73 亿元，同比增长 13.41%，毛利率 18.46%，较上年减少 0.49 个百分点。此外，公司随年报披露前期会计差错更正公告，将部分贸易业务收入确认方法由总额法调整为净额法。

请公司补充披露：（1）结合具体业务模式、经营品类、主要合同条款、定价方法、仓储物流、信用政策和结算方式等，说明商品流通业务和进出口贸易业务的具体收入确认政策及依据，除了已披露的前期会计差错更正外，收入确认政策是否发生变化，收入确认时点及金额是否符合企业会计准则的规定；（2）公司贸易业务前十大客户及供应商情况，包括客户和供应商名称、业务背景、合同签订时间及金额、收入确认时间及金额、结算方式、期末应收款项余额及期后回款情况等，并说明其是否为新增客户或供应商，客户与供应商之间及其与公司之间是否存在潜在关联关系，相关交易是否具有商业实质；（3）结合国内外市场环境变化、所处行业上下游情况、在手订单情况等，分业务分产品说明报告期内商品流通业务和进出口贸易业务营业收入和毛利率变化相反以及二者毛利率差异较大的原因及合理性；（4）结合合同条款及业务实际开展情况，说明公司更正部分贸易业务收入确认方法的原因及合理性，是否存在其他应更正但未更正的情形。

请公司年审会计师对上述问题发表意见。

回复：

（1）商品流通业务和进出口贸易业务收入确认情况

按照企业会计准则的规定，公司结合不同的贸易模式，通过对公司在向客户转让商品过程中是否拥有对该商品控制权的判断，分别采用总额法或净额法确认收入。公司的内销商品收入确认需满足以下条件：本公司已根据合同约定将商品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的对价很可能收回，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移；外销商品收入确认需满足以下条件：本公司已根据合同约定将商品报关，取得提单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的对价很可能收回，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。2025 年公司贸易业务实现收入总额为 84.93 亿元，其中按总额法确认收入 84.69 亿元，占比为 99.72%，按净额法确认收入 0.24 亿元，占比为 0.28%。具体情况如下：

（1.1）商品流通业务收入确认

公司的商品流通业务主要是大宗商品的内贸业务，包括钢材产品、钢铁原料、煤炭、粮食等经营品类。具体业务模式及收入确认依据如下：

（1.1.1）钢材产品

公司经营的钢材产品主要包括钢坯、型材、建材以及工业用材等品种，业务模式主要是集采分销。公司通过分析下游客户群体意向需求以及对潜在市场需求的判断，集中向上游钢厂付款订货，获取钢厂优惠的采购价格后向下游客户分批销售。钢材产品的下游客户于公司仓库或指定场地付款提货，采用现款结算。

公司通过采购入库或钢厂自提取得了货物的实际控制权，是向下游客户交付商品的主要责任人。货物在库存储期间，公司承担货物的积压、滞销、毁损灭失及质量变动风险，公司委托运输公司向下游客户运输交货的过程中承担了运输风险并支付运输费用，在向下游客户交货后，公司对交付货物的质量承担责任。钢材产品的销售价格是在分析市场价格趋势的基础上，参考销售区域当地客户群的市场报价，同时平衡公司成本利润而自主确定，承担了价格波动风险。因此，公司钢材产品的销售全部采用总额法确认收入，2025 年度钢材产品营业收入 41.81 亿元。

（1.1.2）钢铁原料

公司经营的钢铁原料主要是焦炭、焦煤、铁矿砂等钢厂生产用原料。原料的销售有两种业务模式。第一种模式与钢材产品相同，公司向上游原料供应商集中订货采购，获取采购优惠价格后分批对外销售。第二种模式是根据下游客户需求从多家原料供应商处采购钢铁原料后向下游销售。公司根据对下游客户的信用评定情况，对客户分别采取赊销销售或现款结算。2025 年度钢铁原料收入中，总额法确认收入 7.06 亿元，占比 96.72%，净额法确认收入 0.24 亿元，占比 3.28%。

公司根据具体业务的交易特点，对不同项目分别采用总额法和净额法两种方式确认收入。对于不能够完全满足总额法确认条件的业务，公司采用净额法确认收入。钢铁原料业务按总额法确认依据为：公司于原料供应厂家处提货时取得了货物的实际控制权，是向下游交付货物的主要责任人。与下游客户签订销售合同后，公司根据客户订货量到供应商厂区自提货物，并负责送货至客户处交货，公司于供应商处提货时取得货物控制权，并委托第三方物流公司运输至公司客户处完成交货，公司承担运输费用。公司自主确定销售价格，赚取市场批零差价，承担市场价格的波动风险。

（1.1.3）煤炭

公司目前主要通过与央企优质资源合作开展电煤贸易业务，公司根据市场情况，从上游煤炭供应商处自主采购煤炭运输至港口集港销售或发运至电厂等终端需求客户处销售，公司与下游客户采用赊销模式进行结算。

公司与上游供货商完成货物交接后，与货物相关的风险报酬同时转移，公司取得了货物的实际控制权，是向下游客户交付商品的主要责任人。公司收到货物后，通过铁路运输发运至港口集港销售或直接发运至下游电厂等终端客户处销售，公司承担了货物的运输风险、积压、滞销、毁损灭失及质量变动风险，在向下游客户交货后，公司对交付货物的质量承担责任。交易过程中，公司按照市场化的定价原则，采销价格与动力煤行业价格指数挂钩，公司基于行业经济周期、煤炭市场的供需变化分析，制定采购计划及销售策略，赚取市场价差；交易过程中公司自主定价，承担了价格的市场波动风险。因此，公司煤炭业务全部采用总额法确认收入，2025 年度煤炭业务营业收入 10.73 亿元。

（1.1.4）粮食

公司结合农产品“季产年销”的特点，重点围绕产地与港口进行业务布局，主要是在收储季节产地收储后，根据客户需求销售给周边企业，或者由供应商发运至公司指定交货港口集港，公司在港口集散地向下游客户进行销售。公司与下游客户通常采用现款结算，对信用评估良好的长期客户公司也会给予一定的赊销政策。

公司通过现粮采购（产地收储或港口收货）取得了货物的实际控制权，是向下游客户交付商品的主要责任人。货物在库存储期间，公司承担货物的积压、滞销、毁损灭失及质量变动风险，发货方式包括客户到公司仓库自提和公司负责送货两种方式，公司负责送货的业务由公司委托第三方物流公司进行运输，公司承担运输费用，向下游运输交货的过程中公司承担了运输风险，在向下游客户交货后，公司对交付货物的质量承担责任。粮食的销售价格随行就市，通过农产品生产与消费的季节性规律和地域性差异，赚取市场价差。在交易过程中，公司承担了货物的市场价格波动风险。因此，公司的粮食业务全部采用总额法确认收入，2025 年度粮食业务营业收入 10.00 亿元。

综上，公司结合不同贸易业务的模式和交易特征，根据合同条款及业务具体实施情况，判断向客户转让商品过程中是否拥有对该商品控制权，分别采用总额法或净额法确认收入。对于符合总额法确认条件的商品流通业务，按照总额法确认收入，即公司在将货物交付给下游客户前取得了货物的实际控制权，是交付货物的主要责任人，公司承担了整个交易过程中的存货风险，公司从采购到销售基于市场价格自主定价，承担了货物的价格波动风险。对于不满足上述交易特征和确认条件的业务，按照净额法确认收入。

（1.2）出口贸易业务收入确认

公司进出口贸易业务主要包括纺织品服装出口业务和少量中药材出口业务。纺织品服装出口主要面向亚洲、美洲、欧洲等海外市场，根据国外客户的订单要求，组织原辅料采购、委托服装生产厂家按订单要求定制加工成品后报关出口。公司通过控制采购成本，同时为国外客户提供设计方案，来提高产品利润和附加值；并通过开展美元、日元等远期外汇衍生品业务，锁定目标汇率来锁定订单收益。与国外客户的结算方式以 L/C 与 OA 为主。中药材主要销往日本、中国台湾和欧洲等地区，公司从国内中药材标准化种植基地和药材公司集中采购中药材原料，原料到货后经公司检验入库、筛选分级，并按照出口目的地药典、进口准入标准定制包装规格，成品销往日本等海外市场，目前出口业务规模较小。

公司对进出口贸易业务全部采用总额法确认收入，2025 年度纺织品服装出口业务营业收入 14.48 亿元，中药材出口业务收入 0.26 亿元，具体判断依据包括：

（1.2.1）公司是向下游客户交付商品的主要责任人

公司在与下游客户签订订单后，自主进行原料采购并与加工厂签订生产加工合同，交易过程中，公司在向客户交付商品前取得了货物的实际控制权，是向下游客户交付商品的主要责任人。

（1.2.2）公司承担了存货风险

公司自主进行原材料采购及生产加工，承担了货物的毁损灭失及质量不合格风险，在向下游客户交货后，公司对交付货物的质量承担责任。

（1.2.3）公司自主定价，承担了价格的波动风险

公司基于原材料价格、生产加工成本、关税与非关税壁垒、海运及物流成本、汇率影响、出口退税政策以及国际市场竞争和需求等综合因素，与客户洽谈出口商品价格，通过订单规模、独家供货以及研发纺织新面料等手段提高客户粘性，增强对客户的议价能力，同时控制原材料采购和加工成本。进出口贸易业务市场透明度较高，采购、销售定价均为市场行为，公司采购及销售自主定价，承担了价格的波动风险。

综上，公司按照企业会计准则规定结合自身业务情况制订并执行适合商品流通业务和进出口贸易业务的收入确认会计政策，2025 年度公司对部分贸易业务的收入确认进行前期会计差错更正，是基于审慎原则进行的处理。除已披露的更正事项外，公司收入确认方式未发生变化，无其他由总额法调整为净额法的业务。

（2）公司贸易业务前十大客户及供应商情况

公司根据经营计划并结合对市场情况的判断，分批次与供应商和客户签订合同并开展业务。

2025 年度，公司贸易业务前十大供应商的采购总额为 63.25 亿元（含税），采购合同主要是 2025 年度当年签订，少量为 2024 年未执行完毕的合同。依据合同约定，钢材产品业务通常需要向上游供应商全额预付货款订货，供应商在合同约定期间内发货；煤炭和粮食业务通常与供应商采用现款结算方式。

公司贸易业务前十大客户的销售总额为 37.44 亿元（含税），销售合同主要为 2025 年度当年签订，少量为 2024 年未执行完毕的合同。公司综合评估客户信用状况、客户与公司的协作关系并结合行业惯例，对部分客户于以赊销，其他客户采用现金结算的方式。公司对前十大销售客户均采用总额法确认收入。

前十大供应商和客户的具体情况如下：

（2.1）贸易业务前十大供应商情况

序号	供应商	是否为新供应商	是否存在关联关系	商品类别	采购额（万元，含税）					说明
					一季度	二季度	三季度	四季度	合计	
1	吉林鑫达钢铁有限公司	否	否	钢材产品	50,233.00	60,583.18	76,921.79	42,493.48	230,231.54	注 1
2	内蒙古亿汇德煤炭物流有限公司	否	否	煤炭	39,728.28	21,235.96	24,116.51	47,122.52	132,203.26	注 2
3	鞍钢集团有限公司	否	否	钢铁原料	8,999.65	12,620.12	20,283.39	22,482.72	64,385.88	注 3
4	河北龙达实业有限公司	否	否	钢材产品	16,304.64	23,000.42	17,262.73	3,053.94	59,621.73	注 1
5	绥芬河方大国际贸易有限公司	否	否	钢材产品	9,208.77	9,981.50	9,712.94	9,230.54	38,133.75	注 1
6	甘肃酒钢集团宏兴钢铁股份有限公司	否	否	钢材产品	10,122.18	7,890.63	5,889.87	4,426.54	28,329.22	注 1
7	江西鑫润航达供应链管理有限公司	否	否	钢材产品	5,221.71	6,819.98	3,809.25	5,782.33	21,633.27	注 1
8	凌源钢铁股份有限公司	否	否	钢材产品	10,948.47	6,357.83	3,746.16	0.10	21,052.56	注 1
9	伊春鹤溪种植有限公司	否	否	粮食	567.07	12,746.68	370.06	5,033.00	18,716.81	注 4
10	青岗县良泰粮食收储有限责任公司	否	否	粮食	11,917.07	5,514.34	800.00	–	18,231.41	注 4

注 1：公司钢铁业务由子公司辽宁成大钢铁贸易有限公司（简称“成大钢铁”）负责经营。成大钢铁成立于 2004 年，深耕钢铁贸易领域 20 多年，目前已与国内多家知名钢厂建立了长期合作关系，公司对钢铁业务供应商的筛选，是基于其产品特点、产品质量及公司区域市场布局等因素的综合考虑。吉林鑫达钢铁有限公司、河北龙达实业有限公司、绥芬河方大国际贸易有限公司、甘肃酒钢集团宏兴钢铁股份有限公司、江西鑫润航达供应链管理有限公司、凌源钢铁股份有限公司分别在东北、华东、华北、西北生产或经销区域内主流钢材产品，契合成大钢铁的市场布局，与他们合作有助于成大钢铁提升市场响应效率，增强整体竞争优势。

注 2：公司煤炭业务由子公司辽宁成大贸易发展有限公司（简称“成大贸发”）负责经营。成大贸发经营煤炭业务已近 16 年，和山西、内蒙古当地煤矿开采企业及煤炭贸易商有着良好的合作关系。内蒙古亿汇德煤炭物流有限公司在蒙煤供应方面具有较好优势，该公司与内蒙古地区多家煤矿开采公司长期合作，拥有稳定的货源，是公司经过长期筛选后选取的供货能力稳定的上游供应商。

注 3：鞍钢集团有限公司作为东北地区的核心央企钢厂，其产品质量、区域布局及产品品类与成大钢铁经营方向高度匹配，其全资子公司鞍钢集团矿业有限公司是我国掌控铁矿石资源最多、产量规模最大的矿业公司，具有先进的工艺技术、低成本的运行模式，集探矿、采矿、选矿、烧结、球团生产，采选工艺研发设计，工程技术输出为一体，是具有完整产业链的冶金矿山龙头企业。经对成大钢铁资质、实力及行业口碑的综合评估，成大钢铁成为了鞍钢集团有限公司产品的销售客户。

注 4：公司的粮食业务以玉米、大豆为主，由成大贸发负责经营。公司通过整合产地的种植户、粮贸商、仓储单位以及周边用粮企业资源，结合农产品“季产年销”的特点，在东北三省开展粮食收储及销售业务。在业务开发过程中，伊春鹤溪种植有限公司凭借自身的收储、仓库及铁路专用线的全方位业务保障能力，满足了成大贸发业务拓展需求，成为了玉米业务供应商。青岗县良泰粮食收储有限责任公司作为当地收储企业，熟悉当地各村镇农户种植情况及销售习惯，业务辐射周边 200 公里粮源，成为了产区业务拓展的稳定供应商。

（2.2）贸易业务前十大客户情况

序号	客户	是否为新客户	是否存在关联关系	商品类别	销售额（万元，含税）					结算方式	期末应收账款余额	期末欠款截至 2026 年 5 月 31 日回款情况	说明
					一季度	二季度	三季度	四季度	合计				
1	山西平朔问港物流发展有限公司	否	否	煤炭	40,363.48	28,185.94	16,787.69	35,910.07	121,247.18	赊销	2,800.88	应收账款 2,800.88 万元已于 2026 年 1 月收回	注 1
2	江苏永钢集团有限公司	否	否	钢材产品	2,827.92	913.20	26,131.76	18,553.04	48,425.92	现款			注 2
3	辽阳德鑫铸业有限公司	否	否	钢铁原料	2,691.79	9,093.75	11,606.37	11,785.61	35,177.52	赊销	4,496.43	应收账款 4,496.43 万元已于 2026 年 2 月收回	注 2
4	黑龙江金玉米现代农业科技有限公司	否	否	粮食	11,662.90	7,604.18	4,701.58	10,406.88	34,375.54	现款			注 3
5	辽宁健萌物资有限公司	否	否	钢材产品	7,212.97	6,931.62	8,093.99	6,873.52	29,112.10	现款			注 2
6	上海找钢网信息科技股份有限公司	否	否	钢材产品	8,245.54	11,802.56	2,664.57	3,884.52	26,597.19	现款			注 2
7	上海京钢链电子商务有限公司	否	否	钢材产品	5,279.07	10,466.18	3,075.15	5,457.89	24,278.29	现款			注 2
8	西安怡腾贸易有限公司	否	否	钢材产品	7,450.94	3,843.68	2,528.27	7,332.67	21,155.56	现款			注 2
9	天津市新天钢国际贸易有限公司	否	否	钢材产品	630.40	1,515.87	11,358.69	4,539.77	18,044.73	现款			注 2
10	上海钢银电子商务股份有限公司	否	否	钢材产品	4,496.56	4,022.18	3,538.12	3,947.17	15,994.03	现款			注 2

注 1：公司的煤炭业务经过多年积累，与下游大型企业及终端电厂保持着良好的业务关系。公司经营品种有焦煤和动力煤等，近几年以动力煤为主。山西平朔问港物流发展有限公司的控股股东中煤平朔集团有限公司是大型央企中国中煤能源股份有限公司的全资子公司，是集煤炭开采、洗选加工、煤化工、电力、生态治理等产业于一体的大型综合能源企业。成大贸发为其外购煤的合格供应商，双方签订年度购销协议，公司向其提供长期稳定的煤炭供应。

注 2：成大钢铁依托与国内多家钢铁生产厂家建立的长期合作关系，在东北、华北、华东、西北、华南等地形成了稳定的供货资源并建立了广泛的销售渠道，通过分析下游客户群体意向需求以及对潜在市场需求的判断，集中向上游钢厂付款订货，获取采购优惠价格后分批对外销售。成大钢铁基于对合作方进行的充分调研与资信评估选择客户，并通过小批量试单合作验证履约能力与服务质量，逐步建立长期稳定合作关系。

注 3：公司的粮食业务重点围绕产地与港口进行业务布局。青冈县作为东北优质玉米产地，已经形成比较完整的专业玉米产业园区，青冈县玉米年加工能力达 340 万吨，产值超 92 亿元，成为黑龙江省首个百亿级玉米深加工产业园。公司的粮食业务客户黑龙江金玉米现代农业科技有限公司与当地玉米深加工企业均有深入合作，作为深加工企业优质供应商有较强的销售渠道。

综上，公司 2025 年贸易业务前十大供应商中没有新增供应商，贸易业务前十大客户中没有新增客户。上述供应商与客户之间及其与公司之间均不存在潜在关联关系，公司相关交易均具有商业实质。

（3）报告期内商品流通业务和进出口贸易业务营业收入和毛利率变化情况

公司 2025 年商品流通业务和进出口贸易业务营业收入和毛利率变化情况见下表：

	类别	营业收入（万元）	营业收入比上年增减（%）	毛利率（%）	毛利率比上年增减
分行业	商品流通	701,970.00	-9.57	1.53	增加 0.34 个百分点
	进出口贸易	147,309.28	13.41	18.46	减少 0.49 个百分点
分产品	钢材产品	418,054.54	-9.44	0.81	增加 0.53 个百分点
	纺织品	147,501.65	10.97	18.55	减少 0.64 个百分点
	煤炭	107,298.39	-35.65	1.07	增加 0.18 个百分点
	粮食	99,976.26	0.96	2.65	增加 0.96 个百分点
	其他	76,448.45	66.80	4.45	减少 3.99 个百分点

（3.1）商品流通业务和进出口贸易业务营业收入和毛利率变化相反原因分析

如上表所列，公司 2025 年商品流通业务营业收入同比下降，毛利率同比增长，进出口贸易业务收入同比增长但毛利率同比下降，呈现变化相反的结果，主要是由于两类业务所处的市场环境和商品特性差异造成的。

（3.1.1）商品流通业务收入和毛利变化情况

公司商品流通业务以大宗商品内贸为主，主要包括钢材产品、钢铁原料、煤炭、粮食等品种，2025 年度实现营业收入 70.20 亿元，同比下降 9.57%，其中钢材产品收入 41.81 亿元，占比 59.55%，同比下降 9.44%；煤炭收入 10.73 亿元，占比 15.29%，同比下降 35.65%；粮食收入 10.00 亿元，占比 14.24%，同比增长 0.96%；钢铁原料营业收入 7.30 亿元，占比为 10.4%，同比增长 74.83%。2025 年度公司商品流通业务收入同比下降，主要是电煤价格受供需关系影响同比下降以及贸易量同比下降所致。2025 年国内供强需弱的矛盾突出，煤炭市场面临供给过剩与需求疲软的双重压力，煤炭价格呈窄幅区间震荡走势，公司积极应对市场变化，为了防范风险，主动控制业务总量，导致贸易量和收入均同比下降，2025 年公司煤炭收入同比下降 35.65%。同时，钢铁行业处于下行周期，市场有效需求偏弱，产品价格维持底部震荡，公司钢材产品收入同比下降 9.44%。

2025 年度，公司商品流通业务毛利率为 1.53%，同比增加 0.34 个百分点，其中钢材产品毛利率为 0.81%，同比增加 0.53 个百分点；煤炭毛利率为 1.07%，同比增加 0.18 个百分点；粮食毛利率为 2.65%，同比增加 0.96 个百分点；钢铁原料毛利率为 3.95%，同比减少 3.89 个百分点。2025 年商品流通业务毛利率增加主要是钢材产品毛利率及粮食业务毛利率同比增加所致。钢材产品毛利率同比增加，主要是由于 2024 年因房地产等重点行业持续下行以及行业新规出台等因素共同影响，钢材供给不减，需求下降，价格创 7 年新低后持续低位震荡，钢铁行业出现大面积亏损，公司 2024 年三季度经销的钢材产品出现亏损，导致 2024 年钢材产品全年毛利率大幅下降；2025 年钢铁行业产品价格维持底部震荡，波动区间较 2024 年明显收窄，公司加强控制采购时点和采购进度，钢材产品全年毛利率同比有所提升。粮食业务毛利率同比增加，主要是由于 2025 年度，玉米市场价格呈现“N”字波动走势，对比 2024 年全年下跌的情况，2025 年价格中枢上移，全年均价高于 2024 年。

（3.1.2）进出口贸易业务收入和毛利变化情况

公司进出口贸易业务以纺织品服装出口为主，2025 年度实现营业收入 14.73 亿元，同比增长 13.41%，其中纺织品服装收入 14.48 亿元，占比 98.26%，同比增长 14.27%；中药材收入 0.26 亿元，占比 1.74%，同比下降 20.45%。2025 年度进出口贸易业务毛利率为 18.46%，同比减少 0.49 个百分点，其中纺织品服装毛利率为 18.5%，同比减少 0.53 个百分点；中药材出口毛利率为 16.20%，同比增加 0.50 个百分点。2025 年纺织品服装出口行业受到贸易政策冲击、美国关税调整、海外需求不足、成本与竞争压力增加、汇率波动等多重影响，面对复杂局面，行业展现出较强韧性，全年出口额 2,937.7 亿美元，同比下降 2.4%。其中，纺织品出口 1,425.9 亿美元，增长 0.5%；服装出口 1,512.2 亿美元，下降 5%。在行业整体坚韧的环境下，公司也加大了南美和日本市场的开发，带来了纺织品服装出口贸易收入的同比增长。

但同时，由于进出口贸易业务受美国加征进口关税并叠加货物集中出运带来的物流运费上涨的影响，行业整体运营成本普遍抬升，部分行业代表公司 2025 年度毛利率均出现了不同程度的下降。公司业务也受此影响，出口毛利率同比下降。

（3.2）商品流通业务和进出口贸易业务毛利率差异较大原因分析

大宗商品内贸与纺织品服装出口业务的毛利率差距显著，核心源于商业模式、产品属性与价值创造的本质区别。

（3.2.1）商品流通业务毛利率

大宗商品由于标准化程度高、市价公开透明，价格受供需变化、政策调整等因素影响较大，贸易商主要依托规模效应、提高周转来赚取利润，行业毛利率普遍为 0.5%–3%。近三年，公司大宗商品毛利率平均为 1.48%，符合行业水平。

（3.2.2）进出口贸易业务毛利率

纺织品服装出口多为定制化订单，产品无统一市场价格，报价内嵌设计、加工、商检等多项附加值，叠加出口关税、汇率、海外违约等风险，需要较高毛利对冲潜在损失，行业常规毛利率可达 8%–15%。纺织品服装整合研发、生产、跨境履约等非标服务，壁垒与综合价值更高。近三年，公司进出口贸易毛利率平均为 18.83%，略高于行业常规水平。

综上，由于所处市场环境、行业特点、商品特性和商业模式不同，2025 年度公司商品流通业务和进出口贸易业务营业收入和毛利率变化相反，且二者毛利率差异较大的情况符合行业特征，具有合理性。

（4）公司更正部分贸易业务收入确认方法的原因说明

按照公司的内部管理要求，贸易业务需选择独立第三方仓库进行仓储，在公司开展的 2025 年度业务核查中发现子公司成大钢铁的一项钢铁原料（精煤）贸易业务仓储方与客户之间有关系密切的迹象，可能影响公司在此业务中主要责任人作用的发挥，为更严格执行《企业会计准则第 14 号—一收入》的有关规定，公司审慎判断将此项贸易业务收入确认方法由总额法调整为净额法。

另外，经公司核查，除已更正事项外，公司其他贸易业务中不存在前述仓储方与客户之间关系密切的迹象，也不存在其他不满足总额法确认要求但使用总额法确认的贸易业务。

会计师核查程序及意见：

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

（1）了解、评价与贸易业务收入确认事项有关的内部控制设计，并对关键控制运行的有效性进行测试；

（2）与管理层访谈，了解和评估公司各贸易板块的经营模式，业务开展情况，了解国内外市场环境变化；

（3）检查公司贸易收入确认政策和具体确认方法是否符合企业会计准则的规定，检查收入确认政策在报告期是否发生变化；

（4）结合市场行情、产品与客户类型，对毛利率执行分析性复核，对贸易业务收入执行毛利率分析，分析波动的合理性；

（5）抽样检查与贸易业务收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、运输单据、入库单、出库单、结算单、货权转移书、销售发票等；

（6）对重大客户 / 供应商的交易执行交易函证、执行访谈，进行背景调查等，检查交易的真实性；

（7）检查主要客户与供应商之间及其与公司之间是否存在关联方关系及影响程度，相关交易是否具有商业实质；

（8）对更正部分贸易业务的收入确认，结合采购和销售合同、关联方关系，评估对主要责任人 / 代理人判断合理性，更正的恰当性。

基于执行的审计程序，我们认为：

公司对于上述说明，与我们在执行辽宁成大公司 2024 年度、2025 年度财务报表审计过程中所了解的情况在所有重大方面一致。

2.关于应收款项。年报显示，公司应收账款期末账面余额 18.15 亿元，按单项计提坏账准备期末余额 0.62 亿元，按组合计提坏账准备期末余额 1.04 亿元。其中第一大欠款方为河北鑫达钢铁集团有限公司（以下简称河北鑫达），应收账款期末余额 3.03 亿元，坏账准备期末余额 908.47 万元，公开信息显示河北鑫达多次被列为被执行人；第四大欠款方为吉林鑫达钢铁有限公司（以下简称吉林鑫达），应收账款期末余额 0.39 亿元，坏账准备期末余额 117.13 万元，且同时为公司披露的贸易业务第一大供应商，年度采购额 23.02 亿元，对其预付款项期末余额 1.79 亿元。其他应收款期末账面余额 1.64 亿元，其中一年以上其他应收款占比 86.37%，计提的坏账准备期末余额 1.34 亿元，前五大欠款方主要为贸易公司，款项性质均为往来款，均已全额计提减值。

请公司补充披露：（1）公司与吉林鑫达的具体业务背景、交易金额、往来款余额、账龄、期后回款及坏账计提情况，说明吉林鑫达同时为公司主要客户和主要供应商的合理性，与公司、控股股东及公司其他客户和供应商是否存在关联关系，相关销售、采购及预付款是否具备商业实质，并排查其他客户和供应商是否存在关联关系或为同一方，如是则进一步说明具体情况；（2）公司与河北鑫达的具体业务背景及往来情况，在其多次被列为被执行人的情况下仍与其发生业务往来的主要考虑，相关应收款项是否已发生逾期，坏账准备计提是否充分，对应收入是否具备商业实质；（3）分业务板块列示应收账款主要欠款方名称、销售内容、对应金额、账龄、坏账准备、是否存在关联关系及期后回款情况，并结合欠款方资信情况，说明应收账款的回收风险，按单项和按组合计提坏账准备是否充分、合理；（4）结合其他应收款的主要欠款方业务发生背景、具体款项性质、资信状况、是否存在关联关系及期后回款情况，说明其他应收款较长时间无法收回原因，是否存在资金流向控股股东及其他关联方的情形，坏账准备计提是否充分、合理。

请公司年审会计师对上述问题发表意见。

回复：

（1）公司与吉林鑫达业务及往来情况

公司的钢铁业务围绕钢厂资源集中于东北、华北、华东、西北、华南等地区开展，吉林鑫达地处东北地区，地理位置与成大钢铁东北区域市场布局高度契合，能够有效覆盖目标销售区域，减少物流半径。其销售政策、价格体系及区域服务能力，与成大钢铁在东北地区的市场开拓、产品销售及客户维护等方面具有较强的协同性和互补性。基于吉林鑫达的产业规模、产品结构、区域优势，公司与吉林鑫达的合作，有利于稳定东北区域重点产品供应渠道，优化区域市场资源配置，提升市场响应速度，有利于支撑成大钢铁东北区域的市场布局与客户开发工作，因此吉林鑫达成为了公司钢铁业务的主要供应商。

钢铁贸易是嫁接在钢厂和终端用户之间的，国内钢厂普遍布局多品类生产线，细分钢材品种丰富，同时下游终端客户对应不同应用场景，对钢材规格、性能的需求存在明显差异化、定制化特点。受供需匹配特性影响，贸易商通常需要通过预付货款的方式锁定钢厂排产档期，因此预付款结算是与国内钢厂合作的通行模式。钢厂的常规交货周期为 30 — 60 天，个别品类交货周期为 75 天。根据销售经验，成大钢铁通常按照一个月左右的计划销售量进行月度采购控制，按照订货量向钢厂支付全额预付款。公司根据客户订货情况、市场供需走势以及期、现货价格波动等因素，制定销售策略，动态调整销售出货节奏。

公司与吉林鑫达签订购销合同后，分批次全额预付货款，以此锁定排产计划，吉林鑫达通常在 45 天或 60 天之内将预订的产品陆续发运至公司仓库或指定港口交货。2025 年度，公司向吉林鑫达采购钢材产品 23.02 亿元，11 月末至 12 月公司向吉林鑫达预付的货款形成了年末预付账款余额 1.79 亿元，对应钢材产品已于 2026 年 1–2 月陆续到货，并于 2026 年 2 月末前销售完毕。年末未对预付账款计提坏账准备。吉林鑫达是公司钢材产品的主要供应商，产品涵盖盘螺、线材、钢坯等多个品类，是供应商中产品品类最为齐全的厂家，公司经销的吉林鑫达钢材产品分布东北、华东、华南等多个区域市场，采购量占公司钢材产品业务量的比例最高。由于公司经营的吉林鑫达产品品类分散、区域覆盖面广，因此总体预付货款的金额相对较高是合理的。公司将购入的吉林鑫达钢材产品销售给包括轧钢厂等终端用户在内的多家下游客户。公司通过采购入库取得了货物的实际控制权，是向下游客户交付商品的主要责任人。货物在库存储期间，公司承担货物的积压、滞销、毁损灭失及质量变动风险，在向下游客户交货后，公司对交付货物的质量承担责任。钢材产品的销售价格是在分析市场价格趋势的基础上，参考销售区域当地客户群的市场报价，同时平衡公司成本利润而自主确定，承担了价格波动风险；因此对经销的吉林鑫达钢材产品采用总额法确认收入。

同时，公司有多年经营钢铁原料的业务经验和稳定的供货渠道，基于双方已建立的长期合作关系，2025 年公司承接了向吉林鑫达供应焦煤的业务，该项业务与向其采购钢材产品的业务是两项相互独立的业务。公司在吉林鑫达厂区内设置厂中库，由供应商送货至厂中库内与公司交货，每月根据吉林鑫达生产需求量进行销售，2025 年，公司向吉林鑫达采用赊销模式销售焦煤按净额法确认原料销售收入 278.91 万元，年末应收账款余额为 3,904.25 万元，账龄在一年以内，2025 年度按照公司会计政策计提 3% 的坏账准备 117.13 万元，该应收账款已于 2026 年 1 月全额回款。

鉴于吉林鑫达与公司的贸易规模较大，公司为控制预付账款和应收账款风险，要求吉林鑫达提供相应的抵押担保，并且日常持续动态跟踪其生产经营情况，严格控制预付账款及应收账款额度。目前吉林鑫达生产经营情况正常，盈利情况较好，与公司业务合作正常。

综上，公司与吉林鑫达之间开展的钢材产品采购及钢铁原料销售业务均是基于市场及客户实际需求的交易，具备商业实质。吉林鑫达与公司及公司控股股东之间均无关联关系。经公司了解，吉林鑫达与公司钢铁原料客户河北鑫达之间因实控人的亲属关系存在一定的关联性，但并非同一控制人控制的公司，两个公司在股权关系和公司治理结构、公司经营上均相互独立。公司从吉林鑫达采购的商品主要是线材、钢坯、型钢等钢材产品，向吉林鑫达销售的是焦煤；公司销售给河北鑫达的商品是焦炭和地矿。公司与吉林鑫达和河北鑫达购销的商品不同，交易之间相互独立没有交集，不存在关联交易。除此之外，吉林鑫达与公司的其他客户和供应商不存在关联关系。

经公司排查，公司少量钢坯业务中出现过客户和供应商为同一方的情况，他们主要是公司钢材产品的下游客户，2025 年度公司在钢坯现货交易市场中从这些客户手中零星采购过少量钢坯（约占公司采购总额的 1%），但这些采购与公司向其销售的钢材产品并非同一商品，时间和区域也不同。除此之外，公司的其他客户和供应商之间不存在关联关系或为同一方的情况。

（2）公司与河北鑫达业务及往来情况

成大钢铁在钢铁原料贸易中有多年的业务经验，公司在做好经营风险防范的基础上，依靠自身资源优势与河北鑫达开展焦炭、铁矿石的销售业务（焦炭及铁矿石为钢铁生产企业的核心原料），此项业务基于公司能力与河北鑫达的实际需求开展，具有商业实质。公司与上游供应商签订采购协议，由供应商负责运输送货至河北鑫达与公司交货，2025 年度，公司向河北鑫达采用赊销模式销售原料的贸易额为 4.56 亿元（含税），按净额法确认营业收入 1,533.27 万元，2025 年 12 月 31 日，公司应收河北鑫达账款余额为 3.03 亿元，账龄在一年以内，截至 2026 年 5 月 31 日，河北鑫达已累计回款 1.92 亿元，基于双方的合作经验，河北鑫达应收账款的回款周期约为 6–9 个月，目前未发生坏账。

河北鑫达具备年产 1750 万吨铁、1750 万吨钢、1600 万吨材、100 万吨离心球墨铸管的生产能力，其产品国内销售区域广泛，辐射环渤海地区、华东及华南等区域，并出口新加坡、印度尼西亚、土耳其等 27 个国家和地区。公司已关注到河北鑫达存在被列为被执行人的情况，为控制应收账款风险，公司要求河北