

# 合肥华升泵阀股份有限公司

## 关于对公司年报问询函的回复报告

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

合肥华升泵阀股份有限公司（以下简称“华升泵阀”“公司”或“本公司”）于2025年8月20日收到贵公司挂牌公司管理一部发出的《关于对合肥华升泵阀股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2025】第319号），公司就问询函问题进行回复如下：

### 问题一、关于经营业绩

你公司主要从事石化及化工特种泵阀设备的研发、生产与销售，公司主要采取直销模式销售产品和提供服务。

2024年度实现营业收入412,793,053.66元，同比增加54.63%，其中整机销售营业收入361,189,895.20元，同比增加61.79%；整机销售毛利率为43.42%，上年同期毛利率为46.06%，同比下降2.64个百分点。

前五大客户中，本期新增客户A，年度销售额80,158,058元，年度销售占比19.42%。

请你公司：

一、分招投标模式和非招投标模式列示报告期内的收入金额、占比、主要客户、产品类型；结合行业景气度、主要产品的特性和性能指标、下游客户需求、招投标的竞争优势、市场竞争格局、市场开拓进展及客户数量变动等，说明你公司本期整机销售营业收入实现大幅增长的原因及合理性；

二、说明客户A的获客方式、主营业务、客户性质、历史合作情况、报告期内销售的产品类型及数量、毛利率、期末应收账款情况及期后回款情况；结合期后在手订单情况，说明你公司与客户A之间的合作是否具有稳定性，是否存在本期新增客户突击确认收入的情形；说明客户A是否属于终端客户，若不属于，请说明最终销售情况；说明豁免披露客户A名称的必要性，是否符合相关规定。

## 【回复】

一、分招投标模式和非招投标模式列示报告期内的收入金额、占比、主要客户、产品类型；结合行业景气度、主要产品的特性和性能指标、下游客户需求、招投标的竞争优势、市场竞争格局、市场开拓进展及客户数量变动等，说明你公司本期整机销售营业收入实现大幅增长的原因及合理性

(一) 分招投标模式和非招投标模式列示报告期内的收入金额、占比、主要客户、产品类型

### 1、分招投标模式和非招投标模式列示报告期内的收入金额、占比

2024年度，公司招投标和非招投标的收入情况如下：

项目	营业收入（万元）	占比（%）
招投标模式	24,207.91	58.64
非招投标模式	17,071.40	41.36
合计	41,279.31	100.00

### 2、报告期内主要客户、产品类型

2024年度，招投标模式主要客户情况如下：

单位：万元

序号	主要客户名称	营业收入	产品类型	占比（%）
1	中国石油化工股份有限公司	11,381.45	整机、配件及服务、其他	47.02
2	浦银金融租赁股份有限公司	2,333.63	整机	9.64
3	江苏海伦石化有限公司	1,727.66	整机	7.14
4	华鲁恒升（荆州）有限公司	1,553.70	整机	6.42
5	浙江独山能源有限公司	1,166.19	整机	4.82
合计		18,162.63	—	75.04

注：中国石油化工股份有限公司销售金额为所属集团口径合并列示，下同

2024年度，非招投标模式主要客户情况示如下：

单位：万元

序号	主要客户名称	营业收入	产品类型	占比（%）
1	客户 A	8,015.81	整机	46.95
2	中国石油化工股份有限公司	3,186.22	整机、配件及服务、其他	18.66

3	杭州水处理技术研究开发中心有限公司	594.69	整机	3.48
4	内蒙古宝丰煤基新材料有限公司	592.59	整机	3.47
5	惠州博科环保新材料有限公司	290.09	整机	1.70
	合计	12,679.40	—	74.26

(二) 结合行业景气度、主要产品的特性和性能指标、下游客户需求、招投标的竞争优势、市场竞争格局、市场开拓进展及客户数量变动等，说明你公司本期整机销售营业收入实现大幅增长的原因及合理性

## 1、行业情况

### (1) 全球泵行业

近年来，全球城市化和工业化的不断推进，全球泵行业市场规模不断扩大，根据 Zion Market Research 统计数据，2014 年全球泵市场规模为 404 亿美元，2023 年增长至 596 亿美元，年均复合增长率为 4.41%。随着全球人口增加、城镇化深入推进，工业化进程加快、产业规模扩大，全球泵行业将继续保持增长势头，据 Zion Market Research 预测，2023 年至 2032 年全球泵市场将以 4.50% 的年均复合增长率提升，预计在 2032 年达到 876.5 亿美元规模。

### (2) 我国泵行业

我国泵行业相较于美国、日本等发达国家，起步较晚，随着国民经济稳步发展，我国泵行业发展迅速，已经具备了相对完善的技术和生产体系。根据《中国工业统计年鉴》，2023 年，中国泵及真空设备制造业规模以上企业的数量为 1555 个，总计实现营业收入 1,881.11 亿元，利润总额 157.56 亿元。

公司所处的特种化工泵行业是 C3441 泵及真空设备制造下的细分行业之一，特种化工泵是一种专门用于输送化学液体和高温、高压、易燃、易爆等易腐蚀难处理的介质的泵，广泛应用于石油化工、煤化工及其他化工领域，随着下游应用领域的不断发展，我国特种化工泵市场规模不断增长。

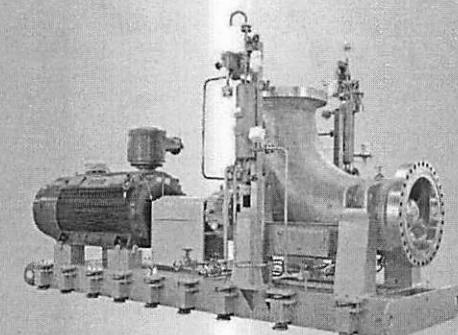
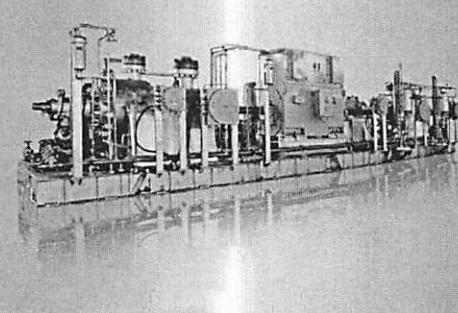
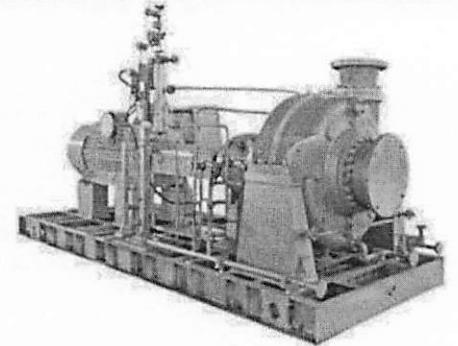
近年来，我国化工领域不断加大固定资产投资规模，根据国家统计局数据，2023 年我国化学原料及化学制品制造业每年新建固定资产投资完成额为 23,649 亿元，五年复合增长率达 11.40%，预计未来的市场空间将进一步扩大，据相关专业统计，设备投资约占化工项目总投资额的 45%~50%，各类泵设备约占设备投资的 15%，由此可见，特种化工泵作为该领域的的主要生产设备之一，将面临非常大的市场新增需求。



数据来源：国家统计局

## 2、主要产品介绍

产品	产品图例	说明及特点	应用领域
沸腾泵		沸腾泵用于沸腾床或悬浮床加氢装置中，该泵处在反应器内的气、液、固三相物料内，利用沸腾泵提供的能量控制反应器内物料的返混程度以及催化剂床层的膨胀程度；沸腾床加氢裂化工艺可以处理金属含量和残炭值较高的原料，使重油深度转化，介质温度达 500 度以上且具有很强磨蚀性，进口压力达 30MPa	沸腾床加氢、悬浮床加氢、重油催化、煤直接液化等装置

产品	产品图例	说明及特点	应用领域
环管轴流泵		环管轴流泵是液相本体法聚丙烯、聚乙烯装置的关键设备，2016年之前国内全部依赖进口，单台泵售价高达千万元；公司研发的设备实现了10万~60万吨/年聚丙烯、聚乙烯的型谱全覆盖，填补了此类技术与产品的国内空白	聚丙烯(PP)、聚乙烯(PE)、高密度聚乙烯(HDPE)、超高新技术聚乙稀、LAO等装置
液力透平及机组		针对石化装置高压液体剩余能量回收而研发的高新产品，可将工艺流程中的液体余压回收再利用，转换为机械能驱动机械设备或并用发电，达到节能降耗目的；目前发行人自主研发的液力透平装置回收功率范围超过1000kW，打破了国外大型液力透平机组的垄断地位	石油化工、煤化工、冶金等行业有高压冗余能量回收场合，如渣油加氢、柴油加氢、甲醇、循环水厂、输油管线等装置能量回收
全衬里油浆泵		该泵为单级或两级，卧式，双层壳体，中心支撑结构的重载化工流程泵，产品的创新特点是采用全衬里的结构形式，衬里选用耐磨性能较好的高硬度合金材料，起到承磨的作用，外壳体选用塑性较好的材料，起承压作用	用于催化裂化(FCC)、催化裂解(DCC)流程中高温并含有催化剂固体颗粒介质的输送，也可用于化工流程中含有固体颗粒介质输送的场合

### 3、市场竞争格局及公司竞争优势

泵按照下游应用领域可分为三类产品：

第一类低端：主要是家用泵、农用泵。优点是基数大、技术门槛低、质量要求不高；缺点是单件盈利能力低。

第二类中端：主要是市政、工业、水利配套的清水泵和污水泵。优点是单件盈利较高，但技术存在门槛，对生产企业有品质和品牌要求，高端的大型水利依旧依赖国外进口。

第三类高端：主要是工业流程泵，包括冶炼钢铁、石油、化工、电厂、军品、核电等行业，技术上门槛最高，目前以国外产品为主。

公司产品为第三类，主要从事高端化工泵的研发、生产和销售，致力于炼油、化工、智慧工业等关键设备技术攻关和产业化、高端进口设备国产化替代，

打造“安全稳定、工业互联、绿色节能、数据驱动、AI 巡检、智能维保”综合一体化服务平台。

公司生产的高端化工泵是石化领域中的重要基础零部件和重大技术装备，是流程工业必不可少的动力源、关键的“心脏”设备，公司已实现了高端化工泵全流程的自主产业化，解决了我国高端化工泵的“卡脖子”问题，公司自主研制的沸腾床/悬浮床加氢循环泵、环管轴流泵、液力透平机组、全衬里油浆泵、浆料泵、筒袋泵等产品打破国外长年垄断，其中沸腾床/悬浮床加氢循环泵获评第七批国家级制造业单项冠军产品。作为国内首台国产沸腾泵，解决了国外沸腾泵价格高、交货期限长、维修不便等问题，且已在中石化落地应用并能够在400℃以上的高温、近30MPa的高压、运行条件极为恶劣的情况下长期稳定运行。公司生产的高端化工泵的国产化率已近100%，体现了公司产品的科技创新，实现了对欧美同类装备的完全替代。

公司拥有发明专利50余项，主持、承担国家、科技部、中石化、省科技攻关项目50余项，主编国家标准、行业标准40余项。公司拥有1个国家级CNAS实验室、1个国家级博士后科研工作站、6个省级研发机构。公司为国家级制造业单项冠军产品企业、国家级专精特新“小巨人”、国家高新技术企业、国家技术创新示范企业、国家知识产权优势企业、工信部制造业与互联网融合发展试点示范项目企业，产品荣获了多项国家级重点新产品、安徽省首台（套）重大技术装备等奖项。

经多年发展，公司形成了较高的专业技术和人才壁垒、产品质量和品牌壁垒、生产规模和资金壁垒，具有较强的竞争优势。

#### 4、市场开拓情况

公司所处行业为石化及化工特种泵阀行业，公司的境内客户主要为中石化、中石油、大型民营石化等化工企业。向中石油及中石化等大型客户供货须获得其合格供应商资质，公司拥有中石油物资采购管理部颁发的《物资供应商准入证》并加入了中石化合格供应商名录、中石化主力供应商目录，在客户招投标中具备竞争优势。

同时公司根据国际局势变化，积极开拓海外市场。公司产品作为国外高端化工泵的替代，利用欧美品牌受国际局势影响而调整市场的契机，于2023年初

在境外设立办事处，与境外能源企业的合作，成功进入国际市场，并与客户 A 签订人民币 8,015.81 万元的合同，于 2024 年确认收入。

综上，公司本期整机销售营业收入实现大幅增长的原因合理。

**二、说明客户 A 的获客方式、主营业务、客户性质、历史合作情况、报告期内销售的产品类型及数量、毛利率、期末应收账款情况及期后回款情况；结合期后在手订单情况，说明你公司与客户 A 之间的合作是否具有稳定性，是否存在本期新增客户突击确认收入的情形；说明客户 A 是否属于终端客户，若不属于，请说明最终销售情况；说明豁免披露客户 A 名称的必要性，是否符合相关规定**

**(一) 说明客户 A 的获客方式、主营业务、客户性质、历史合作情况、报告期内销售的产品类型及数量、毛利率、期末应收账款情况及期后回款情况**

**1、说明客户 A 的获客方式、主营业务、客户性质、历史合作情况**

公司产品作为国外高端化工泵的替代，受到客户 A 的关注，双方建立联系，并设立公司境外办事处开展合作。客户 A 母公司为境外国有控股的上市公司，为 2025 年《财富》世界 500 强企业，是全球最大的天然气开采企业之一，主营业务涵盖天然气勘探、生产、运输、储存、加工和销售全产业链，客户 A 为其全资子公司。

**2、报告期内销售的产品类型及数量、毛利率、期末应收账款情况及期后回款情况**

2024 年度，公司向客户 A 销售 34 台整机和 1 套备件。公司根据产品成本情况等因素确定销售底价，结合当地市场竞争情况等因素灵活调整销售价格，对于外销客户，销售价格通常高于境内销售价格，因此客户 A 毛利率高于境内平均毛利率，处于公司的中上水平。2024 年末，公司对客户 A 的应收账款为 1,551.37 万元，期后未回款，主要系客户付款审核周期较长所致。

**(二) 结合期后在手订单情况，说明你公司与客户 A 之间的合作是否具有稳定性，是否存在本期新增客户突击确认收入的情形**

截至本回复出具日，公司与客户 A 及其同一控制下的其他企业在手订单为人民币 3,344.75 万元，公司已在客户 A 所在地设立办事处，完成了本地化服务的布局，未来与客户 A 的合作具有稳定性，不存在本期新增客户突击确认收入的情形。

**(三) 说明客户 A 是否属于终端客户，若不属于，请说明最终销售情况**

客户 A 属于终端客户。

**(四) 说明豁免披露客户 A 名称的必要性，是否符合相关规定**

根据公司与客户 A 签订的合同条款，协议明确保密义务：未经买方事先书面同意，供应商不得以任何方式披露与本合同及其存在有关的任何信息，以及关于买方、EPC 承包商、业主、其关联公司和/或任何交易方的信息，以及关于其活动的信息，并在与任何第三方的关系中以任何方式提及与之合作。

根据股转公告〔2025〕186号《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》第十条，由于国家秘密、商业秘密等特殊原因导致本规则规定的某些信息确实不便披露的，挂牌公司可以不予披露。

综上，豁免披露客户 A 名称，符合相关规定，具有必要性。

## **问题二、关于固定资产**

2024 年度，你公司房屋建筑物完工转固金额 111,190,022.68 元，较上年期末房屋建筑物原值增加 273.07%，主要为新厂高科技厂房工程完工转固；机器设备完工转固金额 13,381,070.71 元，较上年期末机器设备原值增加 45.76%，主要为 2750KWP 分布式光伏发电项目 7,734,862.39 元和铸造车间生产线建设项目 1,104,063.30 元。

请你公司：

**一、分别说明新厂高科技厂房工程、光伏发电项目、铸造车间生产线的转固时点，转固时点与工程竣工时点、原计划完工时点是否存在显著差异，如存在，请说明原因及合理性；**

**二、说明光伏发电项目的建设背景及原因、预计使用用途、与主营业务之间的协同性及建设的必要性；说明光伏发电项目的投产情况、设计的最大产能、截至目前的产能利用率，说明是否存在产线闲置的情况，是否出现减值迹象。**

**【回复】**

**一、分别说明新厂高科技厂房工程、光伏发电项目、铸造车间生产线的转固时点，转固时点与工程竣工时点、原计划完工时点是否存在显著差异，如存在，请说明原因及合理性**

新厂高科技厂房工程、光伏发电项目、铸造车间生产线的转固时点分别为2024年8月、2024年7月和2024年12月，与工程竣工时点、原计划完工时点不存在显著差异。

**二、说明光伏发电项目的建设背景及原因、预计使用用途、与主营业务之间的协同性及建设的必要性；说明光伏发电项目的投产情况、设计的最大产能、截至目前的产能利用率，说明是否存在产线闲置的情况，是否出现减值迹象**

**(一) 说明光伏发电项目的建设背景及原因、预计使用用途、与主营业务之间的协同性及建设的必要性**

响应国家相关政策。我国大力支持并鼓励企业发展清洁能源，推动绿色制造体系构建，为积极响应国家“双碳”战略与政策引导，公司通过实施光伏发电项目降低碳排放，践行绿色发展理念，符合国家产业政策导向。

降低公司能源成本。公司生产设备运行、日常办公等经营活动均需消耗大量电力，光伏发电能有效利用厂房屋顶等闲置空间，通过自发自用、余电上网的模式，能够有效降低用电成本。

自发自用，保障生产供电。光伏发电项目所生产的电力，主要用于公司日常生产经营，包括公司产品生产制造过程中的设备运行、照明、办公等所需电力，通过“自发自用”模式，直接降低外购电量，实现节能效益。

余电上网，产生额外收益。在满足自身用电需求的前提下，若光伏发电量仍有富余，预计可将多余电力输送至公共电网（即“余电上网”），从而获得一定的售电收入，增加公司收益。

（二）说明光伏发电项目的投产情况、设计的最大产能、截至目前的产能利用率，说明是否存在产线闲置的情况，是否出现减值迹象

2750KWP 分布式光伏发电项目于 2024 年 7 月转固，2024 年 8 月至 2025 年 7 月，该项目合计发电约 277 万度；其中自用约 104 万度，折合节省的电费约 127 万元，并网约 173 万度，取得电费收益约 66 万元，自用和并网的年收益总额约 193 万元/年。

光伏发电项目转固原值为 773.49 万元，其设计的最大产能为 2750KWP，设计年限 25 年，预计未来发电量产生收益的现值能够覆盖成本，不存在产线闲置的情况，未出现减值迹象。

### 问题三、关于合同资产

你公司本期合同资产期末余额 45,653,104.74 元，较上年期末增加 24,693,938.51 元，增加 117.82%，你公司解释主要系本期收入规模增加所致。年末合同资产中未到期收款权余额为 27,954,107.58 元，较上年期末增加 200.33%。

请你公司：

列示合同资产对应的前十大项目情况，包括但不限于客户名称、项目类型、建设进度、应收账款期末余额、合同约定的款项结算周期等，结合客户的付款安排、客户类型变动情况等说明本期末合同资产的增长幅度远超营收的原因及合理性；说明未到期收款权的具体内容、期末未收款原因及期后收款情况。

【回复】

一、列示合同资产对应的前十大项目情况，包括但不限于客户名称、项目类型、建设进度、应收账款期末余额、合同约定的款项结算周期等，结合客户的付款安排、客户类型变动情况等说明本期末合同资产的增长幅度远超营收的原因及合理性

### (一) 列示合同资产对应的前十大项目情况

2024年末，合同资产对应的前十大项目情况如下表列示：

单位：万元

序号	项目	客户名称	项目类型	合同金额	质保金比例(%)	建设进度	应收账款期末余额	合同约定的款项结算周期	合同资产期末余额	
									未到期收款权	未到期质保金
1	项目一	客户一	整机采购	2,277.00	10.00	已到货 开箱验 收合 格，但 客户尚 未完成 安装调 试	—	(1) 合同签订后 30 日内电汇支付合同总价的 20%; (2) 乙方在设备具备发货条件后向甲方提交发货申请单，甲方 30 日内向乙方电汇支付合同金额的 30%作为发货款；(3) 货到验收合格后 30 日内甲方向乙方电汇支付合同总金额的 20%作为到货款；(4) 全部货物安装完毕并验收合格后 30 日内甲方向乙方电汇支付合同总金额的 20%作为验收款；(5) 合同总金额的 10%作为质量保证金，质保期满 30 日内电汇	455.40	227.70
2	项目二	客户二	整机采购	1,755.68	10.00	已到货 开箱验 收合 格，但 客户尚 未完成 安装调 试	—	(1) 合同生效，买方向卖方支付合同总额的 30%的预付款；(2) 设备发货前，买方向卖方支付合同总额的 30%的货款；(3) 货款付至合同额的 60%，卖方开具合同额的全额增值税发票；(4) 设备调试运行合格，买方向卖方支付合同总额的 30%的货款；(5) 合同额的 10%为质保金，质保期满无质量问题，一次性结清	526.70	175.57
3	项目三	客户三	整机采购	1,826.00	10.00	已到货 开箱验 收合 格，但 客户尚 未完成 安装调 试	370.68	(1) 本合同总价的 20%，应在合同签订后一个月内，买方支付给卖方。(2) 本合同总价的 30%，应在设备发货前，买方支付给卖方。(3) 本合同总价的 20%，应在设备到货后，买方支付给卖方。(4) 本合同总价的 20%，应在设备完成性能考核后支付给卖方。(5) 本合同总价的 10%为质量保证金，买方应在质量保证期满后一个月内一次付清此款项。	365.20	182.60
4	项目四	客户四	整机采购	709.29	5.00	已到货 开箱验 收合 格，但 客户尚 未完成 安装投 用	283.72	(1) 设备到厂后支付合同总额的 40%的费用；(2) 设备运至普光净化厂现场，经安装投用、性能标定验收合格后，支付合同总额 55%的费用；(3) 质保金为合同结算价的 5%，质保金期满无质量问题，无息返还。	390.11	35.46
5	项目五	客户五	整机采购	669.00	10.00	已到货 验收合 格，但 客户尚 未完成	66.90	(1) 预付款：甲方收到预付款保函并经验真后 15 日内向乙方支付合同总额 5%的合同预付款；(2) 进度款 1：甲方收到乙方提供的过程设计资料后 30 日内，甲方向乙方支付本合同总价 25%；(3) 进度款 2：	133.80	66.90

						安装投用		甲方收到乙方备货完毕通知书及设备已具备发货条件的影像资料后 30 日内，向乙方支付本合同总价 30%; (4) 到货款：所有设备运到甲方指定地点并经甲方到货验收合格且收到全额合规增值税专用发票后 60 日内，甲方向乙方支付本合同总价 10%; (5) 安调款：所有设备安装调试完毕通过甲方的验收，并获得验收证书且设备正常运转后 30 日内或者所有设备到甲方现场经验收合格后 180 日内，以先到时间为准，甲方向乙方支付合同总价 20%; (6) 质保金：所有设备质保期届满并经甲方确认无质量问题后 30 日内，甲方向乙方支付合同价的 10%。		
6	项目六	客户六	整机采购	327.84	15.00	已到货验收合格，但客户尚未完成安装调试	—	(1) 预付款：合同签订后根据项目进度甲方向乙方支付合同总价的 30%作为预付款；(2) 提货款：主要设备发货前 30 天乙方以书面方式通知甲方，经甲方确认后，甲方向乙方支付合同价款的 30%作为提货款；(3) 验收款：设备调试验收合格并向甲方提供现场签字确认的验收单后三十天内，甲方支付乙方合同价款的 25%货款作为验收款；(4) 质保金：合同价格的 15%作为设备质量保证金，待合同设备质量保证期届满且没有遗留质量问题后，30 日内支付给乙方合同剩余货款。	81.96	49.18
7	项目七	客户七	整机采购	385.00	10.00	已到货验收合格，但客户尚未完成设备联合调试	—	(1) 预付款 10%；(2) 卖方合同设备生产完毕并具备发货条件后，买方在收到卖方提交的下列全部单据并经审核无误后 30 日内，向卖方支付合同价格的 30%作为发货款；(3) 卖方按合同约定交付全部合同设备且现场验收合格后，买方在收到卖方提交的下列全部单据并经审核无误后，向卖方支付合同价格的 30%。(4) 买方在收到卖方提交的买卖双方签署的合同设备联合调试并验收合格证书后，经审核无误后，向卖方支付合同价格的 20%。(5) 买方在收到卖方提交的买方签署的质量保证期届满证书后 30 日内，向卖方支付合同价格的 10%。	77.00	38.50
8	项目八	客户八	整机采购	360.00	10.00	已到货验收合格，但客户尚未完成安装调试	—	(1) 合同签订后 30 日内电汇支付合同总价的 20%; (2) 乙方在设备具备发货条件后向甲方提交发货申请单，甲方 30 日内向乙方电汇支付合同金额的 30%作为发货款，乙方全部发货完成后 30 天内开具增值税专用发票给甲方；(3) 货到验收合格后 30 日内甲方向乙方电汇支付合同总金额的 20%作为到货款；(4) 全部货物安装完毕并验收合格后 30 日内甲方向乙方电汇支付合同总金额的 20%作为验收款；(5) 合同总金额的 10%作为质量保证金，质保期满 30 日内电汇。	72.00	36.00
9	项目九	客户九	整机采购	2,388.00	5.00	已验收	—	(1) 预付款为合同总价的 15%，在本合同生效后的 30 个工作日内乙方向甲方开具上述款项的收据，甲方收到收据后 60 个工作日内向乙方支付。(2) 甲方在收到乙方主要材料及外购件到货证明时，将合同总价款的 25%支付给乙方。(3) 产品经甲方现场初步验收合格后，甲方将合同总价款	—	119.40

							55%，支付给乙方。甲方在收到乙方开具的货款全额增值税发票后，60个工作日内向乙方支付该笔款项。（4）质保金为合同总价的5%，甲方在质保期满后60个工作日内向乙方支付，质保金不计利息。			
10	项目十	客户十	整机采购	269.00	10.00	已到货验收合格，但客户尚未完成安装调试	—	(1) 合同签订生效后，买方在收到下述文件后30天内向卖方支付合同价格30%的预付款；(2) 全部合同货物在卖方工厂制作完毕，具备发货条件，经买方检验合格后，买方收到卖方下述文件30天内向卖方支付合同价格30%的发货款；(3) 货物安装调试结束且装置投料试车、达到合同规定的性能指标，业主及买方应在30日内进行调试验收，验收合格后，买方在收到卖方下述文件30天内支付合同价格30%的调试验运行款；(4) 合同价格的10%作为合同货物的质量保证金。	80.70	26.90
合计	—	—	—	—	—	721.30	—	2,182.87	958.21	

## （二）结合客户的付款安排、客户类型变动情况等说明本期末合同资产的增长幅度远超营收的原因及合理性

由上表可知，公司客户的付款安排一般分为5个阶段：预付阶段、发货阶段、到货验收阶段、安装调试完成阶段和质保金。

2024年末，公司合同资产主要为未到期收款权和质保金，其中到期收款权系客户设备已到货验收（即已交付），达到合同约定和收入准则规定的收入确认条件，但由于客户尚未完成安装调试，产生的未到期收款权。本期末公司合同资产的增长幅度远超营业收入的原因为：2024年末，公司合同资产余额以非中石化客户为主，相较中石化客户，非中石化客户合同约定的安装调试验付款比例和质保金比例更高。

## 二、说明未到期收款权的具体内容、期末未收款原因及期后收款情况

未到期收款权主要原因系相关项目尚未达到合同约定的支付剩余货款的条件，剩余款项待客户安装调试后支付。公司负责送货不负责安装的项目，公司将产品发出并送达客户指定位置，经客户签收/验收确认时确认销售收入，但合同约定部分款项需要等客户完成对设备的安装调试最终验收后支付。对于公司产品已交付，控制权已转移至客户，但客户尚未完成调试验收部分的应收款项记入“合同资产-未到期收款权”核算。

截止2025年6月30日，未到期收款权的期后收款情况如下：

单位：万元

项目	2024年12月31日 账面余额	截止2025年6月30 日期后回款金额	期后回款比例
未到期收款权	2,795.41	59.87	2.14%

公司产品主要应用于大型化工项目，其核心设备化工泵需由具备相应资质的专业安装公司依据现场工况进行系统化安装。该过程涵盖精密管路连接、合规电气接线、多系统设备调试等关键工序，安装完成后还需进行系统联调联试与性能考核，直至设备持续运行稳定并达到设计指标方可完成最终验收。鉴于大型化工项目结构复杂、系统集成度高，整体验收程序严谨且周期较长，属于行业共性特征。因此，公司在产品交付客户后，受项目整体验收进度影响，安装调试款和质保金回款时间相对较长，导致期后回款较少，该情况符合行业普遍运营模式与资金结算特点。

(以下无正文)

(本页无正文，为《合肥华升泵阀股份有限公司关于对公司年报问询函的回复报告》之签章页)

