证券代码:600039 证券简称:四川路桥 公告编号:2026-062

# 四川路桥建设集团股份有限公司
# 关于上海证券交易所对公司2025年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

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。

四川路桥建设集团股份有限公司(以下简称四川路桥、公司)于近期收到《关于四川路桥建设集团股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2026】1066号)(以下简称《问询函》),公司会同信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称年审会计师)就《问询函》提及的事项逐项进行了认真讨论、核查与落实,现就有关落实情况回复如下:

(本回复中,部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上可能略有差异,该差异是由四舍五入造成的。)

问题1.关于经营情况。年报显示,公司报告期内实现营业收入1151.11亿元,同比增长7.34%,上年同比下滑6.78%;整体毛利率14.36%,连续两年下滑。其中,公司贸易业务实现营业收入62.90亿元,同比下降6.35%,毛利率1.36%,同比增加1.05个百分点。报告期内,公司向关联方采购商品和接受劳务交易金额188.04亿元,同比增长53.58%,向关联方销售商品和提供劳务交易金额742.89亿元,同比增长14.02%,其中向控股股东进行采购和销售的占比较高。

请公司补充披露:(1)贸易业务的具体内容、经营模式和细分产品收入占比,说明本期贸易业务营业收入下降、毛利率增加的原因,并结合贸易业务的经营模式、结算方式、货物流转情况,公司对贸易商品所承担的主要责任、主要风险及拥有的自主定价权程度等情况,说明公司贸易业务以总额法或净额法核算的依据,是否符合《企业会计准则》相关规定;

(2)贸易业务前十大客户及供应商名称及其实际控制方、是否存在关联关系、合作期限、交易内容及金额、往来款余额及账龄情况,说明相关客户与供应商较上年是否发生较大变动、客户与供应商是否存在重叠或关联关系,如是,请说明具体业务情况和商业合理性;

(3)结合关联交易的主要类型、业务内容、交易金额、定价方法及与非关联方的同类交易情况,说明本期关联方购销金额均明显增长的原因,关联交易的必要性及定价公允性,与控股股东同时存在大额购销的商业合理性,如涉及贸易业务,请结合贸易品类、业务链条及收入确认方式分析商业合理性;

(4)结合各业务板块经营情况及关联交易情况,分析公司营业收入增速由负转正而毛利率连续下滑的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

一、公司贸易业务相关情况

(一)贸易业务的背景、具体内容、盈利模式和细分产品收入占比

公司从事贸易业务的初衷是为施工业务的大量物资需求提供稳定的供应保障,保证物资的质量、数量、及时性,减小价格波动。在此过程中,为维持供应渠道并提高在交易中的话语权、降低成本,公司会利用已有渠道开展内部需求以外的交易,逐步建立了公司业务资源优势和渠道优势,并形成了公司贸易业务板块。

公司贸易业务主要细分产品为与施工主业相关的钢材、水泥、地材,上述大宗物资通常有较为透明的公开价格,公司贸易业务主要通过采购与销售价差、供应链服务能力及渠道资源获取合理收益。2025年度,公司贸易业务收入62.80亿元,其中钢材、水泥、地材收入金额为57.55亿元,占2025年贸易业务收入的比例为91.64%。

单位:万元

| 细分产品类别 | 2025年收入 | 总额法收入 | 总额法毛利率 | 净额法收入 | 占比 |
|---|---|---|---|---|---|
| 钢材 | 564,879.56 | 561,947.69 | 0.11% | 2,931.87 | 88.35% |
| 水泥 | 9,487.96 | 9,036.36 | 0.29% | 451.59 | 1.51% |
| 地材*(注) | 11,156.12 | 9,638.37 | 0.03% | 1,517.75 | 1.78% |
| 以上小计 | 575,523.63 | 570,622.42 | 0.11% | 4,901.21 | 91.64% |
| 其他 | 52,504.68 | 49,664.62 | 0.31% | 2,840.07 | 8.36% |
| 合计 | 628,028.31 | 620,287.04 | 0.13% | 7,741.28 | 100.00% |

注1:地材主要系指河砂、机制砂、碎石等其他施工材料。

注2:净额法下毛利率均为100%。

(二)贸易业务收入下降、毛利率增加的原因

2025年,公司贸易业务收入628,028.31万元,较2024年下降42,616.06万元,毛利率较上年增加1.05个百分点,主要系2025年以来公司深入推进贸易业务专业化整合,对贸易类企业实施了系统性架构调整,强化“一业务一决策”的准入机制,加强对低毛利贸易业务的审批管理,同时逐步清理退出非主业相关的贸易业务,使公司总额法业务规模有所下降,毛利率较上年增加0.23个百分点;同时因公司本期净额法下贸易业务收入较上年增加5,007.18万元,共同影响本期贸易业务毛利率较上年增加1.05个百分点。

公司总额法贸易业务的核心确认标准在于交易中公司是否控制实物,主要体现为是否承担物流仓储责任、是否与上下游办理验收交接手续,与上年没有区别。

单位:万元

| 项目 | 2025年度 | 2024年度 | 变动额 | 变动比率 |
|---|---|---|---|---|
| 贸易业务收入(1) | 628,028.31 | 670,644.37 | -42,616.06 | -6.35% |
| 其中:净额法确认收入(2) | 7,741.28 | 2,734.10 | 5,007.18 | 183.14% |
| 贸易业务成本(3) | 619,473.14 | 668,586.79 | -49,113.65 | -7.35% |
| 贸易业务毛利率(4)=(1-3)/1 | 1.36% | 0.31% | +1.05个百分点 | |
| 剔除净额法后贸易业务毛利率=(1-2-3)/(1-2) | 0.13% | -0.10% | +0.23个百分点 | |

(三)公司贸易业务的经营模式、结算方式、货物流转情况,公司对贸易商品所承担的主要责任、主要风险及拥有的自主定价权程度等情况以及核算依据

公司的贸易业务以大宗物资为主,上下游的定价模式主要以交易日公开网价作为交易基准价,在此基础上作上下浮动,钢材、水泥等品类市场价格波动较为频繁,因此为管控价格风险、避免形成大额存货跌价损失,公司的业务模式为在有客户订单机会时,向上游供应商询价,在有利润空间的情况下开展相关业务,尽可能降低存货价格变动所带来的风险,该模式下商品从采购到交付的周转周期较短,存货周转较快,毛利率虽然偏薄但风险敞口相对可控。

公司总额法和净额法下的业务情况如下:

| 项目 | 总额法 | 净额法 | 是否有差异 |
|---|---|---|---|
| 订单获取方式 | 公司贸易业务模式大致可主要包括客户询价和市场竞价两种方式,其中,随着公司业务的发展,公司逐渐与一些施工单位和贸易商建立起良好的合作关系,当其有物资需求时,向公司询价,公司取得客户的需求信息,包括商品数量、型号、质量指标及期望价格等。同时,为扩展公司业务,公司会通过市场公开信息以公开竞价获得订单。<br>在公司贸易业务中通过客户询价获取的业务比例约为56%,通过市场竞价获取的业务比例约为44%。 | | 否 |
| 业务合同责任条款 | 公司分别与客户和供应商签订合同:<br>1.供应商承担向公司转让商品的主要责任,供应商就其商品质量向公司负责;<br>2.公司承担向客户转让商品的主要责任,公司就其商品质量向客户负责;<br>3.公司向供应商付款,客户向公司付款。 | | 否 |
| 定价权 | 公司的大宗商品贸易业务销售定价主要基于公开市场价格,通过在公开市场价格上确定上下浮动价差作为最终结算价格,公司有权确定具体的上下浮动价差,面临是以市场化竞争项目报价的项目,也是在公开市场价格的基础上进行报价,公司有权日主确定报价价格。在定价权上,公司总额法和净额法的贸易业务没有差异。 | | 否 |
| 客户授信及销售收款 | 关于对客户的授信方式,以公开竞价方式获取的客户,公司在进行前期尽调的基础上确定是否参与公开竞价,根据竞价结果确定授信账期;对于询价方式获取的客户,公司按《信用评级管理办法》等管理要求进行前期调研,根据客户情况进行授信评估,按评估结果确定授信额度及授信期间,根据授信结果确收货款。<br>在客户询价或公开竞价过程中,公司根据客户报价和公开竞价价格,在合作供应商中询价,若供应商在报价、交货等条件能满足公司条件,公司单独与供应商签订采购合同。<br>在采购付款方面,对于钢材厂家、水泥厂家等厂家供应商,通常采取先款后货的模式,对于其他供应商,货款支付取决于供应商对公司的授信条件。 | | 否 |
| 物流 | 采购时约定由公司自提的:<br>公司承担运输责任和运输费用,公司自行负责运输至客户指定地点,或先存放至公司仓库,再由公司运输给客户或由客户到公司处自提;<br>采购时约定由供应商负责运输的,由供应商运输至公司仓库,再由公司运输至客户指定地点或由客户自提。 | 采购时约定由公司自提的,但销售合同约定由客户去供应商处自提时,客户承担运输费用。<br>采购时约定由供应商负责运输且直接运输给客户。 | 是<br>是 |
| 存货验收及货权交接 | 公司在与供应商和客户办理交接验收手续时,由公司人员进行验收或委托第三方仓储单位进行验收(注),并在验收单和入库单上签字确认。对于钢材、水泥等标准化大宗贸易商品,公司验收无批号、炉号是否符合合同约定的商品标准,并验收其数量是否符合合同约定数量。办理完交接验收手续以后,相关商品的控制权转移给客户。 | 由供应商代表公司直接与客户办理商品的交接验收手续。 | 是 |

注:仅当公司人员不在现场时,委托第三方仓储单位进行验收,公司人员到场后再核对商品的型号和数量,与供应商就交付商品的数量、质量、型号等方面进行验收的责任仍在公司,与商品相关的数量、质量风险仍由公司承担。公司的仓储单位与下游客户没有关联关系。

公司贸易业务中,在订单获取、业务合同责任条款、定价权、客户授信及销售收款、供应商选择及采购付款方面无区别,业务差异主要体现在物流方面和存货验收及货权交接方面,在公司总额法的贸易业务中,公司承担仓储或者运输责任,与客户和供应商办理存货的验收及货权交接手续,承担了向客户转移商品前存货损毁、灭失的风险,是向客户转移商品的主要责任人;而在净额法的贸易业务中,公司未承担运输或者仓储责任,也未与供应商或客户办理商品的交接验收手续,表明公司未充分承担相关商品控制权转移前后的存货风险,因此公司按净额法确认收入。

公司贸易类业务总额法和净额法的具有代表性的合同主要条款及业务流程如下:

| 项目 | 总额法业务 | 净额法业务 | 备注 |
|---|---|---|---|
| 订单获取方式 | 某物资公司需要采购钢材,向公司进行询价采购,公司根据该客户需求向某钢厂采购钢材。 | 某建工集团有限公司因项目钢材需求招标,公司中标后签订钢材买卖合同。公司根据该客户需求向供应商某物资公司采购对应规格钢材。 | 公司订单均为独立获取,无三方委托协议。 |
| 业务合同责任条款 | 采购合同约定:货到工地后采购方两日内完检,完检后用,供应商对不合格产品承担退换货责任,并承担相应的运输费、上车费、检测费。采购方若在货到五日未通知供应商货物质量问题,视为对该批货物质量无异议,符合合同约定。<br>销售合同约定:公方每批货物应随车附货物清单、出厂质量检验合格证书等必要文件。货物运抵交货地点后,甲方指定收货人员在当日进行外观质量验收并卸货,并在乙方送货单上签字确认。 | 销售合同约定公司负责运输至某建工指定地点并承担在途风险和卸货费用,货物到场后24小时内验收。 | 公司与上游分别签订合同,独立向上下游承担转让商品的责任。 |
| 定价权 | 销售合同定价:到场综合单价随行就市,按甲乙双方盖章确认的结算单据为准。(综合单价为在市场公开价格上包含了公司利润的价格,由双方按市场公开价格协商确定)<br>供应商合同定价:按钢厂《关于调整工程直供价格的通知》载明的对应区域及规格品种价格+含税运费+(含税运费/1.09)×4%税率,结算周期内整货量达15000吨以上享受10元/吨优惠。 | 销售定价为送货当日“我的钢铁网”成都地区西次公布价格-30元/吨(固定值)。<br>采购定价按“我的钢铁网”对应区域价格下浮45-120元/吨。 | 公司交易价格为在公开市场价格基础上上下浮动,由公司与客户自行谈判或通过投标确定价格,公司拥有自主定价权。<br>公司日主选择供应商,与供应商单独约定采购价格。 |
| 客户授信及销售收款 | 先款后货,按款发货,支付方式为银行转账或银行承兑汇票(承兑比例不超过当期结算总额的40%),银行承兑限国有银行和股份制银行,背书不超过二手。 | 销售合同约定检验合格并结算后30天内付70%,30%余款满2个月支付,可给予1个月宽限期。(注1) | 客户和供应商单独授信,单独付款,付款无上下游依托关系。 |
| 供应商选择及采购付款 | 公司自主选择供应商,先款后货,出厂买断,货款采用三个月银行承兑汇票方式支付(限国有银行和股份制银行),超92天承兑汇票由公司承担贴息。 | 公司自主选择供应商为某物资公司(钢厂一级经销商),先款后货。(注2) | |
| 物流 | 采购合同约定供应商库房交货:<br>货:<br>销售合同约定公司负责运输至客户指定地点,公司委托某运输服务有限公司承运,并承担运输费用及运输途中的货物风险。 | 采购合同约定由供应商包运直接发往客户。 | 总额法贸易业务中,公司承担运输责任,净额法贸易中,由供应商直接运输给客户。 |
| 存货验收及货权交接 | 采购环节:检尺交货,以磅作方式交付,公司收货时查<br>验。<br>销售环节:甲方收货人员在送货单上签字确认,检尺交货,数量异议当场提出。 | 供应商装货后直接发往客户收货地,公司未保持对商品的控制权。 | 总额法贸易业务中,公司分别与上下游办理货权交接手续,净额法贸易业务中供应商直接运输商品给客户。 |

注1:关于对客户的授信方式,以公开竞价方式获取的客户,公司在进行前期尽调的基础上确定是否参与公开竞价,根据竞价结果确定授信账期;对于询价方式获取的客户,公司按《信用评级管理办法》等管理要求进行前期调研,根据客户情况进行授信评估,按评估结果确定授信额度及授信期间,授信结果根据客户信用评估情况为先款后货或者给予一定账期,符合商业合理性,案例客户为央企建设企业,系按招标文件要求提供信用账期。

注2:在采购付款方面,因钢材等大宗商品价格每日波动,公司付款在于锁定交易价格和货源,付款后公司即安排提货。

根据《企业会计准则第14号——收入》第三十四条: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。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时,企业不应仅局限于合同的法律形式,而应当综合考虑所有相关事实和情况,这些事实和情况包括:

1.企业承担向客户转让商品的主要责任

公司分别与客户和供应商签订合同,合同中有明确的权利和义务条款,公司单独向客户承担履约责任,对商品质量、性能、交付向客户承担首要责任,在公司总额法贸易业务中,公司承担向客户转让商品的主要责任,由公司与客户办理存货交接验收手续,在净额法贸易业务中,通常由供应商和客户办理存货的交接验收手续。

2.企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险

在总额法贸易业务中,公司承担运输或者仓储保管责任,在运输途中或者仓储保管途中,公司承担存货运输或者保管过程中的损毁、灭失风险。在将商品转移给客户之后,公司对商品质量负责,承担商品的售后风险。而在净额法贸易业务中,相关商品直接由供应商运输至客户处或者由客户至供应商处自提,商品流转较快,未充分承担商品转移前后的存货风险。

3.企业有权自主决定所交易商品的价格

公司的大宗商品贸易业务销售定价主要基于公开市场价格,通过在公开市场价格上确定上下浮动价差作为最终结算价格,公司有权确定具体的上下浮动价差,即使是以市场化竞争项目报价的项目,也是在公开市场价格的基础上进行报价,公司有权自主确定报价价格。在定价权上,公司总额法和净额法的贸易业务没有差异。

综上,结合会计准则并综合考虑相关情况,公司对于承担了向客户转让商品主要责任、拥有自主定价权、并在商品转移前后承担了存货风险的业务按总额法确认收入符合《企业会计准则第14号——收入》的相关规定。

二、贸易业务前十大客户及供应商情况

(一)贸易业务前十大客户情况

2025年,公司贸易业务前十大客户情况如下:

单位:万元

| 序号 | 客户名称 | 实际控制方 | 是否关联方 | 合作起始年份 | 交易内容 | 2025年贸易业务收入 | 2025年占比(%) | 2024年贸易业务收入 | 2024年占比(%) | 期末应收余额 | 账龄 | 截至复函日回款 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 广州市政实业有限公司 | 广州市国资委 | 否 | 2024年 | 钢材 | 110,216.93 | 17.55 | 51,441.73 | 7.67 | - | - | - |
| 2 | 四川省川能曦禾供应链管理有限公司 | 四川省国资委 | 否 | 2024年 | 钢材 | 67,008.63 | 10.67 | 21,507.43 | 3.21 | - | - | - |
| 3 | 中国建筑股份有限公司 | 国务院国资委 | 否 | 2024年 | 钢材、水泥 | 42,490.99 | 6.77 | 4,590.78 | 0.68 | 35,345.27 | 2年以内 | 28,461.28 |
| 4 | 四川华西集团有限公司 | 四川省国资委 | 否 | 2022年 | 钢材 | 36,093.15 | 5.75 | 23,179.53 | 3.46 | - | - | - |
| 5 | 张家港保税区华宏达国际贸易有限公司*注2 | 姚磊(自然人) | 否 | 2025年 | 钢材 | 25,244.38 | 4.02 | - | | - | - | - |
| 6 | 四川省宇鼎通商贸有限公司 | 泸州市国资委 | 否 | 2025年 | 钢材 | 21,099.70 | 3.36 | - | | - | - | - |
| 7 | 陕西建工控股集团有限公司 | 陕西省国资委 | 否 | 2024年 | 钢材、水泥 | 24,874.21 | 3.96 | 17,661.52 | 2.63 | 8,895.90 | 2年以内 | 8,895.90 |
| 8 | 山西路安矿业(集团)日照国贸有限公司 | 山西省国资委 | 否 | 2025年 | 煤炭 | 19,810.61 | 3.15 | - | | - | - | - |
| 9 | 陕西润泽永鑫物资供应有限责任公司*注3 | 杨鑫鑫(自然人) | 否 | 2025年 | 钢材 | 18,018.78 | 2.87 | - | | - | - | - |
| 10 | 丽江宜众建材有限公司 | 陈世智(自然人) | 否 | 2024年 | 钢材 | 17,522.61 | 2.79 | 4,926.20 | 0.73 | - | - | - |
| 合计 | | | | | | 382,379.99 | 60.89 | 123,307.19 | 18.39 | 44,241.17 | - | 37,357.18 |

注1:以上实际控制人系通过企查查查询。

注2:张家港保税区华宏达国际贸易有限公司成立于2015年08月03日,注册资本3000万元,注册于张家港保税区石化交易大厦,为2025年新增的自然人控制企业客户,主营多品类大宗商品贸易和进出口贸易,具备与交易规模匹配的履约能力。该客户向公司采购钢材,为先款后货,与公司不存在关联关系。

注3:陕西润泽永鑫物资供应有限责任公司成立于2025年02月28日,注册资本2000万元,注册于陕西省汉中市勉县,为2025年新增的自然人控制企业客户,主营建筑钢材、工程物资销售,面向西北基建、房建终端开展钢材配送业务。该客户向公司采购钢材,为先款后货,与公司不存在关联关系。

公司贸易业务2025年前十大客户以国有企业为主,与公司不存在关联方关系。公司2025年贸易业务前十大客户期末应收账款余额为4.42亿元,账龄为2年以内。截至复函日,应收账款余额中应收中国建筑股份有限公司3.53亿元,已回款2.85亿元,剩余未回款项是公司与中国建筑股份有限公司下属的建筑施工项目部产生,因项目部都未收到业主方工程款,导致资金紧张,故暂未支付欠公司的货款。公司2025年前十大贸易客户2025年收入确认金额为38.24亿元,对应客户2024年收入确认金额为12.33亿元,前十大客户变动系因公司大宗商品贸易涵盖钢材、水泥等品类,行业具备货物流转快、订单随项目需求动态调整、货源与客户双向灵活匹配的行业特征,且公司贸易业务主营商品为钢材等施工材料,下游终端采购主体多为各基建项目部,项目具有阶段性特征,单个项目施工周期结束后,对应物资采购需求同步终止,不存在持续性、常年固定大额采购合作的情况,客户合作规模每年随当期订单量自然波动,具备商业合理性。

(二)贸易业务前十大供应商情况

2025年,公司贸易业务前十大供应商情况如下:

单位:万元

| 序号 | 供应商名称 | 实际控制方 | 是否关联方 | 贸易业务合作起始年份 | 交易内容 | 2025年贸易业务采购额 | 2025年占比(%) | 2024年贸易业务采购额 | 2024年占比(%) | 期末应付余额 | 账龄 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 广西翅翼钢铁有限公司 | 刘宪生(自然人) | 否 | 2024年 | 钢材 | 102,869.61 | 10.08 | 56,540.42 | 5.12 | - | - |
| 2 | 河北省物流产业集团有限公司 | 河北省国资委 | 否 | 2017年 | 钢材 | 70,702.58 | 6.93 | - | - | - | - |
| 3 | 珠海粤裕丰钢铁有限公司*注2 | 陈晓谷(自然人) | 否 | 2025年 | 钢材 | 67,522.74 | 6.62 | - | - | - | - |
| 4 | 四川乾锦钢融科技集团有限公司*注3 | 田苗(自然人) | 否 | 2025年 | 钢材 | 60,607.32 | 5.94 | - | - | - | - |
| 5 | 蜀道投资集团有限责任公司 | 四川省国资委 | 是 | 2024年 | 钢材、水泥等 | 54,530.24 | 5.34 | 9,921.41 | 0.9 | - | - |
| 6 | 云南锦胜钒钛新材料有限公司 | 方威(自然人) | 否 | 2024年 | 钢材 | 36,018.91 | 3.53 | 6,814.14 | 0.62 | - | - |
| 7 | 翰思(天津)贸易有限公司 | 焦超(自然人) | 否 | 2024年 | 煤炭 | 34,368.20 | 3.37 | 2,669.97 | 0.24 | 1,028.97 | 1年以内 |
| 8 | 陕西旭鑫图腾能源有限公司 | 苏涛(自然人) | 否 | 2024年 | 钢材 | 32,070.13 | 3.14 | 4,839.24 | 0.44 | 1,269.62 | 1年以内 |
| 9 | 上海一龙供应链管理有限公司 | 吕文强(自然人) | 否 | 2024年 | 钢材 | 24,950.62 | 2.45 | 3,821.96 | 0.35 | 418.32 | 1年以内 |
| 10 | 四川威茂鼎铁贸易有限公司 | 张全安(自然人) | 否 | 2023年 | 钢材 | 22,401.84 | 2.2 | 24,333.11 | 2.2 | 5,478.37 | 1年以内 |
| 合计 | | | | | | 506,042.19 | 49.60 | 108,940.25 | 9.86 | 8,195.28 | |

注1:以上实际控制人系通过企查查查询。

注2:珠海粤裕丰钢铁有限公司成立于2002年12月20日,注册资本20.8亿元,注册于珠海市高栏港经济区,为2025年新增的自然人控制企业供应商。该企业为大型民营钢铁生产厂家,具备稳定供货实力,与公司无关联关系。

注3:四川乾锦钢融科技集团有限公司成立于2022年07月11日,注册资本1000万元,注册于四川省泸州市泸县,为2025年新增的自然人控制企业供应商。该公司为长峰钢铁集团、永航钢铁集团、德胜钢铁集团、雅安安山钢铁集团的一级代理单位,拥有稳定上游货源渠道,与公司无关联关系。

公司贸易业务2025年前十大供应商中,仅蜀道投资集团有限责任公司(以下简称蜀道集团)为关联方,其余供应商均与公司不存在关联关系;公司向蜀道集团采购物资,主要用于下属施工单位工程项目建设,蜀道集团旗下设有物资集采平台,公司可通过蜀道集团集采平台采购钢材、水泥等施工材料,蜀道集团作为四川省最大的交通基础设施投资集团,具有较强的采购议价能力,公司通过蜀道集团集采平台采购钢材、水泥等施其施工材料,可以获得比单独采购更低的价格或付款条件,降低采购管理和供应商管理成本,并保障供应链的稳定性,公司与蜀道集团定价公允,向蜀道集团采购额增加也具备合理性。

公司贸易业务2025年前十大客户、供应商之间不存在关联关系及相互重叠的情况。公司向贸易业务2025年前十大供应商采购金额为50.60亿元,对应供应商2024年采购金额为10.89亿元,供应商变动系因大宗商品贸易行业具备货物流转快、订单随项目需求动态调整、货源与客户双向灵活匹配的行业特征所致,具备商业合理性。

三、关联交易情况

(一)关联销售的主要类型、业务内容、交易金额、定价方法

1.关联销售的主要类型、业务内容和交易金额

公司关联销售的主要类型为向蜀道集团控制的公路、铁路投资建设运营公司提供工程施工服务。2025年,公司关联销售金额为7,428,905.59万元,较2024年增加913,668.27万元,其中,提供劳务收入为7,418,194.37万元,较2024年增加925,744.10万元;关联销售中,提供劳务占关联销售的比例为99.86%。

单位:万元

| 项目 | 2025年 | 2024年 | 变动额 | 变动比率 |
|---|---|---|---|---|
| 关联销售 | 7,428,905.59 | 6,515,237.32 | 913,668.27 | 14.02% |
| 其中:提供劳务 | 7,418,194.37 | 6,492,450.27 | 925,744.10 | 14.26% |
| 其他 | 10,711.22 | 22,787.05 | -12,075.83 | -52.99% |
| 提供劳务占比 | 99.86% | 99.65% | 增加0.21个百分点 | |

2.关联销售的定价方法及其定价公允性

公司向关联方提供工程施工服务系通过公开招投标或投建一体模式获取,相关程序均遵循《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》《四川省公路工程建设项目招标投标管理实施细则》《公路工程建设项目概算预算编制办法》等有关规定执行。公司公开招标项目和投建一体项目的比例如下:

单位:万元

| 项目类型 | 2025年收入 | 占比 | 2024年收入 | 占比 |
|---|---|---|---|---|
| 投建一体 | 5,421,573.40 | 73.06% | 4,133,822.84 | 63.67% |
| 公招项目 | 1,996,620.97 | 26.92% | 2,358,627.43 | 36.33% |
| 合计 | 7,418,194.37 | 100.00% | 6,492,450.27 | 100.00% |

对于公开招标项目和投建一体项目的具体定价标准如下:

(1)公开招投标项目

根据《四川省公路工程建设项目招标投标管理实施细则》等规定,施工设计总承包招标一般按不超过同口径初步设计批准概算的95%确定投标限价,施工总承包招标一般按不超过同口径批复施工图预算的95%确定投标限价,专业施工承包招标一般按不超过同口径批复施工图预算的93%确定投标限价。

公开招投标项目实际中标价格受项目规模、实施难度、工程类型、竞争情况等多种因素影响。公开招投标相关项目均通过公开招标流程获取,多家市场主体同步参与竞价,招标程序公开透明,最终成交价格经市场化竞争形成,与同期市场行情匹配,定价具备公允性。

(2)投建一体项目

1)投建一体模式

投建一体模式是指公司联合其他公路投资建设公司参与政府方组织的公路工程项目社会投资人的招标,中标后合公司在内的投资人与政府方签署投资协议,并组建项目公司。项目公司成立后,公司与项目公司签署施工合同,按合同要求完成施工及管理任务。根据《中华人民共和国招标投标法实施条例》第九条第(三)项“已通过招标方式选定的特许经营项目投资人依法能够自行建设、生产或者提供的”,可以不进行招标,公司据此获取了投建一体工程施工业务。

2)公司投建一体模式的开展情况

公司主要联合蜀道集团下属公司参与政府方组织的公路工程项目社会投资人的招标,并与相关方组建项目公司,且通常由蜀道集团的下属公司控股项目公司,公司则与项目公司签署施工合同。同时,公司也在开拓省外投建一体业务,但公司目前的投建一体业务主要与蜀道集团下属公司联合展开,原因如下:

蜀道集团是四川省交通基础设施领域的投资、建设及经营管理的主要主体。公司作为蜀道集团体系内的唯一施工主体,同时公司为国内路桥施工领先企业,拥有多项特级施工资质,与蜀道集团联合参与省内高速公路投建一体项目,是由四川省交通基建投融资机制、蜀道集团的行业地位和公司在施工行业的能力所决定的。

与非联方的投建一体项目较少,系客观市场条件所致:省外高速公路项目的社会投资人招标,通常由当地省级交通投资平台主导,考虑到环境适应性和管理效率,其在联合体成员选择上一定程度倾向于属地施工企业,公司在省外市场获取投建一体项目的难度有所增加。

综上,公司投建一体项目以关联方为主,是四川省交通基建投融资机制、蜀道集团行业地位以及公司施工能力综合导致的客观结果,具有商业合理性。

3)与蜀道集团开展的投建一体模式定价方式及公允性

根据四川省交通运输厅《关于规范特许经营高速公路建设项目投资人自行建设有关事宜的通知》(川交函(2017)473号)规定,设计施工总承包合同的签约合同总价为不超过同口径批复概算;施工总承包的签约合同总价为不超过同口径批复预算。根据蜀道集团《关于加强投资人自行建设高速公路项目建设管理的实施意见》(蜀道司发(2025)202号)的规定,设计施工总承包合同签约合同价以同口径批复概算建安费下浮比例不超过3%;施工总承包合同签约合同价以同口径批复(备案)施工图设计预算建安费下浮比例不超过3%。公司投建一体项目的合同定价严格按照上述文件要求,在同口径经主管部门批复的概算或预算范围内按规定的下浮比例内确定,在定价基础和定价依据上与公招项目相同,具备公允性;同时,按照前述文件规定,蜀道集团的投建一体项目合同签约合同价基于批复预算或概算的下浮比例为不超过3%,本公司及其他参与蜀道集团投建一体项目的施工单位,均统一遵照该文件要求执行。

公司本期与关联方发生的关联销售金额为742.89亿元,其中提供施工服务的金额为741.82亿元,占关联销售的比例为99.86%,公司2025年为关联方提供施工业务的毛利率约为16%,向非关联方提供施工业务的毛利率约为9%,关联方施工业务的毛利率高于非关联方,不存在关联方侵占上市公司利益的情形。

综上,公司的关联销售的主要类型为工程施工服务,主要内容为向关联方提供工程施工服务,公司通过公开招投标或投建一体模式获取项目,合同定价符合相关法规规定,定价具有公允性。

(二)关联采购的主要类型、业务内容、交易金额、定价方法

1.关联采购的主要类型

公司关联采购的主要类型为向蜀道集团采购钢材、水泥等施工业务主材。2025年,公司关联采购金额为1,880,361.72万元,较2024年增加656,041.06万元,其中,采购商品的金额为1,668,187.04万元,较2024年增加706,000.55万元,接受劳务的金额为212,174.68万元,较2024年减少49,959.49万元;关联采购中,采购商品占关联采购的比例为88.72%,接受劳务的比例为11.28%。

单位:万元

| 项目 | 2025年 | 2024年 | 变动额 | 变动比率 |
|---|---|---|---|---|
| 关联采购 | 1,880,361.72 | 1,224,320.66 | 656,041.06 | 53.58% |
| 其中:采购商品 | 1,668,187.04 | 962,186.49 | 706,000.55 | 73.37% |
| 接受劳务 | 212,174.68 | 262,134.17 | -49,959.49 | -19.06% |
| 采购商品占比 | 88.72% | 78.59% | 增加10.13个百分点 | |
| 接受劳务占比 | 11.28% | 21.41% | 减少10.13个百分点 | |

2.关联采购的定价方法及其定价公允性

(1)采购商品

公司2025年关联采购商品金额为1,668,187.04万元,主要是向蜀道集采平台采购施工材料,在采购的施工材料中以钢材、水泥为主,其中钢材采购占关联采购的比例约为44%,水泥采购占关联采购的比例约为24%,其他为沥青、石料、粉煤灰等零星材料。

蜀道集团为落实四川省属国企阳光采购监管要求、整合集团内部大规模交通基建物资需求,搭建蜀道集采平台,持续步完善。2025年以前,平台系统尚处于建设期,集采规模相对较小,至2025年,相关系统、配套体系趋于完善,由此影响公司向蜀道体系关联采购物资金额较以前年度显著提升。

公司关联采购价格参照市场价格确定,交易价格具有公允性。2025年,公司选取向关联方采购的前十大商品品类的平均单价以及市场价格比较情况如下:

单位:吨、元/吨

| 商品 | 关联方 | | 非关联方 | | 市场价格(含税13%) |
|---|---|---|---|---|---|
| | 采购数量 | 采购单价 | 采购数量 | 采购单价 | |
| 散装水泥-425 | 5,142,925.87 | 385.87 | 853,544.21 | 422.11 | 443-538 |
| HRB400钢筋-Φ12 | 147,570.99 | 3,486.58 | 40,305.87 | 3,727.89 | 3160-3580 |
| HRB400钢筋-Φ20 | 98,030.12 | 3,400.36 | 17,660.17 | 3,573.37 | 3140-3540 |
| HRB400钢筋-Φ16 | 89,353.98 | 3,397.61 | 20,288.88 | 3,617.11 | 3140-3540 |
| HRB400钢筋-Φ22 | 77,733.40 | 3,427.42 | 18,045.95 | 3,543.76 | 3140-3540 |
| 预应力钢绞线-Φ15.2 | 49,833.89 | 4,353.23 | 15,597.23 | 4,755.59 | 4340-4780 |
| HRB400钢筋-Φ32 | 58,373.19 | 3,498.74 | 14,897.89 | 4,000.41 | 3210-3660 |
| HRB400钢筋-Φ28 | 55,784.62 | 3,454.84 | 17,625.02 | 3,891.41 | 3220-3660 |
| HRB400钢筋-Φ25 | 49,799.73 | 3,414.66 | 15,046.03 | 3,697.59 | 3160-3580 |
| HPB300钢筋-Φ8 | 41,734.62 | 3,514.81 | 4,669.71 | 3,679.92 | 3270-3690 |

注:市场价格来源于我的钢铁网https://gc.mysteel.com/、水泥网https://www.ccement.com/,表格中所列市场价格均为出厂价,不含运费、加工费等。以上采购品类占公司关联采购交易额的28.22%,其他品类较多,金额较为分散。

全国各个区域均有自己的网价,考虑到公司主要的业务区域在四川省内,故此次主要查询了成都地区的网价以供参考。另外,网价是作为实际采购价格确定的基础,实际业务中公司会以网价为基础根据具体情况上下浮动以确定最终的采购价格。

由上表可见,整体上公司主要大宗物资向关联方采购的价格普遍低于向非关联方采购的价格,主要是因为公司通过蜀道集团集中采购钢材、水泥等施工材料,蜀道集团作为四川省最大的交通基础设施投资集团,具有较强的采购议价能力。

具体到各个商品的品类:向关联方采购钢材的价格均介于市场价格区间范围内,采购价格具备公允性。水泥品类的采购价格低于市场价格,系受行业周期影响,市场竞争激烈,水泥供应商对于公司或蜀道集团这类需求较大的客户,通常给予网价基础上更大的下浮优惠。

(2)接受劳务

公司关联方采购中的接受劳务金额为212,174.68万元,包括机电设备安装、勘察设计、试验检测等内容,提供劳务的关联方均具备业务相关的专业资质,按招投标流程确定采购价格,定价具有公允性。

综上,公司向关联方的采购价格低于向非关联方的采购价格,主要系蜀道集团作为四川省内最大的交通基础设施建设单位,具有较大的物资需求,由于其市场地位的影响在采购中具有较强的议价能力;公司的采购价格与市场价格的差异也主要系受蜀道集团和公司议价能力和加工费等因素影响。总体而言,公司向关联方采购相比非关联方具有一定价格优势,但仍在合理范围内,采购价格具备公允性。

(三)关联方购销金额均明显增长的原因及关联交易的必要性

1.关联销售增长的原因

蜀道集团是四川省唯一的省级公路、铁路交通基础设施投融资平台。2025年四川省公路水路交通建设投资继续高位运行,蜀道集团旗下高速公路、铁路项目开工量和在建规模持续增长,公司作为集团体系内核心施工主体,承接的关联方工程量自然增长。公司2024年新开工项目数量251个、合同总金额981.75亿,其中业主为蜀道集团内项目投资运营公司的新开工项目数量73个、合同总金额663.09亿;2025年新开工项目数量266个、合同总金额1,763.04亿,其中业主为蜀道集团内项目投资运营公司的新开工项目数量53个、合同金额1,288.15亿。公司2025年新开工项目合同总金额较2024年新开工项目合同总金额增加781.29亿元,其中业主为蜀道集团内项目投资运营公司的新开工项目合同总金额较2024年新开工项目合同总金额增加625.06亿元。

2.关联采购增长的原因

蜀道集团旗下设有物资集采公司,公司通过蜀道集团集采平台采购钢材、水泥等施工材料,蜀道集团作为四川省最大的交通基础设施投资集团,具有较强的采购议价能力,公司通过蜀道集团集采平台采购钢材、水泥等建筑施工材料,可以获得比