（上接B133版）

公司2025年装饰装修业务收入规模变动，核心是业务主体资产剥离带来的基数变化，并非同口径下核心客户流失或市场竞争力下降。与宝鹰建设相关的原有客户资源随资产剥离同步划转，不存在公司自身经营层面的核心客户流失情形、不存在营业收入下滑趋势。

报告期内，公司依托控股股东大横琴集团的国资平台资源，持续深化与体系内城市开发、基建投资、公共配套建设等主体的业务合作，在手订单储备充足，业务合作具备稳定性。

针对当前业务发展阶段，公司核心应对措施如下：一是深度绑定控股股东资源，全面对接大横琴集团体系内城市更新、产业园建设、公共建筑装饰、文旅配套等项目需求，实现优质订单的稳定、持续获取；二是持续深化全周期成本管控，在项目端严格执行计划成本管理体系，优化项目履约流程，持续压降施工与管理成本，巩固高毛利业务优势；三是聚焦高价值细分赛道，重点布局公共建筑装饰、高端住宅精装、建筑工程等领域，摒弃低毛利、高风险垫资项目，打造精品标杆项目，提升品牌影响力；四是持续优化组织架构，精简人员配置，降低运营管理成本，全面提升整体运营效率。

三、结合行业趋势说明该业务未来发展规划

公司所处的建筑装饰行业发展与国民经济水平、房地产市场走势深度绑定，同时兼具强消费属性与全生命周期可持续发展的特点。2025年行业整体承压的背景下，国家持续出台稳地产、促修复的系列政策，推动房地产市场止跌回稳、向高质量发展转型，也为装修装饰行业带来了需求企稳改善的明确预期，公司将紧扣这一行业趋势与政策导向，锚定核心方向制定未来发展规划。依托行业发展趋势与自身资源禀赋，公司未来装饰装修业务核心发展规划如下：

1、充分发挥国资平台优势，构建“平台+资源”的核心发展模式。依托控股股东珠海大横琴集团在粤港澳大湾区的城市开发、基础设施建设、产业园区运营、文旅商业等领域的全产业链布局，深度融入区域城市建设与更新进程，将装饰装修业务与集团地产开发、基建投资、公共配套建设等业务深度协同，成为集团体系内装饰装修业务的核心承载平台。

2、聚焦核心区域与赛道，打造差异化竞争优势。重点深耕粤港澳大湾区区域市场，聚焦政府公共建筑、国企总部楼宇、高端商业综合体、产业园区配套、文旅装饰等核心高价值赛道，坚持以优质、高毛利项目为核心，打造精品标杆工程，持续提升品牌口碑与区域市场影响力。

3、强化全链条风险与成本管控，实现稳健可持续发展。持续完善项目全周期成本管控体系，从投标报价、采购管理、施工履约到竣工结算实现全流程精细化管理，严控项目成本与回款风险；同时优化供应链管理，与优质供应商建立长期战略合作，进一步压降采购成本，保障业务盈利水平的稳定与提升，实现装饰装修业务的高质量、可持续发展。

（2）说明报告期内新增的建筑工程业务的开展模式、核心客户及供应商情况，与装饰装修业务的区别，该业务与装饰装修业务的协同效应，收入确认方法及依据，并说明该业务是否具备可持续性，是否属于需要对营业收入予以扣除的情形。

【回复】

一、说明报告期内新增的建筑工程业务的开展模式

报告期内，公司新增建筑工程业务采用施工总承包与专业分包两种模式开展。施工总承包主要承接房建、市政等整体项目，公司作为总包方对工程质量、安全、进度、造价负责；专业分包包括地基基础、智能化、机电、消防等专项工程，公司作为专业承包单位仅对自身专业范围负责。

二、核心客户及供应商情况

报告期内，公司新增建筑工程业务的核心客户主要为国有企事业单位、优质房地产开发企业、产业园区及工业项目建设业主，同时包含具备相关资质的项目总承包单位，主要客户有珠海斗门大横琴琴臻房地产开发有限公司、珠海大横琴股份有限公司、中海建筑有限公司、珠海斗门大横琴琴铖房地产开发有限公司、中国建筑第二工程局有限公司等。核心供应商主要为具备合规经营资质的建筑主材供应商、劳务分包企业、专业设备供应商及配套辅材供应商，主要有广东恒基盛世建设工程有限公司、深圳盛发建设工程有限公司、中交第四航务工程局有限公司、深圳市品正机电工程有限公司、广东大鼎建设工程有限公司等。公司已建立完善的供应商准入、遴选、评价全流程管理制度，所有供应商均按公司招采管理制度选定，采购内容匹配项目实际施工需求，采购价格贴合市场公允水平。

三、与装饰装修业务的区别

公司建筑工程业务与装饰装修业务的区别如下：

一是业务定位与施工范围不同。新增建筑工程业务以施工总承包为核心，覆盖房建、市政项目从地基基础、主体结构到整体竣工的全流程主体建设，配套的各专业分包也多为建筑主体的核心功能性工程，直接关系建筑结构与使用安全；原有装饰装修业务聚焦建筑主体完工后的室内外装饰面层施工、空间美化等环节，核心为观感效果呈现，不涉及建筑主体结构的施工。

二是资质要求与准入门槛不同。新增建筑工程业务需取得对应等级的施工总承包资质，以及地基基础、市政、机电、消防等多类专业承包资质，对企业注册资本、技术人员配置、过往工程业绩的准入要求与行业门槛显著更高；原有装饰装修等专业承包资质门槛相对低于总承包资质。

三是责任边界不同。新增建筑工程业务中，施工总承包需对项目整体工程质量、结构安全承担质量终身责任。消防、地基基础等专业分包也对应严格的专项验收，分包单位在其专业范围内对总包单位负责，管控重点聚焦工程合规性、结构安全与系统稳定性；原有装饰装修业务仅对装饰工程的施工质量、观感效果承担合同约定责任，无须对主体结构承担终身责任，管控重点聚焦装修效果落地与精细化施工。

四、建筑业务与装饰装修业务的协同效应

建筑工程业务与装饰装修业务具有高度协同性。地基基础、机电、智能化、消防等专业分包与装饰装修同属建筑工程体系，其中地基基础为装修提供稳定精准的结构条件，从源头减少返工；机电工程通过管线综合排布实现空间最优利用，与装修实现功能与美观统一；智能化工程通过隐蔽预埋提升装修精致度与科技感；消防工程与装修在点位、防火构造等方面深度配合，保障一次性验收通过。各专业在工序衔接、空间排布、点位定位、成品保护及联合验收等环节高效协同，有利于提升施工效率、整体交付、控制成本、毛利提升、保障质量与观感效果，实现项目顺利交付。

同时，公司依托齐全的资质体系，在开展建筑工程及各类专业分包业务时，可充分复用装饰装修业务积累的优质供应商资源与品牌优势，拓宽施工领域与业务布局。通过总承包与各专业分包的一体化实施，公司进一步提升项目管理与资源统筹能力，有效降低综合成本、提高运营效益，为公司持续稳健经营奠定基础。

五、收入确认方法及依据

公司采用以投入法为基础按时段确认收入的会计政策。其中，收入确认核心依据如下：一般是以项目中标通知书、工程施工合同及补充协议，以及经审批确认的工程变更文件，作为识别履约义务、确定合同交易价格的核心基础；以经公司审批的项目预计总成本为基数，结合按项目规范归集的材料、人工、分包等全链条履约成本凭证，作为计量履约进度的核心依据；以经建设单位认可、监理单位审核的工程形象进度确认表为外部佐证，保障账面履约进度与项目实际完工进度匹配；项目完工后，以竣工验收报告作为履约义务完成的核心依据，以各方最终确认的工程结算定案书作为项目收入闭环确认的最终依据。

六、说明该业务是否具备可持续性，是否属于需要对营业收入予以扣除的情形。

公司控股股东大横琴集团主导横琴粤澳深度合作区城市更新、公共设施建造、保障房、产业园区等重大项目，公司可积极参与承接其中的装饰、幕墙、机电、智能化、总承包等业务，在项目获取时可以充分利用集团赋能优势，同时借助于国资背景与资源在融资、回款上也具备显著优势。

宝鹰股份的上市公司身份，叠加国资控股背景，为其在专业分包与总承包业务中构建了融资、品牌、治理、资本运作、政策支持、风险抵御六大核心优势。提升总承包项目的承接能力、资金周转效率与长期可持续经营能力，是公司巩固行业领先地位、实现高质量发展的关键支撑。

总承包工程与市政工程、机电工程、消防工程等建筑工程与公司装饰装修工程同属建筑施工行业，这些行业可以跟装饰装修工程共享供应商资源、客户资源及融资渠道。公司可以利用多年深耕装饰装修行业的品牌优势，充分利用现有资质扩大在建筑施工行业的业务范围拓展市场业务，实现在建筑施工行业里的健康可持续发展，故该业务具备持续性。

报告期内的建筑工程与装饰装修工程业务联系紧密，具备协同性，属于与公司主营业务相关的业务类型，交易具备商业实质，因此不属于需要对营业收入予以扣除的情形。

（3）说明新增贸易业务的具体情况，包括销售产品类型、客户名称及是否为关联方、采购来源、交易时间、毛利率等，并说明该业务是否具有真实的商业实质。结合你公司在交易中承担的角色（主要负责人或代理人）、存货风险、定价自主权、信用风险等，说明贸易业务收入确认方法（总额法或净额法）及依据。结合你公司主营业务为建筑装饰工程施工的背景，说明开展新材料贸易业务的商业合理性及战略考虑，是否与你公司现有业务具有协同效应，以及该业务是否具备可持续性。

【回复】

一、新增贸易业务的具体情况，包括销售产品类型、客户名称及是否为关联方、采购来源、交易时间、毛利率等

公司2025年下半年新增的贸易业务为4N8级高纯石英砂购销业务，该产品二氧化硅含量不低于99.998%，主要应用于光伏石英坩埚中层、外层及石英拉管生产领域。本次业务采购来源为连云港奥锐石英制品有限公司，合计采购数量3000吨。

2025年9-12月，公司向下游客户分批完成销售交付，其中下游客户分别为山东晶亿升新材料科技有限公司、淮安睿晶石英科技有限公司、江苏英石晶典新材料科技有限公司。上述石英砂销售对应业务毛利率约20%-22.48%。上述供应商及三家下游客户，与公司、公司董监高及关联方均不存在股权关联、隐性商业利益安排或其他关联方关系。

高纯石英砂属于资源匹配型业务，区别于普通大宗商品贸易。该业务高度依赖上游优质矿源供给，且需结合下游客户的生产工艺、炉温参数及杂质控制指标进行定制化精准匹配，因此整体毛利率具备合理性与行业特殊性。

二、该业务具有真实的商业实质

本次高纯石英砂贸易业务具备真实的商业实质。

从实物流转来看，所有采购货物均先运抵公司指定仓库完成入库管控，再根据下游订单安排发货，公司留存了完整的分批次出入库单据、仓储费用凭证、物流交接记录及库存监盘资料，货物流转全程可追溯，具备物权控制权，未发生货物回流、交易闭环的情况。

从交易背景来看，上下游合作方均为独立市场主体，下游客户均为公司业务团队2025年自主对接拓展；下游客户为石英制品实体生产企业，采购石英砂用于自身生产加工，终端产品最终供应至光伏、半导体等领域企业，具备真实的生产需求支撑。

从价格公允性来看，本次交易的采购及销售价格，匹配2025年下半年光伏用中层、外层石英砂的市场行情区间，定价系公司结合市场行情、账期条件、履约风险与上下游商业谈判确定，具备公允性。

三、结合你公司在交易中承担的角色（主要负责人或代理人）、存货风险、定价自主权、信用风险等，说明贸易业务收入确认方法（总额法或净额法）及依据。

企业会计准则第14号——收入（财会[2017]22号）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。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

1、企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。

2、企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。

3、企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

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。

2、企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。

3、企业有权自主决定所交易商品的价格。

4、其他相关事实和情况。

序号	准则规定	实际情况	是否符合总额法
1	企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户	公司与上游供应商签订采购合同，在货物运抵公司仓库、完成验收并办理入库手续后，即取得高纯石英砂的完整控制权，后续再根据与下游客户签订的销售合同安排发货、完成转让。	是
2	企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务	公司是唯一与下游客户签订合同、履行交货义务并承担责任的主体	是
3	企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。	公司未对商品进行深加工或与其他商品整合为组合产出	否
4	企业承担向客户转让商品的主要责任	公司是合同履约、交货的首要义务人	是
5	企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	公司承担仓储保管、价格波动、滞销积压风险；产品质量由上游供应商承担最终责任。	否
6	企业有权自主决定所交易商品的价格	公司根据市场行情、账期与客户谈判自主定价	是

上述贸易业务中，由于产品质量责任最终由上游供应商直接承担，故基于谨慎性原则采用净额法确认收入。

四、结合公司主营业务为建筑装饰工程施工的背景，说明开展新材料贸易业务的商业合理性及战略考虑，是否与你公司现有业务具有协同效应，以及该业务是否具备可持续性。

公司主营业务为建筑装饰工程施工，本次开展高纯石英砂新材料贸易业务，具备充分的商业合理性与清晰的战略考量。受建筑装饰行业市场持续低迷影响，公司原有主业增长承压，亟需培育新的利润增长点，推动企业转型升级，本次业务系公司经前期广西等地产业调研、充分市场论证后推进的战略布局，并非临时开展的偶发性业务。从战略规划来看，公司将高纯石英砂业务作为向新材料领域转型的核心突破口，采取分阶段推进的发展模式，2025年以贸易业务为切入点，核心是通过低风险模式试水新赛道，熟悉行业规则、积累客户资源、完善风控体系，为后续收购生产加工基地、切入下游头部企业供应商白名单、实现产业链延伸奠定基础。

从协同效应来看，公司深耕建筑装饰行业多年，已建立起成熟完善的大宗材料采购管控、供应商准入尽调、客户资信评估、应收账款管理、合同履约全流程风控体系，这套经过市场验证的供应链管理与风险管控能力，可直接复用至石英砂业务中，大幅降低新业务的拓展成本与运营风险，保障业务从起步阶段就合规稳健推进。

高纯石英砂业务能够依托公司国资上市平台的信用优势、资金优势与风控体系，快速实现业务落地，打造优质产业链切入光伏、半导体、显示屏等产业原材料供应体系，并与公司同步推进的光耦合器业务在业务拓展、技术升级、产业联动等方面形成与新产业板块的协同布局，共同支撑公司转型发展。

本次高纯石英砂业务具备可持续发展的基础。短期来看，公司已将石英砂业务列为发展方向之一，目前已建立稳定的上下游合作渠道，完善了市场开发、仓储管理、货物交付、风险控制等全流程体系，能够保障业务稳步推进；中期来看，公司计划打造“采购-研发-生产-销售”的一体化发展模式，通过收购成熟生产加工基地，实现高纯石英矿、高纯石英砂、高纯石英制品的多产品联动发展，满足下游头部企业验厂要求，争取切入行业核心客户的供应商白名单，占有一定市场份额；长期来看，公司计划深度绑定海外优质矿源，深耕光伏、半导体、光电显示等上游关键新材料赛道，逐步构建完整的业务链条，成为行业知名企业。

（4）结合行业特点、收入确认方式、所处行业周期特征以及相关工程项目的结转情况等，说明2025年第一季度到第四季度营业收入大幅波动且季节性分布与以往年度存在差异的原因及合理性，并结合业务情况说明第一季度到第四季度的经营活动产生的现金流量净额、净利润波动的原因及合理性，变动趋势不匹配的原因及合理性。

【回复】

2025年公司各季度营业收入出现较大波动，且季节性分布与以往年度存在明显差异，主要系公司2024年完成与核心子公司深圳市宝鹰建设集团股份有限公司的剥离处置，业务规模和结构变化较大，而新增的建筑工程业务规模未完全起量，故季节性特征尚不突出，与以前年度存在差异。报告期内，公司传统公装、家装业务占比有所下降，新增建筑工程业务占比有所提升，建筑工程项目收入根据项目实际施工投入、甲方统筹安排及工程节点推进情况确定。综上，公司季度分布与历史年度存在差异，具有合理性。

2025年分季度财务指标

单位：万元

分季度财务指标	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
归属于上市公司股东的净利润	-1,620.12	-755.72	-998.92	9,295.56	5,920.81
经营活动产生的现金流量净额	-4,468.67	7,248.37	-7,388.04	2,319.49	-2,288.84

2025年，公司各季度归母净利润分别为-1,620.12万元、-755.72万元、-998.92万元、9,295.56万元，季度波动与业务开展节奏、行业特性相符，具备合理性。一季度受春节假期影响，项目开工及施工进度放缓，营收处于低位，运营基本成本等固定费用正常发生，形成亏损；二季度项目全面复工，营收环比提升，毛利相应增加，亏损幅度显著收窄；三季度受项目施工节奏调整及甲方回款周期等影响，亏损幅度略有扩大；四季度公司完成子公司股权及不动产处置，确认大额非经常性收益，单季度实现盈利并覆盖前三季度累计亏损，推动全年净利润转正。

2025年，公司各季度经营活动现金流量净额分别为-4,468.67万元、7,248.37万元、-7,388.04万元、2,319.49万元，季度波动与建筑行业现金流运行特点、项目收支节奏匹配，具备合理性。一季度受春节假期影响，项目回款放缓，同时集中支付供应商材料款、劳务款及相关税费等，形成净流出；二季度项目复工后工程款回款环比提升，无大额集中支付事项，现金流出平稳，实现净流入；三季度受甲方付款审批周期影响回款规模下降，同时为保障项目进展集中支付采购款项，形成净流出；存在备货采购、税费清缴等集中支付事项，仍实现小幅净流入。

2025年公司各季度净利润与经营活动现金流量净额的趋势差异，具备合理商业实质与合规依据，符合建筑行业经营特性与企业会计准则规定。核心原因一是项目利润按施工进度核算，而甲方工程款支付存在行业常规审批周期，利润核算与实际回款存在时间差；二是驱动全年净利润转正的股权、不动产处置收益，对应回款计入投资活动现金流，不影响经营活动现金流；三是项目备货、保证金支付及应收未收工程款等日常运营资金收付，与利润核算不同步；四是折旧、减值计提等账面成本及贷款利息支出，影响净利润但不影响经营活动现金流。

（5）逐一列示报告期内收入金额前十大项目的情况，包括但不限于合同名称、合同金额、交易对手方名称及成立日期、合同签署日期、约定工期、工程项目预算总成本、履约进度、收入及成本确认、收入占比、项目毛利、应收账款以及截至回函日的回款情况，交易对手方与你公司、实控人、持股5%以上股东、董监高是否存在关联关系或其他利益安排。

【回复】

序号	合同名称	合同金额（万元）	交易对手方名称	交易对手方成立日期	合同签署日期	约定工期	项目预算总成本（万元）	履约进度	报告期确认收入（万元）	报告期确认成本（万元）	收入占比	报告期项目毛利（万元）	应收账款余额（万元）	累计回款金额（万元）	是否存在关联关系	是否有其他利益安排
1	大横琴湖心新城项目14号地块施工总承包	70,484.57	珠海斗门大横琴琴臻房地产开发有限公司	2022/11/17	2024/11/12	1012天	64,847.52	34.53%	12,112.18	10,750.26	21.48%	1,361.92	–	18,735.49	是	否
2	富山工业城厂房装修工程（一期）项目剩余工程设计施工总承包	22,067.24	珠海斗门大横琴电子有限公司	2022/6/8	2024/11/7	730天	19,860.72	85.59%	11,926.55	11,043.75	21.15%	882.81	–	13,086.50	是	否
3	横琴粤澳深度合作区防洪（潮）完善工程（第一批次）施工总承	10,831.34	珠海大横琴股份有限公司	2013/12/20	2025/1/13	559天	10,355.55	57.13%	5,677.01	5,572.16	10.07%	104.85	–	3,999.10	是	否
4	世荣峰景广场（一期）喜来登酒店公共区域及3-5栋别墅室内装饰工程	9,201.27	珠海市年顺建筑有限公司	1986/6/19	2025/8/26	180天	7,724.44	71.57%	6,041.95	5,026.11	10.71%	1,015.85	–	4,278.60	是	否
5	港湾新城A、C地块设计总承包项目C地块一期机电专业分包工程	6,367.66	中海建筑有限公司	1993/4/10	2025/1/17	342天	6,176.39	93.28%	5,449.60	5,394.91	9.66%	54.69	2,552.02	3,276.63	否	否
6	大横琴湖心新城项目16号地块区域营销展示中心主体工程施工	5,918.77	珠海斗门大横琴琴铖房地产开发有限公司	2022/11/17	2024/4/9	145天	5,487.29	97.74%	2,540.74	2,404.00	4.50%	136.74	–	4,226.16	是	否
7	金欣智能制造产业园（二期）项目4-14#厂房、综合楼及门卫室装饰装修工程	4,825.80	广东二十冶建设有限公司	2019/7/1	2024/12/19	183天	4,561.41	76.08%	1,377.19	1,350.16	2.44%	27.03	190.80	1,306.50	否	否
8	横琴澳门新街坊项目地块四中学总承包项目精装修专业分包工程	3,521.90	中国建筑工程（澳门）有限公司	2020/4/16	2024/12/26	235天	3,478.73	99.04%	3,200.09	3,160.32	5.67%	39.78	1,177.96	2,458.30	否	否
9	金湾区公共租赁住房及人才公寓项目-铝合金门窗（含防火凸窗）及栏杆工程专业分包合同工程	2,541.17	珠海建工控股集团有限公司	2019/8/26	2022/11/11	440天	2,337.79	100.00%	942.95	847.75	1.67%	95.20	486.82	2,196.90	是	否
10	中山原墅G29项目2#6#9#楼精装修工程	1,948.61	中山市深业万胜投资有限公司	2021/8/24	2025/8/28	169天	1,744.07	80.28%	1,435.27	1,332.58	2.54%	102.69	509.45	1,155.55	否	否

（6）结合前五大客户合计销售占比85.71%、第一大客户珠海市珠光集团控股有限公司（以下简称“珠光集团”）销售占比68.97%的情况，说明你公司向珠光集团销售占比较高的原因及合理性，关联交易价格是否公允，项目毛利率与非关联方是否存在重大差异，说明你公司针对客户集中度过高风险的应对措施。

【回复】

一、向珠光集团销售占比较高的原因及合理性

公司主营建筑装饰与建筑工程施工，行业客户天然集中于具备持续项目开发能力的地方国资平台。2025年公司主动调整经营战略，收缩异地高风险、低毛利项目，聚焦深耕粤港澳大湾区尤其是珠海本地核心市场；珠海市属重点国资平台珠光集团在珠海城市更新、基建配套、公装领域拥有大量优质项目资源，与公司业务能力高度契合，是公司战略聚焦后的核心合作对象。受行业整体环境影响，公司2025年优先拓展信用资质优、回款有保障的国资客户，审慎收缩民营地产及异地高风险项目，客户集中度阶段性提升与公司当期风险管控导向、经营战略调整完全匹配，具备商业合理性。

公司控股股东大横琴集团为珠光集团控股子公司，同属珠海国资体系，双方对彼此的经营资质、项目履约能力、风控体系有深度认知。公司拥有建筑装修装饰工程专业承包壹级、建筑工程施工、市政公用工程施工、机电工程施工、石油化工工程施工、电力工程施工总承包贰级，电子与智能化工程、建筑幕墙工程、地基基础工程、环保工程、消防设施工程专业承包贰级，施工劳务不分等级资质证书等全产业链资质，具备成熟的项目全流程管控能力，能够高效匹配珠光集团的项目建设需求，合作具备显著的协同效应。公司与珠光集团的合作项目，通过公开招投标、政府采购、竞争性谈判等合规市场化方式获取，公司凭借自身资质、技术、报价及履约能力中标，不存在非市场化的利益输送，合作具备真实商业实质与合规基础。

二、关联交易价格是否公允，项目毛利率与非关联方是否存在重大差异

公司所有关联交易项目通过公开招投标、政府采购等市场化程序确定交易价格，定价以国家及地方建设工程定额标准、市场公允造价为基础，结合项目施工难度、工期要求、材料市场价格、人工成本等因素综合确定，定价原则与非关联方同类项目完全一致。

公司严格遵守《深圳证券交易所股票上市规则》等规定，就与珠光集团的关联交易履行了相应的董事会、股东大会、独立董事专门会议审议程序，确保关联交易定价公允，不存在损害上市公司及中小股东利益的情形。

2025年度，公司对珠光集团关联项目毛利率约为8.45%，公司非关联方同类型建筑装饰、建筑工程项目毛利率约为4.42%。综上所述，由于施工难度、回款节奏、管理资源投入等维度的差异，两者毛利率存在一定差异。

三、公司针对客户集中度过高风险的应对措施。

1、多元化市场拓展，优化客户结构：在深耕珠海国资体系核心业务的同时，积极拓展粤港澳大湾区内广州、深圳、佛山等城市的地方国资平台、优质上市公司及大型企业客户，逐步丰富客户矩阵，降低对单一客户的依赖度。

2、拓展业务赛道，培育新增长点：在传统建筑装饰主业基础上，重点拓展光耦合器、新材料等业务赛道，拓宽收入来源，分散单一业务、单一客户带来的经营风险。

3、强化全流程风控，保障项目履约与回款：针对核心客户项目建立全生命周期履约管控体系，严控项目成本、工期与质量，确保项目利润兑现；同时完善客户信用管理机制，针对国资客户建立专项回款跟踪机制，保障经营现金流稳定，严控坏账风险。

4、深化长期战略合作，提升合作粘性：深化现有客户在项目开发、产业链协同、技术创新等领域的深度合作，将客户集中优势转化为经营业绩的稳定支撑，平滑客户集中带来的业绩波动风险。

5、严格关联交易管控，确保合规运作：持续严格遵守监管规则关于关联交易的相关规定，规范履行关联交易的审议、披露程序，确保所有关联交易均具备真实商业实质、定价公允，持续保障上市公司及全体股东的合法权益。

（7）“关联交易情况”显示，部分向关联方采购建筑材料以及部分确认的建筑工程收入存在负数，请你公司说明采购成本及确认收入为负数的原因及其合理性，前期成本或收入确认是否存在差错。

【回复】

本期关联交易中珠海建工控股集团有限公司、深圳市建安（集团）股份有限公司的工程建筑收入出现负数发生额-35.74万元，核心原因主要系工程相关材料少量退库冲减当期收入所致，涉及金额较小。该调整属于建筑工程行业常规操作，具备真实的商业实质与充分合理性，相关会计处理完全符合企业会计准则的规定，前期收入、成本确认均基于业务发生时能够取得的全部可靠信息，不存在前期会计差错情形。

请年审机构就上述问题进行核查并发表明确意见，说明对于收入所采取的审计程序及获取的审计证据情况。

【年审机构回复】

一、核查程序

1、了解、评估并测试公司与收入确认、成本结转相关的内部控制设计及运行有效性，复核公司收入确认会计政策的合规性与执行一贯性。

2、对报告期内营业收入实施实质性分析程序，对比本期与上年同期收入、毛利率波动情况，结合行业数据核实变动合理性；抽取大额收入样本检查合同、中标通知书、工程进度单、监理文件、验收报告、结算单、出入库凭证、发票及回款单据等支持性资料，对大额应收账款、合同资产实施函证，核实收入确认的真实性、准确性。

3、针对装饰装修业务、新增建筑工程业务、新增贸易业务分别实施核查，了解公司管理层核实业务开展背景、模式、变动原因及战略规划；检查业务全流程资料，核查上下游主体与公司的关联关系，复核收入确认方法、毛利率变动、净额法应用的合规性，核实业务商业实质与可持续性。

4、复核公司2024-2025年度分季度营业收入、净利润、经营活动现金流量净额数据，核实季度数据波动及变动趋势不匹配的原因，检查是否存在收入、成本费用跨期情形，核实相关变动的合理性。

5、逐项核查报告期内收入前十大项目，检查项目合同、履约进度、收入成本确认、回款等资料，核实列示信息真实性，核查交易对手方与公司、实控人、董监高及关联方是否存在未披露的关联关系或利益安排。

6、核实向珠光集团大额销售的商业合理性；检查关联交易招投标文件、定价依据，对比关联方与非关联方项目毛利率，核查交易定价公允性及审议程序合规性。

二、核查结论

基于已执行的核查程序，我们认为，公司2025年度营业收入确认符合企业会计准则的相关规定，装饰装修业务收入下滑及毛利率上升具备商业合理性，新增建筑工程、贸易业务具备真实商业实质且收入确认方法合规，季度经营数据波动及相关指标变动趋势不匹配具备合理原因，前十大收入项目信息披露真实准确，向珠光集团销售占比较高具备商业合理性，关联交易定价公允，关联交易负数发生额调整符合行业惯例与准则规定，前期不存在会计差错，营业收入相关信息披露真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

6.关于应收账款、合同资产及存货

年报显示，你公司2025年末应收账款账面价值为11,767.36万元，较上年末增长591.60%，其中，合同资产账面价值为51,272.80万元，较上年末增长82.60%。你公司在“资产构成重大变动情况”中解释：应收账款增长“主要系本期工程款项未收回所致”，合同资产增长“主要系本期工程业务投入增加所致”。此外，你公司对应收账款均按组合计提坏账准备：信用期以内计提比例为2.5%，1年以内计提比例为5.00%，1-2年计提比例为10%。你公司2025年末存货账面价值为2,110.44万元，较上年末大幅增长8,257.53%。请你公司：

（1）结合业务模式、结算方式、主要客户信用政策及变化、回款周期等，量化分析应收账款期末余额大幅增长而营业收入大幅下滑的原因及合理性，是否存在通过放松信用政策刺激收入，或提前确认收入或虚增收入的情形；补充应收账款前十大项目的具体情况，包括但不限于应收账款类别、项目名称、交易背景、合同金额、交易对方及关联关系、经营和资信情况、收入及成本确认、结算及回款情况、未结算或未回款原因、减值计提情况等；结合应收账款信用减值损失计提的具体测算方法及过程，报告期内应收账款的账龄结构、逾期情况、周转情况、期后收款情况等，说明现有坏账准备计提比例是否充分反映了预期信用损失，是否与同行业可比公司存在显著差异；

【回复】

一、结合业务模式、结算方式、主要客户信用政策及变化、回款周期等，量化分析应收账款期末余额大幅增长而营业收入大幅下滑的原因及合理性，是否存在通过放松信用政策刺激收入，或提前确认收入或虚增收入的情形。

1、营业收入大幅下滑的原因

2024年12月，公司完成核心子公司宝鹰建设的剥离处置，该主体自处置完成之日起不再纳入上市公司合并报表范围，其2024年全年贡献了公司绝大部分建筑装饰工程业务收入，2025年合并报表不再包含该主体任何经营数据，直接导致当期合并口径营业收入出现大幅下滑，此为营收下滑的核心原因。其中，2024年度收入为21.11亿元，期末应收账款余额为1,758万元。

另外，受房地产行业持续下行、建筑装饰行业整体需求收缩影响，公司主动优化业务结构，利用大股东资源优势承接优质项目，对新增项目承揽实施高度审慎的风控标准，当期实现的工程业务收入较剥离前同期显著下降。

2、应收账款期末余额大幅增长的原因

（1）工程类应收账款

2025年末工程类应收账款期末余额7,920.92万元，较上年末增加6,271.78万元。工程类应收账款主要来自子公司宝鹰建科，期末余额大幅增长的原因主要是2025年宝鹰建科业务规模增加，收入增长；同时宝鹰建科本期新增项目按履约进度确认应收债权以及前期确认收入的存量项目在本期结算。截至2026年3月31日，期后应收账款回款金额3,507.13万元。公司管理层高度重视应收账款回收风险，将继续结合项目的实际情况，通过电话、现场拜访及法律手段等多元化催收措施，动态跟踪客户资信状况，推进后续款项回收，保障资金及时回笼。

（2）销售类应收账款

2025年第四季度新增的高纯石英砂贸易业务增加应收账款3,300万元（基于谨慎性原则，公司对该项业务采用净额法进行核算）。截至2026年3月31日，基于客户银行授信情况及金融性支付工具审批流程等影响，期后石英砂业务暂未回款。鉴于新业务尚处于起步爬坡阶段，相关业务布局及客户合作流程仍在逐步完善之中，公司已针对该业务板块的回款工作采取积极催收措施。目前，公司相关部门正积极拟定具体催收方案，依法依规向相关客户发出催款函，并持续跟进回款进度，以保障资金及时回笼。公司应收账款信用政策及坏账准备计提规则与往期保持一致。基于业务规模增加，整体坏账准备计提比例较上年有所上升，应收账款账龄结构良好，以信用期内为主，无长账龄逾期款项。公司核心客户多为资信优异的国资主体，不存在提前确认收入或虚增收入的情形。

二、补充应收账款前十大项目的具体情况，包括但不限于应收账款类别、项目名称、交易背景、合同金额、交易对方及关联关系、经营和资信情况、收入及成本确认、结算及回款情况、未结算或未回款原因、减值计提情况等；

公司应收账款前十大项目具体情况如下表：

单位：万元

序号	应收账款类别	项目名称	交易背景	合同金额	交易对方	关联关系	交易对方经营及资信情况	截止2025年12月收入确认金额	应收账款期末余额	截止2025年12月成本确认金额	2025年收入确认金额	2025年成本确认金额	已结算金额	已回款金额（截至2026年03月31日）	未结算/未回款原因	坏账准备计提金额	计提比例
1	应收工程款	港湾新城A、C地块设计施工总承包项目C地块一期机电专业分包工程	邀请招标	6,367.66	中海建筑有限公司	非关联方	合规运营，信用良好	5,449.60	2,552.02	5,394.91	5,449.60	5,394.91	项目未审计结算	3,276.63	按照确认产值的100%确认应收账款，合同约定进度款支付比例70%，期后已按合同约定支付比例全额回款，剩余款项需结算后支付	63.80	2.50%
2	应收销售商品款	销售石英砂	市场销售	3,567.60	山东晶亿升新材料科技有限公司	非关联方	合规运营，信用良好	643.89	2,400.00	–	643.89	–	3,567.60	1,167.60	新业务正处于起步爬坡阶段，业务布局及客户合作流程尚在逐步完善中，前期项目回款节奏相对较慢，公司采取积极措施催收	120.00	5.00%
3	应收工程款	横琴澳门新街坊项目地块四中学总承包项目精装修专业分包工程	甲方直接委托	3,521.90	中国建筑工程（澳门）有限公司	非关联方	合规运营，信用良好	3,200.09	1,177.96	3,160.32	3,200.09	3,160.32	项目未审计结算	2,458.30	按照确认产值的100%确认应收账款，合同约定进度款支付比例70%，期后已按合同约定支付比例全额回款，剩余款项需结算后支付	29.45	2.50%
4	应收销售商品款	销售石英砂	市场销售	1,000.00	江苏英石晶典新材料科技有限公司	非关联方	合规运营，信用良好	176.99	900.00	–	176.99	–	1,000.00	100.00	新业务正处于起步爬坡阶段，业务布局及客户合作流程尚在逐步完善中，前期项目回款节奏相对较慢，公司采取积极措施催收	45.00	5.00%
5	应收工程款	珠海市富山工业园二围北片区园区配套道路工程-浅层固化工程专业分包	甲方直接委托	4,015.11	珠海建工控股集团有限公司珠海建工第五建设有限公司	本公司的母公司控制的其他公司	合规运营，信用良好	3,489.28	803.02	3,295.94	72.59	66.52	项目未审计结算	3,171.93	按照确认产值的100%确认应收账款，合同约定进度款支付比例80%，项目已按进度款支付比例足额回款，剩余款项需结算后支付	20.08	2.50%
6	应收销售商品款	销售天花吊顶铝板	市场销售	2,272.08	宝鹰国际建设投资有限公司	本公司的母公司控制的其他公司	合规运营，信用良好	25.81	596.40	–	25.81	–	1,367.45	947.31	期后已陆续回款	29.82	5.00%
7	应收工程款	中山G29原墅项目2、6、9#楼精装修工程	通过招投标中标	1,948.61	中山市深业万胜投资有限公司	非关联方	合规运营，信用良好	1,435.27	509.45	1,332.58	1,435.27	1,332.58	项目未审计结算	1,155.55	按照确认产值的100%确认应收账款，合同约定进度款支付比例80%，期后已按合同约定支付比例全额回款，剩余款项需结算后支付	12.74	2.50%
8	应收工程款	金湾区公共租赁住房及人才公寓项目-铝合金门窗（含防火凸窗）及栏杆工程专业分包合同	甲方直接委托	2,541.17	珠海建工控股集团有限公司	本公司的母公司控制的其他公司	合规运营，信用良好	2,331.34	486.82	2,152.43	942.95	847.75	项目未审计结算	2,196.90	按照确认产值的100%确认应收账款，合同约定进度款支付比例80%，期后已按合同约定支付比例全额回款，剩余款项需结算后支付	12.17	2.50%
9	应收工程款	草朗村生态农业旅游项目（一期）建筑装饰装修工程总承包合同	邀请招标	809.11	珠海市年顺建筑有限公司	本公司的母公司控制的其他公司	合规运营，信用良好	401.65	455.09	360.71	401.65	360.71	项目未审计结算	616.91	期后已全额回款	11.38	2.50%
10	应收工程款	芒洲湿地公园提升改造工程（一期）	通过招投标中标	2,376.26	珠海大横琴泛旅游发展有限公司	本公司的母公司控制的其他公司	合规运营，信用良好	2,120.42	283.99	2,093.34	–	56.65	项目未审计结算	1,552.55	横琴粤澳深度合作区财政局正在办理相关拨款手续	7.10	2.50%

以上为公司2025年度应收账款前十大项目的具体情况，表格列示了应收账款类别、项目名称、交易背景、合同金额、交易对方及关联关系、经营和资信情况、收入及成本确认、应收账款余额、结算及回款情况、未结算或未回款原因、减值计提情况等。公司将会持续优化资产质量，完善应收账款催收工作机制，将综合运用商务谈判及必要法律程序等手段，压实回款责任，确保应收账款回收工作高效推进，最大程度降低信用风险。

三、结合应收账款信用减值损失计提的具体测算方法及过程，报告期内应收账款的账龄结构、逾期情况、周转情况、期后收款情况等，说明现有坏账准备计提比例是否充分反映了预期信用损失，是否与同行业可比公司存在显著差异；

1、应收账款信用减值损失计提的具体测算方法及过程

公司根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》规定，以预期信用损失为基础，对应收账款进行减值测试并计提坏账准备。

对信用风险显著不同的应收账款单项评价信用风险，如：与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项、已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等单独确定其信用损失。

当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。确定组合的依据如下：

组合名称	确定组合的依据	计提方法
工程施工款	因为工程合同产生的应收账款	基于所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，按账龄与整个存续期预期信用损失率对照表计提
设计及购销	因为设计合同、购销合同产生的应收账款	基于所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，按账龄与整个存续期预期信用损失率对照表计提
关联往来款	合并范围内关联方组合	单项考虑坏账风险计提

按账龄与整个存续期预期信用损失率对照表计提坏账准备，具体如下：

账龄	计提比例(%)
信用期以内	2.50
1年以内	5.00
1—2年	10.00
2—3年	30.00
3—4年	50.00
4—5年	80.00
5年以上	100.00

2、报告期内应收账款的账龄结构、逾期情况、周转情况、期后收款情况

①因工程合同产生的应收账款组合

单位：万元

账龄	期末余额			期后收款情况
	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	
信用期以内	7,459.86	186.50	2.5	3,507.13
1年以内	278.70	13.93	5	–
1—2年	182.36	18.24	10	–
合计	7,920.92	218.67	2.76	3,507.13

②因设计、销售合同产生的应收账款组合

单位：万元

账龄	期末余额			期后收款情况
	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	
信用期以内	372.86	9.32	2.5	154.41
1年以内	3,896.40	194.82	5	67.30
合计	4,269.25	204.14	4.78	221.69

报告期内公司应收款项（含合同资产）周转率为1.38次。本公司将仍在信用期内的应收账款界定为正常回款周期内的资产，此类款项不计入逾期范畴。对于超出信用期的应收账款，一般是由于与客户虽达到了结算时点，但基于客户核对账务时间、客户内部付款审批流程等因素影响，可能导致回款短时间滞后；同时，公司建立和完善催收机制，结合应收款项的实际情况评估相应催收措施，包括但不限于：发送书面催款函、现场拜访、启动法务前置程序等。公司致力于通过上述积极手段，降低坏账损失风险，加速资金回笼，改善经营性现金流。

3、说明现有坏账准备计提比例是否充分反映了预期信用损失，是否与同行业可比公司存在显著差异；

同行业坏账准备计提比例（%）：

计提维度/账龄	宝鹰股份	金螳螂	德才股份	郑中设计	维业股份（非合并范围内关联方组合）
信用期内/未到期	2.50	5.00（1年以内统一计提）			0.5
1年以内	5.00	5.00	5.00	5.00	0.5
1-2年	10.00	10.00	10.00	10.00	0.5
2-3年	30.00	25.00	30.00	30.00	0.5
3-4年	50.00	50.00	50.00	50.00	0.5
4-5年	80.00	80.00	80.00	70.00	0.5
5年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	0.5

公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司相比，整体处于行业合理区间，其中与金螳螂、德才股份、郑中设计计提比例基本趋同，仅信用期内口径存在精细化拆分差异；与维业股份关联方低风险特殊组合的政策口径不可比，公司未因关联方客户降低通用计提标准，整体计提政策审慎、充分，与公司应收账款实际信用风险特征相匹配。

（2）补充前十名合同资产对应的项目名称、交易对手方、合同金额、预计工期、开工时间、完工及结算进度、结算金额、未结算金额及原因等，并结合合同资产交易对手方的经营状况、资信情况、履约能力和意愿、尚需投入资金及其来源等因素，说明是否存在未按合同约定及时结算的情形，是否存在长期未结算或结算风险较高的项目、相关项目继续推进的可行性、减值准备计提的充分性。

【回复】

一、补充前十名合同资产对应的项目名称、交易对手方、合同金额、预计工期、开工时间、完工及结算进度、结算金额、未结算金额及原因等

2025年公司前十大合同资产对应的项目名称、交易对手方、合同金额、预计工期、开工时间、完工及结算进度、结算金额、未结算金额及原因如下表：

单位：万元

序号	项目名称	交易对手方	合同金额	预计工期	开工时间	完工进度	结算进度	已结算金额（回款金额）	未结算金额	合同资产期末余额	坏账准备计提金额	未结算原因
1	富山工业园二围东片区工业厂房配套项目软装家私采购	珠海斗门大横琴电子有限公司	8,143.11	160天	2024年12月	43.15%	15.95%	1,299.13	2,214.12	2,213.41	55.34	由于甲方在工程量金额核定及时间确认上的流程尚未完成，回款进度受到一定影响。
2	大横琴湖心新城项目16号地块区域营销展示中心主体工程施工	珠海斗门大横琴琴铖房地产开发有限公司	5,918.77	145天	2024年3月	97.74%	63.25%	3,743.41	2,041.87	2,038.23	50.96	由于甲方在工程量金额核定及时间确认上的流程尚未完成，回款进度受到一定影响。
3	大横琴湖心新城项目14号地块施工总承包	珠海斗门大横琴琴臻房地产开发有限公司	70,484.57	1012天	2024年12月	34.53%	18.59%	13,101.44	11,239.56	10,941.25	273.53	因甲方确权流程复杂、确认工程量金额耗时长，回款进度受到一定影响。
4	横琴粤澳深度合作区防洪（潮）完善工程（第一批次）	珠海大横琴股份有限公司	10,831.34	559天	2025年5月	57.13%	29.41%	3,186.03	3,002.05	4,084.19	102.10	为满足甲方监管要求，将开立三方共管账户，后续陆续回款。
5	吉大旧村更新项目居住地块回迁区一期--基坑支护及工程桩基工程	广东恒基盛世建设工程有限公司	3,453.03	240天	2024年9月	80.89%	19.28%	665.91	2,127.38	2,124.84	53.12	由于甲方在工程量金额核定及时间确认上的流程尚未完成，回款进度受到一定影响。
6	世荣峰景广场（一期）喜来登酒店公共区域及3-5栋别墅室内装饰工程	珠海市年顺建筑有限公司	9,201.27	180天	2025年8月	71.57%	32.10%	2,953.58	3,632.15	3,607.32	90.18	根据合同约定，次月申报上月工程进度款，期后已回款1325万，回款节奏正常。
7	富山工业城厂房装修工程（一期）项目剩余工程设计施工总承包	珠海斗门大横琴电子有限公司	22,067.24	730天	2024年10月	85.59%	55.30%	12,202.64	6,684.90	7,216.53	180.41	由于甲方在工程量金额核定及时间确认上的流程尚未完成，回款进度受到一定影响。
8	富山工业城A-J区厂房项目A-H区高压供电安装工程	珠海斗门大横琴电子有限公司	3,518.69	240天	2024年12月	100.00%	37.60%	1,322.98	2,195.71	2,195.71	95.19	因甲方确权流程复杂、确认工程量金额耗时长，回款进度受到一定影响；本项目期后回款547.6万。
9	大横琴·琴澳青年城C区（不含C7、C8）公寓家具软装采购	珠海大横琴科学城开发管理有限公司	2,756.65	/	2025年7月	79.82%	24.67%	679.99	1,520.45	1,413.26	35.33	由于甲方在工程量金额核定及时间确认上的流程尚未完成，回款进度受到一定影响。
10	天河智慧金融产业园合作建设项目精装工程	广州智慧中正商业运营管理有限公司	10,221.15	240天	2024年9月	24.32%	5.46%	558.00	1,927.97	2,355.03	58.88	因甲方确权流程复杂、确认工程量金额耗时长，回款进度受到一定影响。

二、并结合合同资产交易对手方的经营状况、资信情况、履约能力和意愿、尚需投入资金及其来源等因素，说明是否存在未按合同约定及时结算的情形，是否存在长期未结算或结算风险较高的项目、相关项目继续推进的可行性、减值准备计提的充分性。

序号	项目名称	交易对手方	经营状况	资信情况	履约能力	履约意愿	尚需投入资金（万元）	资金来源
1	富山工业园二围东片区工业厂房配套项目软装家私采购	珠海斗门大横琴电子有限公司	企业经营正常，业务稳定开展，营收状况良好，运营秩序平稳。	资信状况良好，无不良征信及失信记录，履约守信	履约能力良好	履约意愿良好	6,843.98	企业自有资金
2	大横琴湖心新城项目16号地块区域营销展示中心主体工程施工	珠海斗门大横琴琴铖房地产开发有限公司	企业经营正常，业务稳定开展，营收状况良好，运营秩序平稳。	资信状况良好，无不良征信及失信记录，履约守信	履约能力良好	履约意愿良好	2,175.36	企业自有资金
3	大横琴湖心新城项目14号地块施工总承包	珠海斗门大横琴琴臻房地产开发有限公司	企业经营正常，业务稳定开展，营收状况良好，运营秩序平稳。	资信状况良好，无不良征信及失信记录，履约守信	履约能力良好	履约意愿良好	57,383.13	企业自有资金
4	横琴粤澳深度合作区防洪（潮）完善工程（第一批次）	珠海大横琴股份有限公司	企业经营正常，业务稳定开展，营收状况良好，运营秩序平稳。	资信状况良好，无不良征信及失信记录，履约守信	履约能力良好	履约意愿良好	7,645.32	企业自有资金
5	吉大旧村更新项目居住地块回迁区一期--基坑支护及工程桩基工程	广东恒基盛世建设工程有限公司	企业经营正常，业务稳定开展，营收状况良好，运营秩序平稳。	资信状况良好，无不良征信及失信记录，履约守信	履约能力良好	履约意愿良好	2,787.12	企业自有资金
6	世荣峰景广场（一期）喜来登酒店公共区域及3-5栋别墅室内装饰工程	珠海市年顺建筑有限公司	企业经营正常，业务稳定开展，营收状况良好，运营秩序平稳。	资信状况良好，无不良征信及失信记录，履约守信	履约能力良好	履约意愿良好	6,247.69	企业自有资金
7	富山工业城厂房装修工程（一期）项目剩余工程设计施工总承包	珠海斗门大横琴电子有限公司	企业经营正常，业务稳定开展，营收状况良好，运营秩序平稳。	资信状况良好，无不良征信及失信记录，履约守信	履约能力良好	履约意愿良好	9,864.60	企业自有资金
8	富山工业城A-J区厂房项目A-H区高压供电安装工程	珠海斗门大横琴电子有限公司	企业经营正常，业务稳定开展，营收状况良好，运营秩序平稳。	资信状况良好，无不良征信及失信记录，履约守信	履约能力良好	履约意愿良好	2,195.71	企业自有资金
9	大横琴·琴澳青年城C区（不含C7、C8）公寓家具软装采购	珠海大横琴科学城开发管理有限公司	企业经营正常，业务稳定开展，营收状况良好，运营秩序平稳。	资信状况良好，无不良征信及失信记录，履约守信	履约能力良好	履约意愿良好	2,076.66	企业自有资金
10	天河智慧金融产业园合作建设项目精装工程	广州智慧中正商业运营管理有限公司	企业经营正常，业务稳定开展，营收状况良好，运营秩序平稳。	资信状况良好，无不良征信及失信记录，履约守信	履约能力良好	履约意愿良好	9,663.15	企业自有资金

受建筑装饰行业特性影响，项目最终结算需完成业主方内部竣工决算、审计审批等多项流程。目前部分项目结算未按合同约定及时完成，主要系业主方内部审批流程推进滞后导致，公司已严格按照合同约定履行全部施工及履约义务。截至报告期末，公司合同资产中不存在长期挂账、业主方丧失履约能力等结算风险极高的项目。

从合同资产对应项目的背景来看，相关项目主要为公司控股股东珠海大横琴集团体系内的国资项目，业主方具备较强的资金实力和履约能力，项目均有明确的建设规划和商业需求，不存在因业主方原因导致项目停滞、无法继续推进的情形；少量非关联方项目也通过合同履约保障条款、进度款支付机制锁定了核心风险，整体而言相关项目具备持续推进的可行性和商业基础。

关于减值准备计提的充分性，公司针对合同资产及应收账款制定了与业务模式匹配的减值计提政策，采用预期信用损失模型计提减值，与公司客户结构、项目信用风险特征相匹配。公司合同资产核心客户为珠海国资体系内主体，历史回款情况良好，无大额坏账核销记录，同时针对应收账款不同账龄设置了阶梯式计提比例，能够合理覆盖现有项目的预期信用损失，减值准备计提具备充分性，符合企业会计准则的相关要求。

（3）说明库存商品大幅增加至1,911.50万元的具体内容，包括产品类型、数量、单位成本、用途、生产或采购来源、入库时间等；结合主营业务收入大幅下滑的情况，说明库存商品大幅增加的商业合理性，是否存在存货积压风险，公司对存货的盘点制度及执行情况；说明合同履约成本150.75万元对应的具体项目名称、合同金额、履约进度、预计完工时间，并说明该等履约成本是否符合资本化条件，是否存在减值迹象；说明原材料大幅增加的原因，并结合原材料用途，分析原材料储备与业务规模的匹配性。

【回复】

一、说明库存商品大幅增加至1,911.50万元的具体内容，包括产品类型、数量、单位成本、用途、生产或采购来源、入库时间等

公司2025年末库存商品账面余额1,911.50万元，全部为当年下半年新增的4N8级高纯石英砂贸易业务形成的备货，因公司此前无该品类相关库存，故期末库存商品金额较前期出现大幅增长。

该库存商品为二氧化硅含量不低于99.998%的4N8级高纯石英砂，主要应用于光伏石英坩埚中层、外层及石英拉管生产领域，期末库存数量1,080吨，单位不含税成本17,699.12元/吨，对应含税采购单价20,000元/吨，账面余额合计1,911.50万元。

该批次石英砂全部向连云港奥锐石英制品有限公司采购，合计采购总量3,000吨，于2025年9月分批运抵公司租赁仓库。截至2025年12月31日，公司已向下游累计销售1,920吨，剩余1,080吨为公司为后续业务拓展储备的备货，用于向下游光伏、石英制品生产企业持续供货，具备明确的商业用途。

二、结合主营业务收入大幅下滑的情况，说明库存商品大幅增加的商业合理性，是否存在存货积压风险，公司对存货的盘点制度及执行情况

公司主营业务收入同比大幅下滑，主要系上期集团处置剥离宝鹰建设股权，本期建筑工程、装饰装修等传统主业收入相应减少。在此背景下，公司2025年主动布局高纯石英砂业务，该项业务经充分市场调研与内部立项审议后开展，目的是培育新的盈利增长点，因此期末库存商品相应增加，具备充分的商业合理性。截至期末，公司石英砂库存规模与业务拓展节奏、下游订单需求相匹配，属于正常备货安排，不存在存货积压风险。

在存货管理方面，公司严格按照公司存货盘点制度，由物料管理部定期对存货进行盘点，报告期内相关盘点程序规范执行，存货内部控制运行有效。

三、说明合同履约成本150.75万元对应的具体项目名称、合同金额、履约进度、预计完工时间，并说明该等履约成本是否符合资本化条件，是否存在减值迹象；

合同履约成本150.75万元对应明细如下：

单位：万元

项目名称	客户	期末余额	合同金额	预计完工/已完工时间
横琴科学城（三期）标段一装饰装修工程	珠海大横琴科学城开发管理有限公司	69.48	50,412.56	2026年12月
琴澳公园及小横琴山服务配套工程（标段一）施工	珠海大横琴琴建发展有限公司	44.41	1,810.54	2027年5月
上村党群服务站建设工程施工总承包项目	珠海大横琴琴建发展有限公司	9.93	694.71	2026年7月
横琴天沐琴台会议中心厨房设备采购	珠海大横琴泛旅游发展有限公司	2.54	293.00	2026年1月
河南移动2026-2027年营业厅和网格办公场所装修工程施工项目	中国移动通信集团有限公司河南分公司	1.57	1,495.23	2027年12月
横琴口岸及综合交通枢纽开发工程D2区公寓室内装修工程专业分包工程	中国建筑第二工程局有限公司	22.82	5,929.73	2026年6月
合计		150.75	77,239.16	

合同履约成本150.75万元为前期项目投入，尚未结转至成本，故合同履约进度为0%。上述成本支出同时满足资本化的三项条件：一是与当前合同直接相关；二是增加了公司未来用于履行履约义务的资源；三是相关成本预期能够收回。综上，合同履约成本符合资本化条件。截至期末，相关合同履约成本均为项目在前期筹备及履约过程中发生的合理投入，属于公司为履行特定合同而发生的、与合同直接相关的履约成本，主要包括直接人工、保函费用、招标及采购代理费、检测费等各项必要支出。

相关项目目前整体处于履约初期，截至回函日，合同按施工进度正常履约，预计能为公司带来盈利，合同履约成本不存在减值迹象。

三、说明原材料大幅增加的原因，并结合原材料用途，分析原材料储备与业务规模的匹配性。

本期原材料余额较上期增加22.93万元，主要为库存商品配套包装材料及少量库存建筑材料。其中，13.16万元为包装材料增加，9.77万元为工程项目现场尚未领用的原材料。其中，工程项目原材料金额较小，与公司上年同期变化不大。

请年审机构对上述问题核查并发表明确意见，进一步说明公司减值准备计提的充分性，是否存在少计提减值准备的情况；说明对存货（尤其是新增库存商品）真实性、计价准确性执行的审计程序及获取的审计证据。

【年审机构回复】

一、核查程序

1、获取并查阅公司关于核心子公司宝鹰建设的股权转让协议、交割文件、工商变更登记资料及内部决策文件，复核合并报表范围变更的会计处理是否合规，分析合并范围变化对2025年度营业收入、应收账款及合同资产的具体影响。

2、复核公司2025年度营业收入、应收账款、合同资产的明细账、总账及变动分析表，结合公司业务模式、工程结算流程、收款政策及回款周期，检查应收账款大幅增长而营业收入大幅下滑的原因是否真实、合理，分析会计处理是否符合企业会计准则要求。

3、对应收账款期末余额前十大项目执行细节测试，检查业务合同、交易背景资料、完工进度确认单、结算单据、银行回款凭证、交易对手方基本信息及关联关系，复核账龄划分、逾期情况及坏账准备计提金额是否准确。

4、评价公司应收账款预期信用损失模型及减值计提政策的合理性，复核账龄结构、逾期情况、期后收款情况及减值测算过程，对比同行业可比公司坏账计提比例，判断公司坏账准备是否充分反映预期信用损失。

5、获取合同资产前十名项目明细，逐项检查施工合同、合同金额、预计工期、开工报告、完工进度、结算进度、已结算金额、未结算原因，核查交易对手方经营状况、资信水平、履约能力、尚需投入资金及资金来源，评估项目继续推进可行性及结算风险。

6、对期末存货执行监盘程序，检查库存商品高纯石英砂的采购合同、发票、入库单、出库单、销售合同及物流单据，核实存货真实性、数量、单位成本及计价准确性；检查合同履约成本对应的项目资料，复核资本化条件是否满足，评估是否存在减值迹象。

二、核查结论

经核查，公司2025年末应收账款大幅增长而营业收入下滑具有合理商业原因，主要受合并范围变更、往期项目合同资产重分类及新增贸易业务影响，不存在通过放松信用政策刺激收入、提前确认收入或虚增收入的情形；应收账款及合同资产减值准备计提充分、审慎，与同行业不存在显著差异；合同资产无重大高风险项目，项目具备持续推进可行性；存货增长为新业务备货所需，具备商业合理性，合同履约成本资本化合规，公司整体减值计提充分，不存在少计提减值准备的情况。

7.关于现金流量表

年报显示，你公司2025年度现金流量表中“收回投资收到的现金”与“投资支付的现金”金额相同均为14,504.00万元，“支付其他与经营活动有关的现金”中的“付现费用”为2,177.95万元，“项目专用账户资金支出”为3,801.47万元。请你公司：

（1）说明“收回投资收到的现金”与“投资支付的现金”金额完全一致的具体原因，分别列示对应的投资标的、交易时间、交易对手方及金额，并说明是否存在循环交易或资金空转的情形。

【回复】

公司“收回投资收到的现金”与“投资支付的现金”金额一致，均为14,504万元，主要系公司为提高资金使用效率，在不影响日常经营资金周转的前提下，利用阶段性闲置资金购买保本型七天通知存款及大额存单等短期理财产品，相关投资均已在本报告期内到期赎回，投资本金全额收回，未发生资金损失，相关的投资收益已在现金流量表“取得投资收益所收到的现金”中列示，因此报告期内“投资支付的现金”与“收回投资收到的现金”金额基本匹配。

投资标的、交易时间、交易对手方及金额具体如下：

单位：万元

序号	投资标的	购买日	赎回到账日	交易对手方	交易金额
1	七天通知存款	2025年3月7日	2025年4月16日	长沙银行	2,000.00
2	大额存单	2025年2月21日	2025年3月21日	浙商银行	4,003.59
3	七天通知存款	2025年3月3日	2025年4月16日	华夏银行	300.00
4	七天通知存款	2025年3月3日	2025年4月16日	华夏银行	300.00
5	七天通知存款	2025年3月3日	2025年4月16日	华夏银行	400.00
6	七天通知存款	2025年3月5日	2025年4月11日	渤海银行	200.00
7	七天通知存款	2025年3月5日	2025年4月18日	渤海银行	400.00
8	七天通知存款	2025年3月5日	2025年4月18日	渤海银行	400.00
9	七天通知存款	2025年3月5日	2025年4月18日	渤海银行	500.00
10	七天通知存款	2025年3月5日	2025年4月18日	渤海银行	500.00
11	七天通知存款	2025年3月5日	2025年3月13日 2025年3月28日	华兴银行	1,000.42
12	七天通知存款	2025年3月10日	2025年7月24日	广州银行	2,000.00
13	七天通知存款	2025年3月11日	2025年4月7日	建设银行	1,500.00
14	七天通知存款	2025年3月5日	2025年4月16日	江苏银行	1,000.00
合计					14,504.00

综上，公司不存在循环交易或资金空转的情形。

（2）说明“支付其他与经营活动有关的现金”中“付现费用”的具体构成，包括费用性质、金额及对应科目，并结合公司营业收入大幅下滑、管理费用及销售费用大幅减少的情况，分析“付现费用”的合理性。

【回复】

“支付其他与经营活动有关的现金”中“付现费用”的具体构成如下：

科目	性质	金额（万元）
其他应付款	重组中介费	560.00
其他应付款	总部大厦物业维修基金及不动产登记费	275.38
管理费用	审计费	267.81
管理费用	租赁费	194.11
管理费用	专业服务费	92.15
管理费用	咨询费	82.37
管理费用	装修费	75.87
管理费用	水电及物业费	91.24
管理费用	办公费	71.80
管理费用	招待费	45.36
管理费用	法律服务费	46.50
管理费用	保函费	28.34
管理费用	差旅费	27.15
管理费用	汽车费用	22.87
管理费用	保险费	22.81
管理费用	信息披露费	12.00
管理费用	交通费	11.21
管理费用等	其他费用	250.97
合计		2,177.95

公司因剥离宝鹰建设后，整体业务规模大幅收缩，管理费用、销售费用较上年同期显著下降。本期付现费用中，金额较大的为2024年重大资产重组形成的重组中介机构部分款项，以及审计费、法律服务费等上市公司合规运营刚性支出。其中，重组中介机构尾款为跨期支付的历史事项，不影响当期损益；审计费、信息披露费、法律服务费等为维持上市公司主体合规运营的必要支出，金额处于合理水平，未随业务规模缩减而过度下降，整体现金流出具备充分合理性；本期付现费用中，与当期业务直接相关的日常运营费用（如办公费、差旅费、业务招待费等）已随业务规模缩减同步降低。综上，公司各项费用的整体变动趋势与营收下滑、费用减少的经营背景保持一致，不存在异常扩张的情况。

（3）说明“项目专用账户资金支出”3,801.47万元的具体内容，包括该专用账户的设立目的、资金用途及支付对象；结合你公司“货币资金”附注中“项目专用账户资金”期末余额为4,221.91万元的情况，说明该类资金是否存在使用限制及对公司流动性的影响。

【回复】

公司“项目专用账户资金支出”3,801.47万元主要是2025年受限增加金额，包括冻结增加35.24万元，项目专用账户资金受限增加3,766.17万元；公司“货币资金”附注中“项目专用账户资金”期末余额为4,221.91万元，以上项目专用账户为公司项目监管账户，资金专款专用，用于项目相关的材料、人工、费用等的项目支出。该部分货币资金虽存在使用限制，但鉴于其额度及专用属性，对公司整体流动性无重大影响。

（4）结合你公司期末货币资金余额为30,533.03万元，短期借款已清偿但长期借款余额仍较高的情况，说明你公司是否存在流动性风险及拟采取的应对措施。

【回复】

截至期末，公司货币资金保有量较为充裕，且经营性现金流量金额呈现逐步改善的良性趋势。公司长期借款为项目的匹配性融资，借款具有明确还款时间安排。截至2026年3月31日公司可自主支配的货币资金2.0亿元能够充分满足日常经营活动的资金需求，偿债能力不存在显著风险，流动性风险可控。为持续保障资金安全，公司将进一步强化内部管理，并加强应收账款回收力度，以充足的经营性现金流支撑各项偿债安排。具体应对措施如下：

一、依托控股股东优势，提升建筑业务运营效率。公司将充分发挥控股股东资本与资源优势，持续利用国家级、省市级重点工程项目建设经验，将优质工程项目资源集中于宝鹰建科，通过推进标准化和全过程管理降低项目运营成本。立足粤港澳大湾区核心市场，推行市场开发区域负责制，组建新兴业务市场开发专班，并落实行之有效的激励制度，激发全员市场开发活力。坚定发挥混改优势，实现建筑产业板块稳定经营、提质增效、高质量发展。

二、落实光耦合器产业投资，实现业务转型升级。公司将紧抓新一轮科技和产业变革机遇，积极推进光耦合器产业投资，整合各方资金、人才、技术、客户群体、政府等多方面有益资源，组建专业技术团队，协调、落实生产线的投资与运营。2026年计划完成试验期的厂房装修、设备采购及安装、项目投产试运营，实现达产状态，试验期计划年产2.4亿颗光耦产品。公司将集中优势资源，加速光耦合器产业落地，培育公司新的盈利增长点。

三、有效盘活存量资产，强化成本管控与资金管理。加快推进建筑装饰产业总部项目招商引资事项，覆盖项目资金利息费用及折旧等摊销；健全项目全过程成本管控体系，夯实项目盈利基础；加强公司资金管理与预算控制，强化应收账款回收管理，期后回款1.70亿元，推动资金及时回笼。通过上述系列措施，切实增强公司的持续经营能力和核心竞争力。

四、强化资金优势，赋能半导体赛道扩张与运营韧性。资金层面，随着今年上市公司摘星去帽的顺利推动，融资渠道更多元，成本更可控；加之切入半导体材料及配件制造赛道，可深度对接珠海本地有产业扶持政策，进一步保障融资便利；控股股东大横琴集团赋能加持，向宝鹰股份提供3亿元借款额度，额度有效期1年，为公司及公司的全资子公司提供6.7亿元融资担保额度，额度有效期3年，为宝鹰股份后期融资稳定、降低融资成本等起到决定性作用。这一资金格局能协助企业抓住市场机遇迅速扩大产能，保证资金链稳定、安全运转。

请年审机构核查并发表明确意见。

【年审机构回复】

一、核查程序

1、对公司现金流量表及相关科目进行复核，核对银行流水、理财合同、入账凭证、期后回款记录，检查“收回投资收到的现金”“投资支付的现金”发生额是否真实、准确。

2、获取并检查全部短期理财协议、存单、通知存款开户及赎回资料，逐笔核对投资标的、交易对手方、交易时间、金额，判断是否存在循环交易、资金空转。

3、检查“支付其他与经营活动有关的现金—付现费用”的构成明细、记账凭证、合同、发票、付款回单，确认费用性质、对应科目及金额准确性。

4、结合营业收入、管理费用、销售费用变动情况，分析付现费用的合理性、匹配性。

5、检查项目专用账户开立资料、资金监管协议、银行对账单、支付凭证，核查账户设立目的、资金用途、支付对象及使用限制。

6、核对货币资金附注中项目专用账户资金余额，评估受限资金对公司流动性的影响。

7、获取并复核公司期末货币资金、借款结构、现金流量预测、偿债计划及应对措施，评估流动性风险。

8、对银行存款余额执行函证程序，核实资金真实存在及使用状态。

二、核查结论

经核查，我们认为：公司利用闲置资金开展短期保本理财并当期赎回，收回与投资支付现金金额匹配，交易真实合规，无资金空转；付现费用以日常运营、重组尾款及合规刚性支出为主，与业务收缩趋势匹配，具备合理性；项目专用账户资金用途明确、受限披露充分，对整体流动性无重大不利影响；公司期末资金状况良好，债务结构可控，流动性风险整体可控。

8.关于研发费用

年报显示，你公司2025年度研发费用为0元，而2024年度研发费用为5,720.71万元。请你公司说明研发费用降为零的具体原因，包括合并范围变动涉及的子公司及其研发活动情况，并结合业务开展实际情况，说明你公司研发费用本年度为0元，是否将对你公司后续盈利能力产生重大不利影响。

【回复】

一、研发费用降为零的具体原因，包括合并范围变动涉及的子公司及其研发活动情况

公司2025年度研发费用为0元，2024年度研发费用为5,720.71万元，费用降至零的主要原因是：2024年度公司合并报表研发费用5,720.71万元，全部来自子公司宝鹰建设。2024年12月公司完成宝鹰建设的剥离处置后，该主体不再纳入上市公司合并报表范围，其后续研发活动与上市公司无关联，2025年度上市公司合并报表范围内不再包含该主体的任何经营及研发数据。

二、结合业务开展实际情况，说明你公司研发费用本年度为0元，是否将对你公司后续盈利能力产生重大不利影响。

2025年度，公司虽未单独核算研发费用，但围绕建筑装饰主业，在各类工程项目推进过程中，同步开展技术改进、工艺优化、质量提升、工法改良等研发性质活动，相关投入因直接服务于具体工程项目实施、与项目履约高度相关，且均为工程推进过程中必要的技术优化支出，按照企业会计准则要求计入营业成本核算，未在研发费用科目单独列示。

上述研发性质的技术投入，均结合工程实际需求开展，针对性解决工程施工中的效率、质量、成本等核心问题，持续保障公司项目施工效率、工程质量与成本管控能力，支撑主营业务正常开展与盈利水平稳定。因此本年度研发费用列示为0元，实质技术仍有研发投入，公司在业务转型中对装饰装修行业研发投入上有所控制，此举未削弱公司核心竞争力与持续经营能力，不会对公司后续盈利能力产生重大不利影响。

请年审机构核查并发表明确意见。

【年审机构回复】

一、核查程序

1、获取并核对公司2024年度、2025年度财务报表及研发费用明细账，确认2024年度研发费用5,720.71万元全部由宝鹰建设发生，2025年度合并报表研发费用为0元。

2、查阅公司关于宝鹰建设剥离处置的交割确认文件，核实该公司已于2024年12月完成处置并退出合并范围，与研发费用变动时点一致。

3、对合并范围内2025年度所有子公司进行核查，确认除已剥离的宝鹰建设外，其他子公司当期均未发生可计入研发费用的支出。

4、检查公司2025年度营业成本构成、项目成本核算资料、相关合同及付款凭证，会计处理符合企业会计准则规定。

5、了解技术投入的实际开展情况、核算口径变化原因，以及对项目质量、施工效率、成本管控及持续经营的影响。评估研发费用列报为0元对公司核心竞争力、业务稳定性及未来盈利能力的影响，判断是否存在重大不利影响。

6、复核公司关于研发费用变动及影响的信息披露内容，确认披露真实、准确、完整，与财务数据及业务实际情况一致。

二、核查结论

经核查，公司2025年度研发费用为0元系原研发主体宝鹰建设已剥离，且公司研发活动均结合工程推进同步开展，相关技术投入均随项目实施正常体现，不会对后续盈利能力产生重大不利影响。

9.关于应付账款

年报显示，你公司2025年末应付账款中“应付分包工程款”为14,805.77万元，较上年末增长186.28%。请你公司：

（1）结合你公司与各方签订的相关合同，说明你公司在相关项目中履行的主要职责，你公司与发包人、分包方费用的结算方式，你公司在相关项目中收入确认的依据，收入确认的方式采用总额法还是净额法及其原因，并说明在营业收入大幅下滑的情况下，应付分包工程款大幅增长的原因及合理性，包括主要分包项目名称、分包金额、工程进度、未结算原因及预计结算时间。

【回复】

一、结合你公司与各方签订的相关合同，说明你公司在相关项目中履行的主要职责。

公司与发包人签署总承包合同，并与多家分包单位签订土石方、基坑支护、桩基、智能化、防水、劳务等专业分包合同，在项目中履行总包管理、技术、质量、安全、进度、验收、结算、协调等全流程核心职责，具体如下：

1、总包统筹与管理职责

统一制定项目管理目标：制定工程质量、工期、安全生产、文明施工、计量检测等总目标，组织编制施工总进度计划、物资需用量计划，对全项目实施统一管控。

分包单位全周期管理：对所有专业分包、劳务分包单位进行资质审核、人员管理、现场管控，明确分包范围、工期、质量、安全标准，监督分包单位按合同履约。

现场统一调度与秩序维护：统一规划施工现场平面布置、临建设施、临水临电、材料堆放、机械设备布局，协调各分包单位交叉作业，维护现场施工秩序。

2、技术与图纸管理职责

提供技术基准与放线：提供建筑轴线控制基点、水准控制基点，负责施工平面内各节点测量放线与坐标点位管控，提供施工图纸并进行技术交底。

技术指导与难题解决：负责全面技术质量管理，对分包单位进行分部分项技术、安全交底，解决施工中技术难题，审批施工方案、专项方案。

图纸与变更管理：统一管理设计图纸、设计变更、技术交底，组织图纸深化论证，规范工程变更与现场签证流程。

3、质量与验收管理职责

质量标准管控：执行国家、省、市及行业验收标准，要求所有分包工程质量达到合格，满足主合同总体质量目标。

过程质量监督：对分包工程施工全过程进行质量检查、监督，对不合格工程要求停工、返工，返工费用由分包单位承担。

验收组织与管控：组织分项、隐蔽、分部及竣工验收，隐蔽工程必须经甲方、监理、建设单位验收合格后方可覆盖，统一整理工程技术与验收资料。

4、安全生产与文明施工管理职责

安全统一管理：统一为项目购买安全生产责任险、工伤保险，费用从分包工程款中据实扣除；对分包单位进行入场安全教育与安全交底。

文明施工与环保管控：要求施工现场达到省、市级安全生产文明施工样板工地标准，落实扬尘治理、渣土密闭运输、工完场清等环保要求。

安全监督与处罚：监督分包单位安全措施落实，对违章作业、安全隐患责令整改，对安全事故按合同追究分包单位责任。

5、工期与进度管理职责

总进度计划管控：下达开工指令、制定总工期与节点工期，要求分包单位按计划组织人员、材料、设备进场。

工期延误管控：对分包单位原因造成的工期延误，按合同收取违约金，情节严重有权解除合同、勒令退场。

工期顺延审核：仅对不可抗力、甲方原因、建设单位原因等情形，书面确认工期顺延。

6、工程计量、结算与支付管理职责

工程量审核：按施工图纸、方案、变更核定实际工程量，作为结算唯一依据。

工程款支付管控：按月审核进度款，按合同比例支付，要求分包单位提供等额增值税专用发票、工资发放表后方可付款。

结算与扣款管理：按合同约定办理最终结算，扣除安责险、水电费、违约金、超领料费、罚款等应扣款项。

7、对外协调与手续办理职责

外部单位协调：负责与建设单位、监理单位、设计单位、政府主管部门对接，协调现场外部关系。

统一办理相关手续：统一对接工程备案、验收、检查等手续，协调处理项目外部问题。

公司承接装饰装修项目时，项目核心职责范围为：严格遵循公司管理要求及项目施工合同约定，围绕安全管控、文明施工、质量达标、工期履约、劳务管理等维度，明确管理目标。公司对装饰工程的施工质量、空间观感效果负合同约定范围内的责任，通过装修效果精准落地与施工全流程精细化管控，保障项目经营目标高效达成。项目履约过程中，装饰装修项目涉及的分包合同内容主要为机械租赁服务，该类分包旨在整合外部专业单位的技术优势与资源储备，满足项目施工中大型机械、特种设备的专业化操作需求。

公司分包业务均严格按照国家法律法规、行业规范执行。

二、你公司与发包人、分包方费用的结算方式，你公司在相关项目中收入确认的依据，收入确认的方式采用总额法还是净额法及其原因。

1、结算方式

公司与发包方通常结算采用施工图总价包干+工程量清单综合单价包干相结合方式，最终以发包人或财政终审部门审定为准。

公司与发包方的结算按合同约定的分阶段节点执行：首先一般支付合同暂定总价0%至20%的预付款。随后按月支付进度款，公司每月报送上月已完工程量，经发包方审核后支付核定工程量的70%-85%；项目整体竣工并经甲方确认后，一般45日内支付至合同暂定总价的90%；工程验收合格并向运营方完成移交后，发包方一般在90个工作日内完成审核，结算办理完成后15个工作日内支付至结算总价的97%；剩余款项作为质量保修金。

公司与分包方费用结算方式为一般采用全费用固定综合单价结算方式，清单工程量为暂定量，最终以公司审核确认的实际完成工程量为准，综合单价在施工过程中不作调整，具体以合同约定为准；结算金额按“结算工程量×不含税单价×（1+税率）?应扣款”计算，应扣款包含安责险、工伤保险、水电费、违约金、超领料费等；工程无预付款，一般按月进度支付已完合格工程量价款80%，完工验收合格后付至90%，结算审核完成后一般付至97%，剩余部分作为质量保证金。

2、收入确认的依据

公司采用以投入法为基础按时段确认收入的会计政策。

其中，收入确认核心依据如下：一般以项目中标通知书、工程施工合同及补充协议，以及经审批确认的工程变更文件，作为识别履约义务、确定合同交易价格的核心基础；以经公司审批的项目预计总成本为基数，结合按项目规范归集的材料、人工、分包等全链条履约成本凭证，作为计量履约进度的核心依据；以经建设单位认可、监理单位审核的工程形象进度确认表为外部佐证，保障账面履约进度与项目实际完工进度匹配；项目完工后，以竣工验收报告作为履约义务完成的核心依据，以各方最终确认的工程结算定案书作为项目收入闭环确认的最终依据。

报告期内，公司定期对在建项目履约进度开展复核，重新测算应确认的营收与成本，比对项目累计毛利率与预算、往期可比毛利率，保障收入确认真实准确、合规可追溯。

3、收入确认的方式采用总额法还是净额法及其原因

公司对于建筑装饰工程施工项目采用总额法核算，严格遵循《企业会计准则第14号—收入》（2017年修订）中“主要责任人和代理人”的判断标准，以公司在向客户转让商品或服务前是否拥有控制权为核心判定原则，结合自身业务模式，具体原因如下：

（1）公司是向客户交付工程成果的首要履约义务人，承担主体履约责任。公司作为工程总承包方，与发包方签订工程施工合同，对项目整体的质量、工期、安全、竣工验收承担全部首要责任；即便将部分专业工程、劳务作业合法分包，仍需对分包工程的质量、进度向客户承担最终责任，而非仅承担代理撮合的次要责任。

（2）公司在向客户交付工程成果前，对项目相关的商品与服务拥有控制权。公司对项目施工方案制定、供应商与分包商选择、材料采购定价、施工全流程管理拥有完整主导权，能够自主整合材料、人工、分包服务等各类资源，形成符合客户定制化要求的工程成果，在转让前对相关商品和服务实施有效控制，符合主要责任人的核心判定标准。

（3）公司承担了项目相关的存货风险、价格波动风险与信用风险。公司承担材料采购后的存货毁损、价格波动风险，以及人工、材料成本上涨带来的履约成本风险；同时独立承担发包方的信用风险，即便未收到发包方支付的工程款，仍需向供应商、分包商支付对应款项，享有项目最终经营收益、承担相应亏损，而非仅收取固定比例佣金。

（4）公司拥有交易价格的自主决定权。公司在投标及合同谈判阶段，可自主决定项目投标报价与合同总价款，针对施工过程中的工程变更、现场签证，可自主与客户协商确定定价，而非按客户指定价格开展交易，符合主要责任人的特征。

三、说明在营业收入大幅下滑的情况下，应付分包工程款大幅增长的原因及合理性，包括主要分包项目名称、分包金额、工程进度、未结算原因及预计结算时间。

2024年12月，公司完成对宝鹰建设的剥离处置，该主体自处置日起不再纳入上市公司合并报表范围，其后续经营及收入实现均与上市公司无关，是导致上市公司合并口径营业收入同比大幅下降的主要原因；同时，2024年1月1日到处置日前的营业收入仍在当年的合并利润表中，但期末宝鹰建设的应付分包工程款已出表，因此2024年末应付分包工程款期末余额占当年营业收入的比例会明显偏低，与2025年不具有可比性。

截至报告期末，公司应付分包工程款余额来自子公司宝鹰建科。本期宝鹰建科营业收入同比增长36.99%，应付分包工程款相应大幅增加，主要因公司业务规模持续扩张、在建项目投入加大所致，相关应付款项主要对应以下五个重点工程项目，期末应付分包工程款占比为94.44%。具体如下：

单位：万元

主要分包项目	应付分包期末余额	工程进度	未结算原因	预计结算时间
大横琴湖心新城项目14号地块施工总承包	7,253.91	30.20%	项目在建未达到结算节点	2028年3月
横琴粤澳深度合作区防洪（潮）完善工程（第一批次）	2,375.17	88%	项目在建未达到结算节点	2027年12月
大横琴湖心新城项目16号地块区域营销展示中心主体工程施工	2,147.62	64%	项目在建未达到结算节点	2027年6月
富山工业城厂房装修工程（一期）项目剩余工程设计施工总承包	1,890.15	97%	项目在建未达到结算节点	2026年12月
草朗村生态农业旅游项目（一期）建筑装饰装修工程总承包合同	315.31	35%	项目在建未达到结算节点	2026年9月
合计	13,982.16			

（2）说明应付分包工程款的主要对手方情况，是否涉及关联方，以及公司对分包商的管理政策、付款周期及信用政策是否发生变化。

【回复】

应付分包工程款主要对手方情况如下：

序号	供应商名称	是否为关联方	简介
1	广东恒基盛世建设工程有限公司	否	广东恒基盛世建设工程有限公司（前身为珠海市建誉工程有限公司）是英汇投资集团旗下、珠海老牌一级总承包建筑企业，成立于1998年，注册资本1亿元（实缴），核心资质为建筑工程施工总承包一级+房建监理甲级，是珠海本地综合实力较强、历史悠久的施工与监理双资质企业。 主营范围：以建设工程施工为核心，覆盖工业与民用建筑、市政工程、装修装饰工程；同时开展人防工程防护设备安装、雷电防护装置检测、建筑智能化系统设计、建筑劳务分包等许可类业务；并包含园林绿化工程施工、安全技术防范系统设计施工服务、建筑材料销售等一般业务。 核心资质：持有建筑工程施工总承包二级等多项资质，具备承接中大型建筑与市政项目的能力。
2	中交第四航务工程局有限公司	否	中交第四航务工程局有限公司（简称“四航局”）是中国交通建设集团（世界500强）旗下的核心骨干央企，华南地区基建龙头，国内港口与沉管隧道工程领域的绝对领军者。始创于1951年，总部位于广州，拥有“三特四甲”顶级资质集群，年营收超500亿元，业务遍布全球。 拥有“三特四甲”顶级资质体系： 业务与规模 核心业务：聚焦“五全”领域（全交通、全城市、全水、全绿色、海外），覆盖港口航运、公路隧道、轨道交通、市政桥梁、水环境治理、水利水电、铁路机场、房建等大型基础设施建设，同时开展投融资、勘察设计、装备制造、房地产、科技研发等全链条业务，具备“投融建运”一体化服务能力
3	广东大鼎建设工程有限公司	否	成立于2014年，注册地位于茂名市 公司以房建与市政为核心，覆盖地基基础、机电安装、装修装饰等多专业领域，业务遍及全国十余省市。 核心资质： 总承包：建筑工程施工总承包二级、市政公用工程施工总承包二级、电力施工总承包三级 专业承包（核心强项）：地基基础工程专业承包一级、建筑装修装饰工程专业承包一级、建筑机电安装工程专业承包一级 其他资质：防水防腐保温、钢结构、消防设施、建筑幕墙、城市及道路照明、环保工程等二级资质；古建筑、模板脚手架、施工劳务不分等级；承装（修、试）电力设施许可证四级
4	中谦水利工程有限公司	否	成立于2016年，注册地太原市 中谦水利工程有限公司（曾用名：山西冀泽源水利工程有限公司）是山西太原起家、全国布局的中型民营综合建筑施工企业，以水利水电、市政、房建为核心，业务覆盖多领域，在广东（广州、珠海）设有分公司 核心资质： 总承包资质（6项，最高二级） 水利水电工程施工总承包二级 建筑工程、市政公用工程、电力工程、机电工程施工总承包二级 专业承包资质（18项，含多项一级） 一级：消防设施、古建筑、地基基础、建筑装修装饰、环保工程等 二级：钢结构、防水防腐保温、城市及道路照明等 其他：模板脚手架（不分等级）、施工劳务资质 其他许可 地质灾害治理工程勘查、设计、施工、监理、危险性评估 建筑劳务分包、承装（修、试）电力设施等

（下转B135版）