



中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

ZHONGXINGHUA CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

地址（location）：北京市丰台区丽泽路20号丽泽SOHO B座20层

20/F, Tower B, Lize SOHO, 20 Lize Road, Fengtai District, Beijing PR China

电话（tel）：010-51423818 传真（fax）：010-51423816

关于中通国脉通信股份有限公司

2025年年度报告的信息披露监管问询函的专项说明

中兴华报字（2026）第00000775号

上海证券交易所上市公司管理二部：

根据贵所贵部于2026年5月21日出具的《关于中通国脉通信股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2026】0860号）（以下简称“问询函”）的有关要求，中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”、“我们”）作为中通国脉通信股份有限公司（以下简称“中通国脉”“公司”）2025年度的年报审计机构，对问询函中涉及会计师的相关问题回复如下：

1. 关于内部控制否定意见所涉事项影响消除情况。公司2023年度财务报告相关内部控制否定意见显示，公司在工程项目过程管理、供应商管理和成本管控、物料存货管理以及工程审定管理等方面存在内部控制重大缺陷。审计机构对公司2025年度财务报告内部控制出具了标准无保留意见的审计报告。审计机构出具的专项说明显示，公司针对前期否定意见所涉重大缺陷，成立整改专项领导小组，并聘请专业审计机构辅助公司进行内部控制整改，相关重大缺陷的影响已消除。

请公司补充披露：（1）报告期内相关内部控制缺陷整改的具体措施、整改完成的具体时点以及整改完成后相关控制运行的时间、频率及效果；（2）公司审计委员会在督促公司建立健全反舞弊机制、完善内部控制缺陷等方面的履职情况。

请年审会计师：结合与前任会计师沟通情况等，说明认定公司前期内控否定意见所涉事项本期消除的具体判断过程，相关内控测试涵盖的期间，已执行



审计程序及获取的相应审计证据，并说明是否已经充分考虑前期内部控制缺陷对公司内部控制的影响。

【公司回复】:

一、报告期内相关内部控制缺陷整改的具体措施

公司针对前期内部控制审计报告否定意见所涉重大缺陷，成立了以董事长为组长、管理层及各核心部门负责人为成员的内控整改专项领导小组，2024 年公司已经引入了新的信息化平台系统“企管帮”，与原有系统采用“并行模式”对内部控制流程管理，对原有存在内部控制问题的重点领域进行“软切换”，进一步夯实了内部控制设计基础。2025 年 6 月公司聘请了专业审计机构辅助公司进行内部控制整改工作，制定了专项整改方案，核心部门严格按照专项整改方案设计流程开展工作。

（一）工程项目过程管理

1、重新制定《工程项目管理制度》，建立工程项目管理台账，明确项目立项、实施、验收、回款各环节责任。

2、更新 NC 立项审批流程，对于新业务采取以合同或订单为立项依据，安排专人审核，确保公司项目与客户的 PO 订单或合同相对应。

3、针对应收账款账龄不断加长的问題，公司安排专人与客户进行对账，梳理长期未回款的原因，基于逾期成因评估结果，分类制定针对性的解决对策。对于短期周转困难的优质客户，协商制定切实可行的分期付款计划；对于恶意拖欠或丧失偿债能力的客户，果断采取发送律师函、提起诉讼及财产保全等法律手段，最大程度保障公司资产安全。

（二）供应商管理和成本管控

1、修订《供应商管理办法》《成本管理制度》等文件，确保与内控要求一致。并组织制度培训，确保全员充分理解并遵照执行，并完成所有现行相关配套表单的更新替换，确保了新旧制度的平稳过渡。

2、公司成立招采部负责供应商遴选、考评及审核，引入竞争机制，建立供应商准入、退出机制，完善供应商评价系统，确保供应商资质合规、定价公允。加强对分公司供应商管理的监督，规范分公司供应商合作流程。



3、规范分公司成本管控流程，明确项目计划成本编审标准，加强项目成本动态监控；建立项目成本分析机制，定期分析项目成本差异。

4、优化成本管控措施，推行工程量清单计价模式，避免隐蔽工程或虚报工程量导致的成本失控。

（三）物料存货管理

1、修订《物料管理办法》，明确物料采购、验收、入库、领用、退库、报废等全流程操作标准，确保各环节责任清晰；

2、严格采购订单审批流程，明确采购需求需经需求部门、财务部门及管理层多级审批，杜绝未经审批的采购行为；

3、完善存货收发存流程，明确存货入库、出库审批权限，加强存货动态监控。

4、对存货每月末库房自检，每季末多部门联合盘点，科学规划库存，严格控制采购，优化仓储管理，做到定期盘点并加强内部审计，账实差异需查明原因（如损耗、盗窃、记账错误），并实施责任追究制；

5、明确由工程管理部负责施工物料管理，统计整理各地市各项目完整的存货进销存明细表，并开展全面存货盘点，核对 NC 系统出入库信息、线下单据与实际库存情况，调整差异，确保账实、账账、账表一致。

（四）工程审定管理

1、修订《工程审定管理办法》，明确工程立项、预算编制、变更审批、验收结算等环节的权责边界和审批权限，避免职责模糊或越权审批。

2、公司工程管理部对工程项目完成二级审定台账登记工作，并委派专职资料人员至各地市和业务单元，收集包括验收证书、决算文件、开完工报告、竣工图纸、审定单等相关文件，并将信息汇总至经营管理部，由经营管理部负责对相关资料进行审核无误后，将送审金额和审定金额报送管理层审批。

3、公司建立工程项目台账掌控工程项目的进度管理和送审信息，对工程闭环进度、工程款项收回、审定验收等情况进行统一管理。

4、工程项目管理软件，实现立项、预算、合同、付款、验收等全流程线上化。所有审批记录、合同文本、变更单据均需电子化存档，确保操作可追溯。



二、整改完成的具体时点

上述相关内部控制制度的修订、发布及配套的流程优化工作，均已于 2025 年 6 月 30 日前全部完成。相关整改措施已全面落地执行，关键岗位人员已完成新制度的专项培训。

在整改启动之日起 2 个月内，内审部门启动复查程序。通过严格对照验收标准，客观评估整改措施是否执行到位及风险是否有效消除，并最终形成《整改验证报告》，确保内控缺陷整改实现闭环管理。

三、整改完成后相关控制运行的时间、频率

根据《企业内部控制审计指引实施意见》，如果被审计单位在基准日前对存在缺陷的控制进行了整改，整改后的控制需要运行足够长的时间，才能使注册会计师得出其是否有效的审计结论。注册会计师应当根据控制的性质和与控制相关的风险，合理运用职业判断，确定整改后控制运行的最短期间（或整改后控制的最少运行次数）以及最少测试数量。整改后控制运行的最短期间（或最少运行次数）和最少测试数量参见下表。

控制运行频率	整改后控制运行的最短期间或最少运行次数	最少测试数量
每季一次	2 个季度	2
每月一次	2 个月	2
每周一次	5 周	5
每天一次	20 天	20
每天多次	25 次 (分布于涵盖多天的期间, 通常不少于 15 天)	25

整改完成后至 2025 年 12 月 31 日，相关内部控制已稳定运行超过 6 个月。在此期间，各项关键控制活动严格按照新制度规定的频率执行。

控制类别	关键控制节点	频率
工程项目过程管理	公司项目与客户的 PO 订单或合同相对应	每天多次
	定期与客户对账	国企运营商每季度一次，国企非运营商每半年一次，其他每年一次。同时根据业务需要不定期与客户对账
	客户回款与项目匹配	每天多次
供应商管理和成本管控	供应商入库	至少每季度一次
	供应商遴选	每天多次



控制类别	关键控制节点	频率
	合同签署	每天多次
	采购定价	每天多次
	项目进度更新	每周一次
	外包结算管理	每天多次
	外包结算挂账	每天多次
	资金支付	每天多次
	编制项目计划成本	每天多次
	项目成本动态监控	至少每月一次
物料存货管理	采购订单审批	每天多次
	存货入库、出库审批	每天多次
	存货入库、出库挂账	每天多次
	存货盘点	每月一次/每季度一次
工程审定管理	将送审金额和审定金额报送管理层审批	每天多次
	收入确认	时点法：每天多次、时段法：每月多次
	登记工程项目台账	每天多次

综上，公司整改后控制运行的最短期间满足《企业内部控制审计指引实施意见》的要求。

四、整改效果

（一）工程项目过程管理

修订《工程项目管理制度》并建立规范台账，通过 NC 系统审批更新及专人审核，确保以正式合同或 PO 订单为立项前提。同时，以正式合同或 PO 订单作为立项的前提，从根源上降低了项目回款错配的可能性，提升了回款规范性，有效防范坏账风险。

（二）供应商管理和成本管控

成立独立招采部并修订《供应商管理办法》，将供应商管理权收归总部，引入准入退出及竞争机制。规范分公司成本管控流程，明确计划成本编审标准，全面推行工程量清单计价模式，有效杜绝虚报问题并控制超预算现象。

（三）物料存货管理

修订《物料管理办法》，明确全流程操作标准，严格采购审批与出入库权限。通过月度自检与季度联合盘点，实现 NC 系统、线下单据与实际库存全面相符，为合同履行成本核算提供准确数据支撑。



（四）工程审定管理

修订《工程审定管理办法》并建立工程项目台账，明确各环节权责，实现工程进度与送审信息的统一管控，确保工程闭环进度可视化与可追溯。委派专职人员保障关键资料的完整性与及时性，并由经营管理部集中复核形成交叉监督，提升结算数据的真实性与准确性。依托审定台账和全过程管理，动态跟踪应收工程款项，有效规避结算延误，降低坏账风险，保障资金安全与经营效益。

五、公司审计委员会在督促公司建立健全反舞弊机制、完善内部控制缺陷等方面的履职情况。

报告期内，公司董事会审计委员会严格按照《公司法》《上市公司治理准则》及公司《董事会审计委员会工作细则》等相关法律法规的要求，本着勤勉尽责的原则，重点在督促公司建立健全反舞弊机制、完善内部控制缺陷整改等方面开展了以下工作：

（一）建立健全反舞弊机制

1、监督举报渠道与线索核查

审计委员会定期检查公司独立举报渠道（如举报热线、邮箱等）的畅通与保密情况。报告期内，公司累计核查各类举报线索 5 次，对查实的违规行为进行了严肃处理，有效发挥了内部监督的震慑作用，进一步筑牢了合规经营的防线。

2、推动反舞弊文化与问责

公司常态化开展反舞弊文化与问责培训，报告期内累计举办专项培训 8 次。培训内容紧扣公司合规制度与问责机制，通过案例剖析与制度宣贯，进一步强化了全体员工的合规意识与底线思维，切实将廉洁理念内化于心、外化于行。同时，对于日常监督中发现的违规违纪责任人，审计委员会严肃督促公司落实内部问责与追责机制，切实维护公司及全体股东的合法权益。

（二）督促内部控制缺陷整改

1、统筹整改方案与资源协调

审计委员会认真审阅了管理层制定的内控缺陷整改方案，评估其合理性与可行性。针对前期重大缺陷，审计委员会支持并督促公司成立整改专项领导小组，并在公司选聘会计师的过程中对参与选聘的会计师事务所的专业资质、人力及其



他资源配备、经验和声誉以及在公司整改过程可以提供的专业指导能力持续进行了关注与跟进，并提出相关指导意见，确保公司选择合适的会计师事务所，以维护公司的财务透明度和合法合规性。

2、全过程跟踪整改进度

报告期内，审计委员会通过定期听取内审部门及管理层汇报，对整改措施的落实情况进行了全过程跟踪。重点关注相关内控制度是否完成修订、关键业务流程是否优化、相关责任人是否明确权责等具体执行细节。

3、评估整改效果与运行有效性

在整改完成后，审计委员会指导内部审计部门对整改后的关键控制点进行了专项测试与评价。重点审查了相关控制措施在整改完成后的运行时间、执行频率及实际效果，确认相关重大缺陷的影响已消除，新的内部控制体系设计合理且运行有效，并据此审阅通过了公司年度内部控制评价报告。

【年审会计师回复】：

一、与前任会计师的沟通

在接受委托前及审计过程中，我们已严格按照《中国注册会计师审计准则》的要求，与前任会计师进行了必要且充分的沟通。我们重点询问了前期导致内控否定意见的具体缺陷成因。通过与前任会计师的沟通，我们全面了解了前期公司内部控制的薄弱环节和风险高发领域，并将其作为本期评估控制风险和制定审计计划的重要依据。

二、认定公司前期内控否定意见所涉事项本期消除的具体判断过程

我们已按照《企业内部控制审计指引实施意见》及审计准则要求，对公司2023年度内控否定意见所涉重大缺陷的整改情况执行了充分审计程序。公司针对工程项目过程管理、供应商管理和成本管控、物料存货管理、工程审定管理等均已完成全面整改，相关制度于2025年上半年全部落地并稳定运行至年末，运行期间满足监管规定的最短时长要求。

我们按控制频率确定了最低测试数量，对工程项目过程管理、供应商管理和成本管控、物料存货管理、工程审定管理等关键控制执行了询问、观察、检查、抽样、穿行测试、控制测试及重新计算等程序，实际测试数量均高于最低要求，



测试结果显示各项控制运行有效、测试过程未发现重大偏差，原缺陷已全部整改闭环，相关风险事项已处置完毕。

我们获取了制度文件、审批记录、业务合同、会计凭证、项目台账、银行回单等充分、适当的审计证据，能够合理确认 2023 年度内控否定意见涉及事项已完全消除。

三、相关内控测试涵盖的期间

针对前期内控否定意见涉及的重大缺陷，公司于 2025 年 6 月 30 日前完成制度修订、流程优化以及人员培训。我们选取了 2025 年 7 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日作为内控测试涵盖期间。

四、已执行的审计程序及获取的相应审计证据

（一）工程项目过程管理

1、实施的主要审计程序

- （1）访谈工程及经营管理部门，了解立项审批、台账维护及订单匹配机制；
- （2）获取并查阅《工程项目管理制度》等相关制度文件，执行立项全流程穿行测试，评价内控设计的合理性；
- （3）抽取 2025 年下半年立项工程项目清单、项目管理台账及客户正式 PO 订单，采用随机抽样方式选取 40 个样本，核对项目与订单的对应关系；
- （4）查阅应收账款对账制度，核实对账要求；采用分层选样法（依据客户类型分层）抽取 20 个样本，核查定期对账记录的完整性与准确性；
- （5）针对多项目并行重点客户，随机抽样 35 个样本，核对银行回款单据、会计凭证、对应发票以及甲方回款的项目明细，核实回款错配情形。

2、获取的主要审计证据

修订后的《工程项目管理制度》和《财务部管理制度》、访谈记录、项目管理台账、NC 系统立项审批流截图以及对应的客户合同或 PO 订单、银行收款回单、会计凭证、对应发票、甲方回款的项目明细。

（二）供应商管理和成本管控

1、实施的主要审计程序



(1) 访谈招采部、工程管理部、经营管理部及下属分公司相关岗位人员，了解外协供应商遴选、合同签署、定价结算、计划成本编审、进度管理、完工结算、付款审批的全流程制度，以及总部对分公司的监督职责与执行方式；

(2) 获取公司《供应商管理办法》、《成本管理制度》等相关制度文件，检查总部对分公司供应商及成本管理的监督职责约定，评价管控制度设计的有效性；

(3) 获取最新的组织架构图与部门职责说明书，确认招采部是否已成立；

(4) 采用系统选样法抽取 32 个外协供应商样本，检查资质、遴选评审及准入审批，验证供应商遴选合规性；

(5) 采用随机选样法抽取 30 个外协采购合同及定价审批资料，核查签署权限、定价依据及审批流程；

(6) 采用分层选样法抽取 32 个项目样本，检查进度周报、完工验收及结算报告，评价进度跟踪与结算环节内控执行情况；

(7) 采用分层选样法抽取 28 个项目样本，检查会计凭证、供应商完工验收及结算资料，验证分包结算财务核算的及时与准确；

(8) 采用系统选样法抽取 26 个工程项目付款样本，检查付款申请、结算依据及审批流程，评价付款环节内控有效性；

(9) 采用分层选样法抽取 31 个工程项目样本，对比计划成本与实际归集成本，测算成本偏差率并统计超支情况。

2、获取的主要审计证据

修订后的《供应商管理办法》和《成本管理制度》、组织架构图及岗位职责说明书、访谈记录、合格供应商名录、资质证明材料、遴选评审表、准入审批文件、《年度合格供应商评价表》、合同会签单、采购合同、价格审批单、项目进度周报及台账、会计凭证、完工验收报告、工程结算表及审批单据、付款回单及审批流截图、工程项目计划成本表、计划成本编审审批记录、成本偏差统计分析表。

(三) 物料存货管理

1、实施的主要审计程序



(1) 获取并查阅《物料管理办法》，了解物料出入库审批、系统操作流程及岗位职责；

(2) 采用随机选样法抽查 35 个物料采购及出入库单据样本，检查审批手续与流转归档，评价收发控制有效性，与会计凭证核对，验证财务核算的及时与准确；

(3) 核对 NC 系统数据、线下单据与现场实物盘点结果，统计账账、账实差异金额；

(4) 检查 2025 年下半年月度自检报告及第三、四季度联合盘点报告。

2、获取的主要审计证据

修订后的《物料管理办法》、NC 系统审批流截图及出入库明细、线下出入库单、会计凭证、月度库房自检记录及季度盘库记录。

(四) 工程审定管理

1、实施的主要审计程序

(1) 访谈工程、经营、财务及生产单位相关人员，全面了解工程竣工终验、送审资料编制、内部多级审核、对外报审提交、审计过程跟踪、审定结果确认、项目关账闭环的全流程管理要求、岗位职责划分，以及管理层掌握工程送审及审定整体情况的管控路径；

(2) 获取并查阅公司《工程审定管理办法》，核对制度中关于送审前置条件、送审资料清单、NC 系统审批流程、部门审核职责、进度台账管理、审定后关账的具体规定，评价工程审定全流程内控设计的完整性与合理性；

(3) 采用系统选样法抽取 28 个已送审项目样本，核查送审前置条件是否达标，检查终验报告及分包结算资料的完整性与有效性；

(4) 采用随机选样法抽取 30 个项目样本，核对送审资料的完整性与规范性，追踪 NC 系统审批轨迹，核实内部多级审批是否完整；

(5) 获取 2025 年度已完工项目清单，检查公司是否建立覆盖全量项目的工程送审进度管理台账，核实台账对项目送审及审定状态的登记信息；

(6) 采用系统选样法抽取 28 个已取得审定结果的项目样本，检查 NC 系统中结算审定流程的发起及审定金额审批程序的完整性；



(7) 采用分层选样法抽取时点法确认收入项目 30 个样本、时段法确认收入项目 26 个样本，检查收入确认资料，验证财务核算的及时与准确。

2、获取的主要审计证据

修订后的《工程审定管理办法》、访谈记录、终验报告、分包结算资料、全套工程送审资料、工程审定台账、NC 系统结算审计与审定流程审批记录、第三方结算审定单、会计凭证、进度计量单。

五、说明是否已经充分考虑前期内部控制缺陷对公司内部控制的影响

我们已经充分考虑前期内部控制缺陷对公司内部控制的影响，公司已经采取了有效的整改措施，基于执行的审计程序和取得的审计证据，我们认为公司 2023 年度内部控制审计报告中否定意见涉及事项的影响已消除。

2. 关于主营业务结构及客户供应商变化情况。年报显示，公司 2025 年实现营业收入 4.17 亿元，其中系统集成和软件开发收入 0.63 亿元，同比增长 89.34%，毛利率 2.35%，同比减少 11.07 个百分点；新增建设工程及技术服务业务，对应收入分别为 0.74 亿元和 0.27 亿元，毛利率分别为 6.6%和 1.25%，成本构成中劳务外协占比较高。分季度看，第三、四季度合计确认收入 2.42 亿元，占全年收入的 58%。此外，公司前五名客户中，第一、二、四、五大客户均为新增客户；前五名供应商中第一、三、四、五大供应商均为新增供应商。

请公司补充披露：（1）区分主要业务类型列示前五大客户及供应商情况，包括但不限于名称、关联关系、是否新增、公司销售或采购的主要产品或服务类型、交易金额、期末应收及预付余额、期后回款或交付情况，并针对新增客户和供应商列示其成立时间、注册资本、股东情况、员工人数、主营业务及规模、财务状况、资信状况、以及拓展渠道，说明客户及供应商大幅变动的原因及合理性，相关业务开展是否具有可持续性；（2）2025 年下半年收入确认前十大工程项目的销售采购情况，包括客户及项目名称、合同金额、合同签订时间、验收时间、截至报告期末的履约进度、已确认收入成本和期后回款情况，以及成本结构及主要供应商，说明收入确认时点及依据，是否存在期末突击确认收入的情形；（3）补充披露建设工程业务及技术服务业务模式、关键环节，并结合项目类型、客户结构、成本构成等，分析建设工程及技术服务业务毛利率是



否与同行业存在较大差异及差异原因，系统集成和软件开发业务收入及毛利率大幅变动的原因；（4）补充披露各业务板块的收入核算方法及金额，并结合相关业务毛利率较低、劳务外协费占比较高等情况，说明是否实质上构成分包或委托代理、按照总额法确认收入是否符合准则要求，是否形成稳定业务模式、是否属于营业收入扣除项目。请年审会计师发表意见。

【公司回复】：

一、区分主要业务类型列示前五大客户及供应商情况，包括但不限于名称、关联关系、是否新增、公司销售或采购的主要产品或服务类型、交易金额、期末应收及预付余额、期后回款或交付情况，并针对新增客户和供应商列示其成立时间、注册资本、股东情况、员工人数、主营业务及规模、财务状况、资信状况、以及拓展渠道，说明客户及供应商大幅变动的原因及合理性，相关业务开展是否具有可持续性；

（一）区分主要业务类型列示前五大客户及供应商情况（以下全部单位：万元）

1、通信管线及通信设备安装工程前五大客户及供应商情况

（1）客户情况

客户名称	关联关系	是否新增	交易内容	交易金额	期末应收余额	期后回款
吉林省云联数创科技有限公司	否	是	通信线路工程、通信设备工程	2,733.97	2,733.97	1,519.78
江苏华垦建筑工程有限公司	否	是	智能化安装	1,837.84	1,219.16	780.72
华通誉球通信产业集团股份有限公司	否	否	通信线路工程	1,605.12	1,945.93	-
中国联合网络通信有限公司吉林省分公司	否	否	通信工程施工，通信设备工程	1,604.58	19,756.25	2,544.54
中国移动通信集团河南有限公司濮阳分公司	否	否	通信设备工程及智能化设备安装	1,475.04	1,439.69	214.99
合计				9,256.55	27,095.00	5,060.03

（2）供应商情况



供应商名称	关联关系	是否新增	交易内容	交易金额	期末预付账款余额	期后交付情况
吉林昌晟建设（集团）有限公司	否	否	通信线路、设备施工劳务分包	1,611.96	-	不适用
浙江立氮信息技术有限公司	否	是	通信线路、设备施工劳务分包	1,306.76	-	不适用
吉林晟悦科技有限公司	否	是	通信线路、设备施工劳务分包	1,292.71	-	不适用
辽宁驰云科技有限公司	否	是	智能化软硬件安装及材料组装	1,007.53	-	不适用
浙江络克信息技术有限公司	否	是	通信线路施工及劳务分包	938.03	-	不适用
合计				6,156.99	-	——

2、通信网络维护服务前五大客户及供应商情况

(1) 客户情况

客户名称	关联关系	是否新增	交易内容	交易金额	期末应收余额	期后回款
中国移动通信集团黑龙江有限公司	否	否	系统资源技术维护服务	599.99	23.01	-
中国铁塔股份有限公司四平市分公司	否	否	通信电源设备施工及维护	74.17	-	-
中国移动通信集团吉林有限公司长春分公司	否	否	通信工程施工及维护服务	70.77	3,266.61	335.23
铁塔能源有限公司山西分公司	否	否	铁塔系统备电维护	29.24	-	-
中国铁塔股份有限公司辽源市分公司	否	否	通信电源设备施工及维护	25.43	40.01	26.12
合计				799.60	3,329.63	521.21

(2) 供应商情况

供应商名称	关联关系	是否新增	交易内容	交易金额	期末预付账款余额	期后交付情况
巽讯科技（黑龙江）有限公司	否	否	系统资源技术维护服务	581.99	-	不适用
浙江文锦信息技术有限公司	否	否	铁塔设备维护	325.97	-	不适用
吉林昌晟建设（集团）有限公司	否	否	工程施工、铁塔设备维护	51.08	-	不适用
吉林天通通信有	否	否	工程施工、网络	43.63	-	不适用



供应商名称	关联关系	是否新增	交易内容	交易金额	期末预付账款余额	期后交付情况
限公司			维护服务			
长春市华远实业有限公司	否	否	通信线路维护及劳务分包	8.91	-	不适用
合计				1,011.58	-	---

3、互联网数据中心（IDC）运营维护及增值服务前五大客户及供应商情况

（1）客户情况

客户名称	关联关系	是否新增	交易内容	交易金额	期末应收余额	期后回款
中国电信股份有限公司上海分公司	否	否	IDC 运营维护及增值服务	1,128.27	6.26	-

（2）供应商情况

供应商名称	关联关系	是否新增	交易内容	交易金额	期末预付账款余额	期后交付情况
南京云嘉德信息科技有限公司	否	否	设备维保服务	10.46	-	不适用

说明：该类业务仅一个客户和供应商

4、系统集成、软件开发前五大客户及供应商情况

（1）客户情况

客户名称	关联关系	是否新增	交易内容	交易金额	期末应收余额	期后回款
上海公路投资建设发展有限公司	否	否	军工路快速路配套工程	1,807.34	805.92	-
河南产业互联网联合发展有限公司	否	是	弱电智能化项目安装工程	1,074.64	1,538.22	328.16
中电信数智科技有限公司辽宁分公司	否	否	智能化软硬件技术服务及智能化设备	585.45	335.94	-
长春市轨道交通集团有限公司	否	否	轨道交通配套工程	551.30	186.06	-
中铁二十二局集团第五工程有限公司	否	是	智能化软硬件技术服务及智能化设备	438.87	467.62	-
合计				4,457.60	3,333.76	328.16

（2）供应商情况



供应商名称	关联关系	是否新增	交易内容	交易金额	期末预付账款余额	期后交付情况
中讯邮电咨询设计院有限公司上海分公司	否	否	线路迁改配套工程及劳务分包	1,753.12	-	不适用
北京中青旅创格科技有限公司	否	是	系统集成项目及劳务分包	835.82	-	不适用
辽宁驰云科技有限公司	否	是	信息化解决方案及劳务分包	526.91	-	不适用
长春伟艺科技有限公司	否	是	酒店智能化工程	420.69	-	不适用
大连杰通电子科技有限公司	否	否	智能化软硬件技术服务及材料商	329.86	-	不适用
合计				3,866.40	-	---

5、基建工程前五大客户及供应商情况

(1) 客户情况

客户名称	关联关系	是否新增	交易内容	交易金额	期末应收余额	期后回款
中建三局集团有限公司	否	是	弱电智能化集成、机电设施设备分包	2,410.88	451.69	370.00
南通四建集团有限公司喀什分公司	否	是	建筑厂房类钢结构、水电暖、消防通风管道工程	1,632.25	427.20	-
新疆金正建投工程集团有限公司	是	是	消防工程分包、光伏项目分包	1,454.15	1,422.57	73.13
新疆中钧智能装备有限公司	是	是	建筑安防工程	729.87	308.37	-
蚌埠瑞熙新能源科技有限公司	否	是	厂房装修改造，消防工程	387.08	375.47	52.74
合计				6,614.23	2,985.30	495.87

(2) 供应商情况



供应商名称	关联关系	是否新增	交易内容	交易金额	期末预付账款余额	期后交付情况
浙江文锦信息技术有限公司	否	否	设备施工及劳务分包	780.90	-	不适用
新疆程格商贸有限公司	否	是	设备施工及材料供应商	693.16	-	不适用
新疆金信劳务有限公司	否	是	机电工程施工劳务分包	635.84	-	不适用
新疆云泽工程管理有限公司	否	是	设备施工及材料供应商	440.17	-	不适用
阿勒泰中钧劳务有限责任公司	否	是	光伏建设劳务分包	384.87	-	不适用
合计				2,934.94	-	——

6、技术服务前五大客户及供应商情况

(1) 客户情况

客户名称	关联关系	是否新增	交易内容	交易金额	期末应收余额	期后回款
中电信数智科技有限公司沈阳分公司	否	否	智能化软硬件技术服务及智能化设备	1,226.42	2,167.36	-
华通誉球通信产业集团股份有限公司	否	否	技术服务	487.82	1,945.93	-
河南产业互联网联合发展有限公司	否	是	弱电项目技术服务	344.35	1,538.22	328.16
吉林悦通科技有限公司	否	否	视频监控系统运维服务、智慧城市建设施工	271.37	2,792.17	175.66
中国移动通信集团吉林有限公司吉林市分公司	否	否	智能化软硬件技术服务及智能化设备	184.32	1,825.78	-
合计				2,514.27	10,269.46	503.82

(2) 供应商情况

供应商名称	关联关系	是否新增	交易内容	交易金额	期末预付账款余额	期后交付情况
吉林晟悦科技有限公司	否	是	设备施工技术服务及劳务分包	2,114.45	-	不适用
吉林省华鸿电信技术有限公司	否	否	信息维护，系统调试技术服务	453.68	-	不适用
浙江大华科技有限公司	否	否	技术服务劳务分包商和设备材料商	300.33	-	不适用



供应商名称	关联关系	是否新增	交易内容	交易金额	期末预付账款余额	期后交付情况
吉林昌晟建设（集团）有限公司	否	否	设备施工技术服务及劳务分包	205.00	-	不适用
吉林腾煦建设工程有限公司	否	否	设备施工技术服务及劳务分包	140.69	-	不适用
合计				3,214.14	-	——



（二）针对新增客户和供应商列示其成立时间、注册资本、股东情况、员工人数、主营业务及规模、财务状况、资信状况、以及拓展渠道

（1）新增客户情况

客户名称	成立时间	注册资本	股东情况	员工人数	主营业务及规模	财务状况	资信状况	拓展渠道
吉林省云联数创科技有限公司	2022/6/27	500 万元	白山市成明实业有限公司持股 51%、联通创新创业投资有限公司 49%	12	主营业务：数字政府、智慧城市、政务云运营、5G/AI/物联网应用及网络安全运维 规模：年营业额 3000 万元-6000 万元、资产总额 600 万元-1200 万元	良好	良好	投标
江苏华垦建筑工程有限公司	2022/01/27	2000 万元	江苏建勇建筑工程有限公司持股 100%	13	主营业务：房建市政总承包、装饰装修、电力电气安装 规模：年营业额 1000 万元-5000 万元、资产总额 800 万元-3000 万元	良好	良好	投标
河南产业互联网联合发展有限公司	2019/05/30	10000 万元	联通数字科技有限公司持股 40%、河南信产混改股权投资基金（有限合伙）持股 30%、豫信电子科技集团有限公司持股 30%	42	主营业务：新型智慧城市建设运营、智慧政务信息化、产业互联网集成、5G 应用研发，提供工业数字化与系统集成技术服务 规模：年营业额约 4 亿元、资产总额约 3000 万元	良好	良好	投标
中建三局集团有限公司	2003/12/29	1531800 万元	中国建筑第三工程局有限公司持股 100%	14015	主营业务：对外承包工程、建设工程施工、建设工程勘察、设计、建设工程监理 规模：年营业额 4000 亿元-4200 亿元、资产总额 3000 亿	良好	良好	投标



客户名称	成立时间	注册资本	股东情况	员工人数	主营业务及规模	财务状况	资信状况	拓展渠道
					元-3400 亿元			
南通四建集团有限公司喀什分公司	2024/07/18	100800 万元	海达控股集团有限公司 83.30%	约 50	主营业务：房屋建筑、市政、机电等工程施工 规模：年营业额 1300 万元-1350 万元、资产总额 730 万元-760 万元	良好	良好	投标
新疆金正建设工程集团有限公司	1998/11/03	90000 万元	新疆金正实业集团有限公司持股 98.57%	245	主营业务：房建、市政、水利、公路、矿山、机电工程总承包，配套钢结构、装修、特种设备安装 规模：年营业额 350 亿元-400 亿元、资产总额 15 亿元-17 亿元	良好	良好	投标
新疆中钧智能装备有限公司	2018/04/17	5000 万元	新疆金正实业集团有限公司持股 100%	5	主营业务：智能装备制造、AI 软件开发、系统集成、建材机电销售、工程施工与数字化服务 规模：年营业额约 4000 万元、资产总额约 1.2 亿元	良好	良好	投标
蚌埠瑞熙新能源科技有限公司	2025/06/12	5000 万元	瑞熙（苏州）智能科技有限公司持股 100%	约 50	主营业务：储能与新能源技术研发、电池及光伏设备制造销售、能源工程施工与技术服务 规模：年营业额 120 万元-150 万元，资产总额 80 万元-100 万元	良好	良好	推荐

(2) 新增供应商情况



供应商名称	成立时间	注册资本	股东情况	员工人数	主营业务及规模	财务状况	资信状况	拓展渠道
浙江立氮信息技术有限公司	2022/03/01	5000 万元	程立萍持股 51%、郑珂持股 49%	25	主营业务：信息技术服务、系统集成、软件开发、通信工程施工及 IT 设备销售 规模：年营业额 2200 万元-4500 万元、资产总额 3200 万元-5800 万元	良好	AAA 信用企业	招标
吉林晟悦科技有限公司	2025/01/23	100 万元	吉林昌晟建设（集团）有限公司持股 99%，管笕舜持股 1%	8	主营业务：数字技术服务、信息系统集成、通信设备销售 规模：年营业额 800 万元-1300 万元、资产总额 70 万元-110 万元	良好	良好	邀请
辽宁驰云科技有限公司	2023/12/26	300 万元	杨悦持股 80%、丛钢持股 20%	约 30	主营业务：5G 通信技术服务、网络安全软件开发、信息系统集成、IT 与建材销售 规模：年营业额约 2500 万元	良好	良好	邀请
浙江络克信息技术有限公司	2022/03/01	2000 万元	程立萍持股 99%、舒吉菲晓 1%	25	主营业务：通信工程施工、信息系统集成、软件开发、技术服务及 IT 设备销售 规模：年营业额约 130 万元、资产总额约 200 万元	良好	AAA 信用企业	招标
北京中青旅创格科技有限公司	1995/01/18	10000 万	中青旅控股股份有限公司 90%、北京中盛宜管理咨询有限公司 10%	216	主营业务：IT 产品硬件代理、系统集成、云计算与网络安全服务 规模：年营业额约 53.61 亿元、资产总额 35.87 亿元	良好	良好	邀请
长春伟艺科技有限公司	2022/11/02	1000 万	徐昊持股 70%、李伟持股 30%	约 10	主营业务：电气技术服务、智能设备销售、电气设备维修及智能控制系统集成 规模：年营业额 500 万元-800 万元	良好	良好	邀请



供应商名称	成立时间	注册资本	股东情况	员工人数	主营业务及规模	财务状况	资信状况	拓展渠道
新疆程格商贸有限公司	2023/12/12	500 万元	罗庆林持股 100%	16	主营业务：建筑工程施工、建筑材料销售、工程技术服务与信息系统集成 规模：年营业额 2000 万元-3000 万元、资产总额约 600 万元	良好	良好	招标
新疆金信劳务有限公司	2023/10/10	50 万元	张亚玲持股 100%	15	主营业务：建筑劳务分包、建设工程施工、土石方与园林绿化等工程作业及配套技术服务 规模：年营业额约 560 万元、资产总额约 80 万元	良好	良好	邀请
新疆云泽工程管理有限公司	2020/11/20	100 万元	陈凯 100%	10	主营业务：工程管理服务、工程技术咨询、工程勘察设计、环保水利咨询及建材机电销售 规模：年营业额 2000 万元-3000 万元、资产总额约 400 万元	良好	良好	招标
阿勒泰中钧劳务有限责任公司	2016/06/13	200 万元	新疆中钧建筑劳务有限公司 100%	18	主营业务：建筑劳务分包、管道工程与设备安装、工程机械租赁及建材销售 规模：年营业额 1 亿元-2 亿元、资产总额 400 万元-500 万元	良好	良好	招标



（三）说明客户及供应商大幅变动的原因及合理性，相关业务开展是否具有可持续性

1、客户大幅变动的原因及合理性

（1）主动推进业务结构战略转型，拓宽客户群体与业务区域

受传统通信基建投资收缩影响，公司主动调整经营策略，积极拓展外部市场并丰富业务渠道。一方面，公司正逐步摆脱对单一运营商传统基站及管线施工业务的依赖，向政企数字化、智慧城市等高附加值业务延伸，客户群体从传统通信运营商向公安、教育、交通等政企客户拓展；另一方面，公司业务版图从东北地区向全国多区域辐射，随着异地项目的落地，新增客户数量显著增加。

（2）行业固有属性叠加全国化布局，导致客户名单呈现年度波动

通信工程行业具有显著的项目制特征，单项目周期结束后客户自动退出前列名单，天然存在年度波动性。三年前，公司业务主要深耕吉林省内，收入集中于三大运营商，客户结构相对稳定；近两年，公司全面开展全国化业务，多省份异地大额项目分批落地，新旧异地客户交替上榜，进一步放大了年度客户名单的变动幅度。该变动符合行业客观规律，具备商业合理性。

（3）客户集中度持续优化，业务真实性与合规性有保障

随着客户群体的多元化，公司前五大客户收入占比显著下降，客户集中度持续优化，整体抗风险能力进一步增强。针对所有新增客户，公司均严格履行正规招投标流程，相关合同签署、项目验收及回款等资料完整齐备，业务具备真实商业背景且全程可追溯。

2、供应商大幅变动的原因及合理性

（1）采购体系合规重构与供应链优化

公司前期经历了重整程序，为夯实经营基础，全面对内控体系进行了整改与重构。在采购端，公司主动清理了历史遗留的关联采购及低效供应商，全面推行公开招标与竞争性谈判等采购模式，对供应商库进行了全面更新与洗牌。在此基础上，公司择优引入了报价合理、信用账期宽松且履约能力强的优质外协供应商，旨在逐步优化公司的现金流状况并有效压降项目成本。

（2）供应商变更与公司业务模式变动相匹配。



①业务模式变动内容

变动前公司采用一体化总包模式，作为总承包方负责方案设计、材料采购、现场施工、后期运维全链条服务，核心主材均由公司统一采购交付项目。变动后调整为专业分包模式：针对规模较大的改造项目，将核心材料供应环节交由具备区域集采优势、工程资质的专业供应商分包合作，公司不再承担全额材料采购储备，仅保留施工安装、技术调试、整体项目管控核心职责，实现聚焦核心业务、剥离非核心环节的调整目标。

②供应商变更匹配依据

本次供应商变更完全适配业务模式调整，匹配依据共有三点：一是新业务模式要求供应商同时具备材料供应与小型分包施工能力，原供应商仅能提供单一材料供应，无法满足合作要求，新供应商符合资质要求；二是当前市场以老旧改造项目为主，项目分散、交付周期紧，新供应商在项目覆盖区域设有仓储服务网点，可满足随用随供需求，原供应商跨区域服务成本高，适配性不足；三是新模式降低了公司自有储备资金占比，要求供应商配合阶段性垫资供应，新供应商资金实力与信用条件符合要求，匹配调整后资金周转逻辑。

③业务模式变动对供应商选择的影响

业务模式变动从根本上调整了供应商选择标准：原标准仅考察产品质量与供货价格，新标准新增工程资质、本地化服务能力、资金周转能力考察项；原要求仅需批量供货，新要求需配合项目进度分期供应，协助完成现场配送与安装辅助，对响应速度和服务能力要求显著提升；同时公司更倾向与规模适中、响应灵活的细分领域供应商合作，替代原大规模单一材料供应商。本次供应商变更完全按照新标准推进，符合业务模式调整的需求。

3、相关业务开展可持续性判断

（1）公司治理与信用体系全面修复，经营秩序稳步恢复。

随着重整程序的顺利终结及实际控制人的变更落地，公司债务风险已逐步出清，信用体系得到全面修复。目前，公司已恢复正常招投标及其他日常经营活动。在内部治理方面，团队凝聚力显著增强，6名核心骨干员工主动放弃或退回离职



补偿金并重返关键岗位；在外部市场方面，客情关系修复成效显著，已有十余家老客户恢复合作并开展新业务，为公司持续经营奠定了坚实基础。

（2）核心资质壁垒稳固，业务结构优化保障经营可持续性

公司底蕴深厚，现拥有“通信工程施工总承包壹级”、“电子与智能化工程专业承包壹级”及“通信信息网络系统集成甲级”等 15 项高等级核心资质。尽管受前期信用状况及涉诉事项影响，公司在传统运营商项目的中标比例有所下滑，但公司仍稳固保有与三大运营商及中国铁塔的合作基本面。同时，公司积极拓展政企数字化等新赛道，新业务订单稳定且合作关系良好，有效对冲了传统通信基建业务下滑的风险，整体经营具备较强的可持续性。

（3）公司经营状况持续改善，呈现稳健向好态势。

2025 年度，公司实现营业收入 4.17 亿元，同比增长 17.42%；受多重因素影响，全年归母净利润为-1.635 亿元，扣非归母净利润为-1.484 亿元。进入 2026 年，公司盈利能力逐步修复，并于第一季度成功实现扭亏为盈。2026 年一季度，公司实现营业收入 1.047 亿元，归母净利润达 673.91 万元，扣非归母净利润达 667.55 万元。整体来看，公司主营业务盈利能力持续修复，经营现金流状况逐步改善，基本面呈现积极反转信号。



二、2025 年下半年收入确认前十大工程项目的销售采购情况，包括客户及项目名称、合同金额、合同签订时间、验收时间、截至报告期末的履约进度、已确认收入成本和期后回款情况，以及成本结构及主要供应商，说明收入确认时点及依据，是否存在期末突击确认收入的情形；

（一）2025 年下半年收入确认前十大工程项目的销售采购情况（单位：万元）：

序号	客户及项目名称	合同金额	交易内容	业务类型	合同签订日期	验收时间	期末履约进度 (%)	已确认收入、成本	成本构成	主要供应商名称	期后回款	确认收入依据	是否满足收入确认条件
1	客户名称：上海公路投资建设发展有限公司 项目名称：军工路快速路新建工程-JC1010-军工路4-G60-G2006-01	1,970.00	管道光缆排迁劳务施工	系统集成、软件开发	2022/11/20	2025/9/30	100.00	收入：1,807.34 成本：1,786.14	劳务：1,753.12 其他：33.02	中讯邮电咨询设计院有限公司上海分公司（98.15%）	-	完工单、验收单	是
2	客户名称：中国移动通信集团河南有限公司濮阳分公司 项目名称：濮阳经济技术开发区实验学校教育集团智慧课堂项目	2,760.00	数字化教育设备采购、技术服务	系统集成、软件开发	2025/10/22	2025/11/23	56.65	收入：1,475.04 成本：922.85	劳务：160.88 原材料：742.51 其他：19.46	河南省力挽科技工程有限公司（材料80.46%）河南震霖科技有限公司（劳务17.43%）	214.99	阶段性验收报告	是
3	客户名称：吉林省云联数创科技有限公司 项目名称：2024年白山市边防委边境边防基础设施水毁抢修服务项目	1,545.00	通信线路抢险材料采购，劳务施工	通信管线及通信设备安装工程	2025/1/1	2025/9/30	100.00	收入：1,457.55 成本：1,470.15	劳务：1,442.97 其他：27.18	浙江立氮信息技术有限公司（32.95%）浙江络克信息技术有限公司（33.79%）中城工联信息产业有限公司（31.41%）	400.00	完工单、验收单	是
4	客户名称：中电信数智科技有限公司沈阳分公司 项目名称：中国电信法库陶瓷新材料(化工)园区服务项目	2,600.00	监控集成设备采购、劳务安装施工、技术服务	技术服务	2025/9/23	2025/12/25	50.00	收入：1,226.42 成本：1,591.79	劳务：1,539.43 其他：52.36	辽宁驰云科技有限公司（83.21%）	-	阶段性验收报告	是
5	客户名称：上海长江隧桥建设发展有限公司 项目名称：G40公路长兴岛	1,271.11	管道光缆排迁劳务施工	通信管线及通信设备安装工程	2020/6/2	2025/9/30	100.00	收入：1,162.69 成本：1,160.73	劳务：884.83 其他：275.90	上海瀛洲电讯工程有限公司（72.1%）	-	完工单、验收单	是



序号	客户及项目名称	合同金额	交易内容	业务类型	合同签订日期	验收时间	期末履约进度 (%)	已确认收入、成本	成本构成	主要供应商名称	期后回款	确认收入依据	是否满足收入确认条件
	西侧服务区改扩建工程信息管线（含军缆）搬迁工程												
6	客户名称：中电信数智科技有限公司沈阳分公司 项目名称：沈阳电信法库县绿波路段平台建设项目	1,180.60	监控设备采购，劳务安装施工	系统集成、软件开发	2025/9/3	2025/12/28	100.00	收入：1,113.77 成本：1,079.37	劳务：51.89 原材料：1,007.53 其他：19.95	辽宁驰云科技有限公司（材料 93.34） 辽宁智欣科技有限公司（劳务 4.81%）	-	完工单、验收单	是
7	客户名称：河南产业互联网联合发展有限公司 项目名称：国创电子终端产业园紫光计算机智能工厂产线及数字化项目（安装施工）	1,074.64	数字化设备采购、通信设备劳务施工、技术服务	系统集成、软件开发	2025/8/1	2025/9/30	100.00	收入：1,074.64 成本：1,049.10	劳务：187.27 原材料：842.44 其他：19.39	北京中青旅创格科技有限公司（材料 79.67）	328.16	完工单、验收单	是
8	客户名称：新疆金正建设工程集团有限公司 项目名称：霍尔果斯经济开发区清水河配套园区新机电产业园建设项目消防工程二标段（7#、8#、9#、10#、11#、12#栋生产厂房）专业分包	1,460.28	消防工程材料采购，消防工程劳务安装施工	基建工程	2025/8/1	2025/7至2025/12	75.00	收入：1,060.01 成本：1,042.25	劳务：329.82 原材料：693.16 其他：19.27	新疆程格商贸有限公司（材料 66.51）阿勒泰中钧劳务有限责任公司北屯市分公司（劳务 31.64）	73.13	进度计量单	是
9	客户名称：余姚市聚和贸易有限公司 项目名称：蚌埠传感谷工业园区智慧公寓打造项目	1,000.00	智能化配套设备采购，劳务施工	系统集成、软件开发	2025/11/19	2025.12.31	100.00	收入：917.43 成本：870.33	劳务：194.72 原材料：654.37 其他：21.24	安徽米小庭商业管理有限公司（材料 75.19%） 浙江维恒建筑工程有限公司（劳务 22.37%）	200.00	完工单、验收单	是
10	客户名称：吉林省云联数创科技有限公司 项目名称：2024年白山市边防委边境边防基础设施水毁抢修服务项目。	910.01	通信线路抢险材料采购，劳务施工	通信管线及通信设备安装工程	2025/1/1	2025/9/30	100.00	收入：858.50 成本：865.92	劳务：849.91 其他：16.01	浙江立氮信息技术有限公司（47.19%） 浙江络克信息技术有限公司（50.96%）	273.00	完工单、验收单	是

备注：1、序号 1 上海公路投资建设发展有限公司与序号 5 上海长江隧桥建设发展有限公司属于 2025 年以前签订的项目，2025 之前签订的项目全部按终验时一次性确认收入，前期没有已确认的收入、成本。2、序号 7 国创电子终端产业园紫光计算机智能工厂产线及数字化项目（安装施工）劳务部分为公司自行施工，所以劳务部分无供应商。



(二) 说明收入确认时点及依据，是否存在期末突击确认收入的情形

1、收入确认政策

(1) 一般原则：本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时确认收入。

(2) 具体方法：本公司主营业务收入主要由通信管线及通信设备安装工程收入、通信网络维护服务收入、互联网数据中心运营维护及增值服务收入、系统集成、软件开发及技术服务、基建工程等收入组成。

序号	业务类型	确认收入依据	业务周期	按期还是按时点确认收入
1	通信管线及通信设备安装工程	根据客户出具的完工证明、验收单或交付使用证明确认收入；若最终工程审定金额与前期确认收入金额存在差额，将在收到审定单的当期予以调整	2年	时点法
2	通信网络维护服务	根据客户出具的考核结算单确认收入	季度	时段法
3	互联网数据中心运营维护及增值服务	以服务结算单衡量履约进度确认收入	季度	时段法
4	系统集成、软件开发及技术服务	合同约定标的交付客户且在验收完成时点确认该单项履约义务的收入	依据合同内容确定	时点法/时段法
5	基建工程	根据客户出具的完工证明、验收单或交付使用证明确认收入；若最终工程审定金额与前期确认收入金额存在差额，将在收到审定单的当期予以调整；合同中明确约定按阶段对完成工作量出具计量确认单，公司依据计量确认单确认收入。	依据合同内容确定	时点法/时段法

公司收入确认政策保持前后会计期间一致，未发生会计政策变更。公司新增基建工程类项目，针对基建工程竣工验收、结算周期较长，施工周期长于通信安装工程的行业特点，若合同中明确约定按阶段对完成工作量出具计量确认单，公司依据计量确认单确认收入，收入确认政策符合《企业会计准则第14号——收入》规定。

根据《企业会计准则第14号-收入》第十一条，满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

- ①客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。
- ②客户能够控制企业履约过程中在建的商品。



③企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途,且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项(该权利具有法律约束力,且能够补偿已发生成本及合理利润)。

基于上述准则规定,公司对建设工程业务收入的具体区分依据如下:

①当项目满足以下条件之一时,公司采用时段法核算:

1) 客户能够控制履约过程中的在建资产:合同约定的施工场地位于客户提供的场所,工程设备及材料运抵客户指定地点。公司在客户已控制或已构建的资产基础上开展设备安装等作业,所形成的资产持续处于客户控制之下。

2) 履约过程中所产出的商品具有不可替代用途,且在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项:合同项下的设计、采购及施工内容均针对特定项目确定,在项目现场完成安装与实施,所产出商品因合同限制或实际可行性限制无法用于其他项目,产出商品具有不可替代用途;根据合同约定公司按月度提交进度资料,并由业主单位确认,工程款按月度或按申报的工程量分期支付,公司就已完成履约部分享有收取款项的权利,该权利能够覆盖已发生成本及合理利润,且具有法律约束力。

②当不满足时段法确认条件的,公司采用时点法核算。

2、是否存在期末突击确认收入的情形

(1) 本公司根据业务类型,通信网络工程在取得完工单、验收单或交付使用证明时确认收入,通信网络维护服务在取得考核结算单时确认收入,IDC增值与运维服务在取得服务结算单时确认收入,系统集成及服务在取得项目终验验收单或阶段性验收单时确认收入,建设工程在取得完工单、验收单或交付使用证明时确认收入,如果合同中明确约定按阶段对完成工作量出具计量确认单,公司在取得计量确认单时确认收入。公司所有收入确认均有真实的合同、完工单、验收单或交付使用证明、服务结算单、计量确认单作为支撑,不存在期末突击确认收入的情形。

(2) 每年的第四季度都是通信工程行业收尾验收的集中时期,我公司往年确收情况也是第四季度会大幅度增加,2025年第四季度实现收入1.10亿元,占全年收入比例为26.41%,同比略有下降。



2022年至2025年各季度收入确认情况如下表(单位:万元):

期间	2025年	占比	2024年	占比	2023年	占比	2022年	占比
第一季度收入	7,873.95	18.87%	2,612.56	7.35%	4,458.03	14.42%	5,507.29	13.34%
第二季度收入	9,641.94	23.11%	9,009.94	25.35%	6,699.36	21.67%	9,443.06	22.87%
第三季度收入	13,188.71	31.61%	12,748.34	35.87%	3,932.04	12.72%	6,899.11	16.71%
第四季度收入	11,021.44	26.41%	11,172.15	31.43%	15,832.56	51.20%	19,447.40	47.09%
小计	41,726.04	100.00%	35,543.01	100.00%	30,921.99	100.00%	41,296.86	100.00%

从上表可以看出,2022年—2025年第四季度收入占全年收入的比例依次为47.09%、51.2%、31.43%、26.41%,2025年第四季度比上年同期占比下降5.02%。经公司自查,公司不存在突击确认收入的情形。

(3) 本公司工程项目获取来源主要为公开招投标、联合体投标以及专业分包,第四季度确收项目也都是往年或者2025年通过中标等方式获取的项目,按照公司的管理要求实施交付,取得交付成果,并由上游客户验收,公司自查后未发现相关业务不具备商业实质。

三、补充披露建设工程业务及技术服务业务模式、关键环节,并结合项目类型、客户结构、成本构成等,分析建设工程及技术服务业务毛利率是否与同行业存在较大差异及差异原因,系统集成和软件开发业务收入及毛利率大幅变动的原因;

(一) 建设工程业务及技术服务业务模式、关键环节

1、建设工程业务模式:公司建设工程业务以专业分包模式开展。公司作为专业分包商,主要通过公开招投标、邀请招标、竞争性谈判等合规方式,参与政府及国企主导的基础设施建设项目,承接总承包单位发包的钢结构工程、消防工程、交通基础设施等专业分包业务。在价格制定方面,公司主要参考市场价格水平与行业标准定额,综合评估项目技术复杂度及施工难度,并结合内部成本测算及合理利润率确定最终报价。在物资采购与分包方面,公司建立了完善的合格供应商名录及动态管理机制,从资质、技术能力、价格、履约能力及过往合作记录等维度进行综合评估,并通过询价比价、实地考察、样品测试等标准化程序确定



合作方，签订采购合同并纳入日常动态考核，以保障工程质量与供应链稳定。公司严格按照分包合同约定，组织人员、设备与材料，完成约定的专业工程内容。

2、**基建工程业务关键环节：**项目获取、施工准备、物资采购与分包、施工执行、过程计量与付款、竣工验收、竣工结算与审计、质保期管理。

3、**技术服务业务模式：**针对智慧城市、低空物联网、无人机平台、视频监控系统等新兴领域，公司采用设备销售与技术服务高度关联的组合业务（单项履约义务）模式。公司为客户提供涵盖设备销售与安装、系统调试、人员培训、日常运维、技术升级及故障响应等全生命周期技术服务。公司主要通过公开招投标、邀请招标、竞争性谈判等合规方式获取项目。在价格制定方面，技术服务主要依据服务级别协议、人员投入成本及软硬件运维标准进行市场化定价。公司建立健全了统一的供应商遴选依据及标准化准入程序，针对技术服务与基建工程两类业务，公司采用一致的供应商遴选核心依据与准入标准。

4、**技术服务关键环节：**服务协议签订、团队派驻、日常运维、服务考核、费用结算等。在服务协议签订环节，明确服务内容与标准；在团队派驻与日常运维环节，保障技术服务的持续交付；在服务考核与费用结算环节，依据合同约定标准对服务质量进行验收与费用支付，形成完整的服务闭环。

(二) 结合项目类型、客户结构、成本构成等，分析基建工程及技术服务业务毛利率是否与同行业存在较大差异及差异原因

1、报告期末，公司基建工程业务毛利率与同行业公司对比如下：

公司简称	毛利率	选取依据
精工钢构	10.96%	主营钢结构建筑的设计、制造与安装，与本公司工程属性高度契合
维业股份	7.26%	主要从事建筑装饰及综合工程施工，与本公司工程属性高度契合
交建股份	6.63%	主营公路、市政等交通基础设施工程，与本公司工程属性高度契合
建艺集团	9.16%	主要从事建筑装饰及综合工程施工，与本公司工程属性高度契合
平均值	8.50%	
本公司基建工程毛利率	6.60%	



如上表所述,报告期内公司基建工程板块毛利率为 6.60%, 低于同行业可比公司平均值 1.90 个百分点。

2、基建工程业务毛利率与同行业存在差异原因

公司基建工程业务毛利率较低, 主要系公司基建业务高度集中于新疆地区, 为顺利切入并稳固当地市场, 公司在项目拓展初期采取了积极的让利策略, 主动压降了初始合同总价, 导致项目毛利空间受限。同时, 公司在新疆地区新拓展的基建项目呈现规模偏小、空间分散的特征, 难以形成规模效应, 导致公司对上游合作单位的议价能力较弱, 无法有效锁定核心材料和劳务价格, 采购成本随行就市且波动较大。此外, 受新疆特殊地域属性影响, 当地建筑材料及劳务价格普遍高于内地市场, 进一步推高了项目直接成本, 综合导致该业务毛利率处于较低水平。

3、报告期内, 公司技术服务业务毛利率与同行业公司对比如下:

公司简称	毛利率	选取依据
中科软	8.86%	核心业务均涉及为特定行业客户提供信息化系统的规划、开发、部署及后续运维服务, 与本公司在通信技术服务、信息化系统集成及数字化运维中的技术属性、履约过程基本一致
神州信息	15.93%	
中远海科	4.57%	
宏景科技	9.75%	
平均值	9.78%	
本公司技术服务毛利率	1.25%	

如上表所述,报告期内公司技术服务板块毛利率为 1.25%, 低于同行业可比公司平均值 8.53 个百分点。

4、技术服务业务毛利率与同行业存在差异原因

受宏观行业环境影响, 技术服务领域同质化竞争日益加剧。同时, 运营商集采及政府招采项目普遍面临价格承压与报价下行的双重挑战, 导致行业整体毛利率下移。为稳固存量核心客户关系, 并加速拓展新兴区域市场与新增客户资源, 公司阶段性实施了“以价换量”的战略让利举措。通过适度下调部分技术服务项目报价, 公司主动承接低毛利项目以深度绑定核心客户, 旨在积累长期合作基础, 并为后续获取配套工程及高附加值增值服务订单蓄力, 以短期的毛利让步换取长期的市场份额与业务合作机会。同时, 受本年度技术服务人工成本及外协采购成本刚性上涨的综合影响, 项目整体盈利空间被进一步压缩。



综上所述，公司阶段性采取让利策略系基于长远发展的战略性市场布局行为。后续，公司将持续优化项目投标筛选机制与业务结构，严控低效、低价项目的承接规模；同时，着力提升高附加值技术服务业务的收入占比，并通过深化精细化成本管控，逐步修复并提升该业务板块的整体盈利水平。

(三) 系统集成和软件开发业务收入及毛利率大幅变动的原因

1、系统集成和软件开发业务收入大幅变动的原因

系统集成与软件开发业务以单个项目为主，订单获取具有较大的不确定性。2024年部分项目因公司在交易中未承担主要责任，采取了净额法确认收入，这直接导致2024年系统集成和软件开发业务收入的大幅缩减。

2、系统集成和软件开发业务毛利率大幅变动的原因 单位：万元

项目	2024年营业收入			2025年营业收入		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
系统集成、软件开发	3,309.64	2,865.47	13.42%	6,266.37	6,118.93	2.35%
其中：净额法确收的金额	414.43	20.53	95.05%	18.07		100.00%
剔除净额法影响后	2,895.21	2,844.95	1.74%	6,248.30	6,118.93	2.07%

公司系统集成与软件开发业务因项目数量较少，受个别项目毛利率波动影响较大。2024年度，公司个别项目因未承担主要责任，按净额法确认收入，导致该部分项目毛利率较高，进而对当年该业务板块的整体毛利率产生了显著的放大效应。受此基数影响，2025年度该业务板块毛利率较2024年度下降11.07个百分点（由13.42%降至2.35%）。

为客观反映业务的真实盈利水平，剔除上述净额法确认收入的影响后，2025年度该业务板块毛利率较2024年度微增0.33个百分点（由1.74%提升至2.07%），整体毛利率水平保持基本稳定。

下面分别将2024年及2025年净额法项目列示如下

2024年净额法确认收入的项目明细 单位：万元

项目名称	营业收入	营业成本
喀什经济开发区城北加工转化区东区仓储物流项目（消防工程一标段）	52.68	1.76
喀什经济开发区城北加工转化区东区仓储物流项目（电力工程二标段）	86.13	2.93
喀什经济开发区陆港型物流产业园基础设施建设项目消防一标工程	56.23	1.76
喀什经济开发区陆港型物流产业园基础设施建设项目电气一标工程	62.85	2.35
喀什经济开发区陆港型物流产业园基础设施建设项目电气二标工程	57.44	1.76



项目名称	营业收入	营业成本
G217 线阿勒泰至布尔津公路建设项目第一合同段	69.34	9.97
G217 线阿勒泰至布尔津公路建设项目第二合同段	29.77	-
合计	414.43	20.53

2025 年净额法确认收入的项目明细

单位：万元

项目名称	营业收入	营业成本
通化实验中学网上超市合同 11N41295381X2025601	0.90	-
通化实验中学网上超市合同 11N41295381X2025801	1.96	-
通化外国语学校网上超市合同 11N77872787620256202	1.65	-
通化外国语学校网上超市合同 11N77872787620256201	2.65	-
某场所配套设施追加采购协议	0.77	-
某中心建设升级改造项目追加采购	0.25	-
104 教室大屏幕及配套改造项目	3.14	-
2025 年省级防汛抢险物资设备采购	6.75	-
合计	18.07	-

四、补充披露各业务板块的收入核算方法及金额，并结合相关业务毛利率较低、劳务外协费占比较高等情况，说明是否实质上构成分包或委托代理、按照总额法确认收入是否符合准则要求，是否形成稳定业务模式、是否属于营业收入扣除项目。请年审会计师发表意见。

(一) 各业务板块的收入核算方法及金额（单位：万元）

业务板块	业务范围	收入确认具体时点/依据	金额
通信技术服务	包括通信管线工程、通信设备安装工程、通信网络维护服务	详见问题 2【公司回复】二、2025 年下半年收入确认前十大工程项目的销售采购情况：（二）说明收入确认时点及依据，1、收入确认政策，（2）具体方法	22,856.92
软件开发集成服务	系统集成、软件开发服务及技术服务		8,956.76
基建工程	包括弱电工程、光伏工程、消防工程、安装专业分包施工工程、变配电及配电照明分包工程等基建工程		7,449.21
IDC 技术服务	互联网数据中心运营维护及增值服务		1,128.27
其他	主要为装修项目及其他业务板块产生的附带产品销售		984.05

(二) 结合相关业务毛利率较低、劳务外协费占比较高等情况，说明是否实质上构成分包或委托代理、按照总额法确认收入是否符合准则要求

1、报告期内按总额法确认营业收入业务自查范围及依据



公司严格依据《企业会计准则第 14 号——收入》(财会〔2017〕22 号)第三十四条的相关规定,以“企业在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权”为核心判断标准,对报告期内按总额法确认营业收入的业务进行了全面自查。本次自查的范围已完整涵盖公司主营业务的所有业务板块。

2、总额法与净额法核算项目在业务模式上的区别

核心判断维度	总额法	净额法
履约与质保责任	承担首要履约责任,独立负责商品质量、交付违约及售后投诉等问题。	责任可转嫁,不对商品质量或交付负最终责任,实际供应商承担主要责任。
自主定价权	拥有自主定价权,能够自主决定交易价格,调整利润空间,承担价格波动风险。	定价权受限,交易价格由供应商或客户主导,企业仅赚取固定比例的佣金或差价。
存货风险	承担商品在转让前的毁损、灭失、滞销等几乎所有存货风险。	不承担存货风险,商品多为“以销定采”或瞬时流转,无积压或贬值风险。
供应链主导权	自主遴选供应商,在供应链中处于主导地位,能够自由调配或处置货物。	仅为形式流转或过手通道,货物可能由供应商直发客户,企业未实际控制实物。

3、公司适用总额法确认收入的合理性及项目自查过程

公司作为法定履约主体,全面主导施工组织与质量管控,自主遴选供应商并承担首要履约及质保责任,在向客户转让商品或服务前已取得实质控制权,完全符合《企业会计准则》关于“主要责任人”的定义。针对如下项目,公司开展了详尽的自查,具体过程与依据如下:

(1) 基于合同条款的权责界定

经查阅相关项目合同条款,公司无条件接受甲方及监理单位的监督管理,对所供设备及配套服务的数量、质量等承担全面责任。公司需按照货物清单保质保量提供相应设备及配套服务,并在合同约定的期限内完成设备供货、安装、调试、联调测试及试运行,同时提供技术支持与培训服务。此外,公司需确保设备质量符合国家相关法律法规和行业质量规定,对设备的运输、安装、调试等操作严格



遵循国家及地方性法规和行业规范，并接受、配合甲方委托的质量检测机构进行过程质量检测和交竣工验收质量检测。基于上述合同条款的明确约定，公司作为独立履约方承担首要责任，可认定为主要责任人。

(2) 基于过程资料的实质履约核查

经核查，该部分项目并非纯材料或设备的简单交付，而是需要较长时间的安装与验收过程。公司全面调阅并检查了投标文件、开工报告、施工日志、竣工检验记录、交工验收单、货物签收单、开箱检验单、设备材料进场报验单、联合设计专家评审意见、工程供货变更申请表、施工组织设计以及工程最终清单审批表等全套过程资料。

经核查上述资料，施工日志、工程竣工自检记录、通信电源设备安装过程检验记录、货物签收单及设备开箱检验记录单等均清晰显示，公司及公司相关人员全程深度参与了现场项目施工过程，提供了相应的设备及配套服务，实质性完成了设备供货、安装、调试等核心工作。公司对整体项目过程进行了有效的管理、监督和控制，并对工程项目整体质量负责，完全符合主要责任人的判定标准。

4、自查结论

综上所述，公司相关项目并非分包或委托代理业务，公司在向客户转让商品或服务前已取得了对该标的的控制权。因此，公司按照已收或应收对价总额确认收入，符合《企业会计准则》的相关规定，能够真实、公允地反映业务的经济实质。

(三) 公司业务是否形成稳定业务模式、是否属于营业收入扣除项目

1、公司业务收入基本情况

报告期内，公司业务收入主要由通信管线及通信设备安装工程收入、通信网络维护服务收入、互联网数据中心运营维护及增值服务收入、系统集成及软件开发等技术服务收入、基建工程收入等构成。上述业务均围绕公司核心主业展开，构成了公司日常经营活动的基础。

2、公司业务是否形成稳定业务模式

①核心主业已全面形成稳定业务模式



公司五大核心主业，已全面满足《营业收入扣除指南》关于“稳定业务模式”的四大核心维度。具体而言，公司各项主业均具备完整的投入产出与独立核算能力，能够通过实质性的加工与转换活动实现产品或服务的价值提升；业务开展具备较强的独立性与商业可持续性，不存在对单一客户或供应商的重大依赖；同时，公司已具备相关业务的深厚经验与规模化的资源投入，其中基建工程业务板块2025年度累计投入资金1,100.00万元。综上，公司五大核心主业已建立成熟、稳定的业务模式。

②偶发性零星基建项目未形成稳定业务模式

针对部分偶发性、零星基建项目，经公司审慎评估，该类业务不具备完整的投入、加工处理过程和产出能力，缺乏长期合作协议支撑，公司亦未对其形成自主运营能力及规模化的持续投入。基于谨慎性原则，公司认定该类零星项目未形成或难以形成稳定业务模式。

3、公司业务是否属于营业收入扣除项目

(1) 公司相关项目与主营业务高度契合，不存在与主营业务无关的业务情形。具体而言，已确认收入的项目在服务内容、服务对象及业务领域等方面，均围绕公司核心主营业务展开，系公司日常经营的重要组成部分。相关项目服务方向、技术能力、人员配置、设备资源均服务于通信产业主业，未开展脱离主业范畴的经营活动。

(2) 相关项目具备真实商业背景与完整商业实质，不存在异常情形。具体而言：①交易背景真实，合同要件完备。所有项目均签订了合法有效的正式商务合同，合同标的、服务范围、履约标准、验收条款、付款条件及违约责任等核心要件齐全。交易双方均具备相应的经营资质与履约能力，交易基于真实的商业经营需求开展，不存在虚构交易或拼凑业务的情形。②履约过程真实，交付成果可查。各项目均严格按照合同约定完成了全部履约工作，并留存了现场施工记录、服务台账、验收单据、影像资料及沟通记录等完整的原始凭证。客户已对服务或工程成果予以书面确认验收，实物或服务交付真实、可追溯。③结算合规公允，资金流转清晰。项目结算严格依据双方确认的验收文件及结算单执行，款项收付符合合同约定的正常商业交易逻辑，资金流向清晰且凭证完整。交易定价公允，



不存在关联方非公允交易、利益输送或资金体外循环等问题。综上所述，公司相关项目具备完整、合理的商业实质，不存在不具备商业实质的收入情形。



公司近五年各类型的收入情况如下（单位：万元）：

分产品	2025年	占比（%）	2024年	占比（%）	2023年	占比（%）	2022年	占比（%）	2021年	占比（%）
线路工程	15,059.90	36.40	22,242.99	63.46	10,338.88	33.97	13,764.73	33.70	23,981.39	46.72
设备工程	6,966.32	16.84	6,278.11	17.91	3,754.15	12.33	5,809.00	14.22	7,831.18	15.26
维护服务	830.69	2.01	1,158.67	3.31	1,138.36	3.74	5,337.13	13.07	5,532.56	10.78
IDC 运维及增值	1,128.27	2.73	2,042.77	5.83	3,791.16	12.46	4,496.26	11.01	5,096.90	9.93
技术服务	2,690.39	6.50	-	-	-	-	1,601.84	3.92	3,612.71	7.04
商品贸易	-	-	-	-	121.59	0.40	169.51	0.42	873.78	1.70
基建工程	7,449.21	18.00	-	-	-	-	-	-	-	-
系统集成、软件开发及其他	7,250.42	17.52	3,327.27	9.49	11,293.56	37.10	9,660.89	23.66	4,399.81	8.57



2、公司对照《财务类退市指标：营业收入扣除》有关规定自查情况

经逐条对照《上海证券交易所上市公司自律监管指南第2号—业务办理》附件第七号《财务类退市指标：营业收入扣除》的相关规定，公司对各板块收入的业务属性、商业实质及可持续性进行了全面梳理与甄别。经内部自查及资料复核，公司营业收入已按规则完成全部合规扣除工作，扣除口径真实、准确、完整。公司不存在与主营业务无关或不具备商业实质的情形，亦不存在应扣除而未按规定扣除的情形，相关财务数据能够客观、真实地反映公司主业经营的实际情况。

【年审会计师回复】：

一、我们执行的审计程序

(一)了解和评价与收入确认相关的内部控制的设计，并测试关键内部控制执行的有效性。

(二)执行实质性分析程序，分析营业收入、毛利率的情况，并核实原因。

(三)获取主要客户合同，检查合同涉及的内容、相关合同条款以及结算方式，分析履约义务的识别、交易价格的分摊、相关商品或服务的控制权转移时点的确定等是否符合中通国脉公司的经营模式，评价收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的要求。

(四)根据获取的工程明细表，选取主要工程项目，检查客户合同、发票信息、完工证明、验收单或竣工验收报告，评价收入确认时点是否与中通国脉公司的会计政策和收入确认的具体方法相一致。

(五)对主要工程项目决算及报审情况进行检查。

(六)检查上述主要工程项目的业务资料（包括但不限于，中标情况框架合同及订单、工程图纸（平面图）、施工日志、施工方案、施工组织设计、施工合同、开工报告、完工报告、验收报告或竣工验收报告、项目工程决算表、审定表、外协中标情况、外协合同、外协开工报告、外协完工报告、外协费用结算单、外协考核表等），验证工程项目的真实性。

(七)对主要客户进行背景调查，分析客户注册资本与签订项目的能力是否匹配。梳理其股东信息、主要人员等信息，与员工花名册进行比对检查，核查是否与被审计单位存在关联关系或疑似关联方关系。



（八）执行函证程序，对于主要工程项目，就项目名称、PO 单号、合同金额、项目状态等信息向客户发送工程量函证；主要工程项目对应的主要外协供应商，对工程名称、开票金额、工程状态等信息发送工程量函证。

（九）对主要工程项目进行实地察看走访，关注形象进度是否与账面相符，并形成走访记录。对相应客户进行实地走访或电话访谈，了解合作历史、交易背景、合作模式、业务规模等情况，以进一步了解销售业务真实性以及客户与公司是否存在关联关系等相关情况。

（十）获取回款对账单，检查主要工程项目当期及期后回款情况。

（十一）实施收入截止测试，关注是否被计入恰当的期间，检查临近期末执行的重要销售合同，包括定价、结算或验收条款，核实是否存在跨期收入。

二、基于执行的审计程序和取得的审计证据，我们认为：

公司对上述营业收入的说明，与我们在执行中通国脉 2025 年度财务报表审计过程中所了解的情况一致。

3. 关于应收账款可回收性。年报显示，截至 2025 年末，公司应收账款余额 9.53 亿元，同比增长 23.50%，较营业收入增长比例高出 6 个百分点。同时，各账龄期限应收账款回款比例均较低，其中截至 2024 年末 1 年期应收账款 3.13 亿元，报告期内回款比例为 23.78%；1-2 年期应收账款 1.04 亿元，报告期内回款比例为 20.21%。同时公司 2023 年至 2025 年应收账款坏账准备累计计提比例分别为 58.34%、41.58%、40.98%，长期处于较高水平。

请公司补充披露：（1）各账龄期限的应收账款余额前五名客户基本情况，包括客户名称及关联关系、应收账款形成时间、原因、交易内容、可回收性及坏账计提金额和依据，并结合各账龄期限应收账款回款比例较低的情况，说明本期坏账准备计提是否充分、前期坏账准备计提是否充分，并充分提示应收账款回收风险；（2）账龄 1 年以内的应收账款期后回款、截至目前逾期情况，以及公司后续催收措施，并结合应收账款增速高于营业收入增速、客户结构及信用政策变动情况，说明是否存在放宽信用政策增加收入的情形。请年审会计师发表意见。



【公司回复】：

一、各账龄期限的应收账款余额前五名客户基本情况，包括客户名称及关联关系、应收账款形成时间、原因、交易内容、可回收性及坏账计提金额和依据，并结合各账龄期限应收账款回款比例较低的情况，说明本期坏账准备计提是否充分、前期坏账准备计提是否充分，并充分提示应收账款回收风险

（一）各账龄期限的应收账款余额前五名客户基本情况

1、1年以内应收账款余额前五名基本情况

客户名称	是否关联方	形成时间及原因	交易内容	期末余额及坏账计提情况	可收回性	计提依据
中国移动通信集团有限公司	否	形成时间：2025年 形成原因：注1	通信设备施工，通信线路施工	期末余额：5,765.39万元 坏账准备：1,029.17万元 计提比例：17.85%	注2	根据客户的不同特征，将其划入“应收国企运营商”组合，按预期信用损失模型计提。
中国联合网络通信集团有限公司	否	形成时间：2025年 形成原因：注1	通信设备施工，通信线路施工	期末余额：3,986.18万元 坏账准备：711.57万元 计提比例：17.85%	注2	根据客户的不同特征，将其划入“应收国企运营商”组合，按预期信用损失模型计提。
吉林悦通科技有限公司	否	形成时间：2025年 形成原因：受行业结算惯例的影响，最终业主方资金拨付滞后，甲方尚未获取足额结算资金，叠加其自身资金周转压力，导致其向我方资金划拨进度有所延缓	通信设备施工，通信线路施工	期末余额：2,792.17万元 坏账准备：653.37万元 计提比例：23.40%	该客户系公司长期合作的优质民营企业，资信状况良好，历史合作期间未发生过坏账损失。目前期后已有部分款项实际到账，资金回笼具备实质性进展，整体回收风险可控。	根据客户的不同特征，将其划入“应收其他客户”组合，按预期信用损失模型计提。



客户名称	是否关联方	形成时间及原因	交易内容	期末余额及坏账计提情况	可收回性	计提依据
吉林省云联数创科技有限公司	否	形成时间：2025 年 原因：受行业结算惯例的影响，最终业主方资金拨付滞后，甲方尚未获取足额结算资金，导致其向我方资金划拨进度有所延缓	通信设备施工，通信线路施工	期末余额：2,733.97 万元 坏账准备：392.05 万元 计提比例：14.34%	该客户系地方国资与大型国企合资控股企业，资信状况优良，履约保障能力强。目前期后已有部分款项实际到账，资金回笼具备实质性进展，整体回收风险可控。	根据客户的不同特征，将其划入“应收国企非运营商”组合，按预期信用损失模型计提。
中国电信集团有限公司	否	形成时间：2025 年 原因：注 1	技术服务及硬件设备	期末余额：2,651.86 万元 坏账准备：473.38 万元 计提比例：17.85%	注 2	根据客户的不同特征，将其划入“应收国企运营商”组合，按预期信用损失模型计提。

2、1-2 年应收账款余额前五名基本情况

客户名称	是否关联方	形成时间及原因	交易内容	期末余额及坏账计提情况	可收回性	计提依据
中国联合网络通信集团有限公司	否	形成时间：2024 年 形成原因：注 1	无线网施工	期末余额：13,236.03 万元 坏账准备：2,702.45 万元 计提比例：20.42%	注 2	根据客户的不同特征，将其划入“应收国企运营商”组合，按预期信用损失模型计提。
中国移动通信集团有限公司	否	形成时间：2024 年 形成原因：注 1	通信设备施工，通信线路施工	期末余额：5,590.49 万元 坏账准备：1,141.43 万元 计提比例：20.42%	注 2	根据客户的不同特征，将其划入“应收国企运营商”组合，按预期信用损失模型计提。



客户名称	是否关联方	形成时间及原因	交易内容	期末余额及坏账计提情况	可收回性	计提依据
河南沧川建设工程有限公司	否	形成时间：2024年 形成原因：①受行业结算惯例的影响，最终业主方资金拨付滞后，甲方尚未获取足额结算资金，导致其向我方资金划拨进度有所延缓；②部分项目在工程量结算环节存在争议，目前双方正就相关工程量及结算金额进行积极协商与核对，待争议事项达成一致后，甲方将按约推进后续付款程序	交通安全设施安装工程	期末余额：1,266.65万元 坏账准备：539.09万元 计提比例：42.56%	该客户系资信及财务状况良好的民营企业。目前因项目工程量结算尚处于核对确认阶段，双方正通过友好协商解决并推进后续付款事宜。	根据客户的不同特征，将其划入“应收其他客户”组合，按预期信用损失模型计提。
吉林省中杰新能源科技有限公司	否	形成时间：2024年 原因：与公司存在双向业务往来，同属公司的客户与供应商，双方目前正就应收账款与应付账款的互抵结算事宜进行积极协商。	技术服务及硬件设备	期末余额：669.54万元 坏账准备：284.96万元 计提比例：42.56%	相关款项回收具备明确的债权债务对冲基础，整体回收风险可控。	根据客户的不同特征，将其划入“应收其他客户”组合，按预期信用损失模型计提。
新疆金正建投工程集团有限公司	是	形成时间：2024年 原因：受行业结算惯例的影响，最终业主方资金拨付滞后，甲方尚未获取足额结算资金，叠加其自身资金周转压力，导致其向我方资金划拨进度有所延缓	建筑工程施工	期末余额：594.39万元 坏账准备：252.97万元 计提比例：42.56%	该客户拥有雄厚的资产规模与优良的资信状况	根据客户的不同特征，将其划入“应收其他客户”组合，按预期信用损失模型计提。

3、2-3年应收账款余额前五名基本情况



客户名称	是否关联方	形成时间及原因	交易内容	期末余额及坏账计提情况	可收回性	计提依据
中国联合网络通信集团有限公司	否	形成时间：2023 年 形成原因：注 1	通信设备施工，通信线路施工	期末余额：5,420.61 万元 坏账准备：1,542.54 万元 计提比例：28.46%	注 2	根据客户的不同特征，将其划入“应收国企运营商”组合，按预期信用损失模型计提。
中国移动通信集团有限公司	否	形成时间：2023 年 形成原因：注 1	通信设备施工，通信线路施工	期末余额：1,316.27 万元 坏账准备：374.57 万元 计提比例：28.46%	注 2	根据客户的不同特征，将其划入“应收国企运营商”组合，按预期信用损失模型计提。
省道 308 线伊尔施至柴桥段公路工程项目建设管理办公室	否	形成时间：2023 年 原因：相关项目正按程序进行结算审计，尚未达到合同约定的付款前置条件，暂无法进行款项支付。	通信线路迁改施工	期末余额：521.12 万元 坏账准备：321.27 万元 计提比例：61.65%	项目主管单位为兴安盟交通运输局，已纳入财政专项保障体系，资金保障度高，主管单位付款能力较强。	根据客户的不同特征，将其划入“应收其他客户”组合，按预期信用损失模型计提。
中国电信集团有限公司	否	形成时间：2023 年 形成原因：注 1	通信设备施工，通信线路施工、技术服务及硬件设备	期末余额：248.52 万元 坏账准备：70.72 万元 计提比例：28.46%	注 2	根据客户的不同特征，将其划入“应收国企运营商”组合，按预期信用损失模型计提。
四平市公安局	否	形成时间：2023 年 原因：经公司领导专项协调，双方已就项目施工工费的支付办法达成初步共识，并拟对原合同付款条件进行变更。目前正就新付款条件进行最终确认，待条件明确后，相关款项将按新协议约定完成回笼。	设备采购施工	期末余额：241.26 万元 坏账准备：148.74 万元 计提比例：61.65%	该客户系国家行政机关，经费纳入四平市财政预算管理体系，信用等级较高。其不存在破产或丧失偿债能力的主体风险，款项可收回性具有充分保障	根据客户的不同特征，将其划入“应收其他客户”组合，按预期信用损失模型计提。

4、3-4 年应收账款余额前五名基本情况



客户名称	是否关联方	形成时间及原因	交易内容	期末余额及坏账计提情况	可收回性	计提依据
中国联合网络通信集团有限公司	否	形成时间：2022年 形成原因：注1	通信设备施工，通信线路施工	期末余额：5,897.20万元 坏账准备：2,409.56万元 计提比例：40.86%	注2	根据客户的不同特征，将其划入“应收国企运营商”组合，按预期信用损失模型计提。
中国移动通信集团有限公司	否	形成时间：2022年 形成原因：注1	通信设备施工，通信线路施工	期末余额：1,012.15万元 坏账准备：413.56万元 计提比例：40.86%	注2	根据客户的不同特征，将其划入“应收国企运营商”组合，按预期信用损失模型计提。
深圳市中兴通讯技术服务有限责任公司	否	形成时间：2022年 原因：部分项目在工程量结算环节存在争议，目前双方正就相关工程量及结算金额进行积极协商与核对，待争议事项达成一致后，甲方将按约推进后续付款程序	技术服务及硬件设备	期末余额：398.03万元 坏账准备：269.90万元 计提比例：67.81%	该客户为国有参股混合所有制上市企业，资信优良且经营稳健，历史无实际坏账损失。目前，该笔应收款项期后已实现部分回款，整体信用风险可控，可收回性具备合理保障。	根据客户的不同特征，将其划入“应收其他客户”组合，按预期信用损失模型计提。
长春城投建设投资（集团）有限公司	否	形成时间：2022年 原因：前期，因建设单位内部组织架构调整，相关款项的审批与支付流程出现阶段性延缓。目前，该建设单位的架构调整工作已全面完成，内部审批及资金拨付流程已恢复正常运转。后续款项将按合同约定正常回笼。	通信线路管线工程	期末余额：124.58万元 坏账准备：84.48万元 计提比例：67.81%	该客户系长春市属国有独资企业，具备深厚的政府信用背书与较强的外部信用支撑。鉴于其较高的信用评级及稳健的财务状况，款项的可收回性具有充分保障。	根据客户的不同特征，将其划入“应收其他客户”组合，按预期信用损失模型计提。
中国电信集团有限公司	否	形成时间：2022年 形成原因：注1	通信设备施工，通信线路施工	期末余额：89.42万元 坏账准备：36.54万元 计提比例：40.86%	注2	根据客户的不同特征，将其划入“应收国企运营商”组合，按预期信用损失模型计提。



5、4-5 年应收账款余额前五名基本情况

客户名称	是否关联方	形成时间及原因	交易内容	期末余额及坏账计提情况	可收回性	计提依据
中国联合网络通信集团有限公司	否	形成时间：2021 年 形成原因：注 1	通信设备施工，通信线路施工	期末余额：1,255.22 万元 坏账准备：769.89 万元 计提比例：61.34%	注 2	根据客户的不同特征，将其划入“应收国企运营商”组合，按预期信用损失模型计提。
中国移动通信集团有限公司	否	形成时间：2021 年 形成原因：注 1	通信设备施工，通信线路施工	期末余额：1,099.65 万元 坏账准备：674.47 万元 计提比例：61.34%	注 2	根据客户的不同特征，将其划入“应收国企运营商”组合，按预期信用损失模型计提。
长春高新技术产业开发区基本建设投资管理中心	否	形成时间：2021 年 形成原因：鉴于甲方当前资金周转承压，资金拨付计划有所延缓。经双方积极磋商，正就该笔工程款的分期支付安排进行协商。	管道线路工程施工	期末余额：1,016.55 万元 坏账准备：1,016.55 万元 计提比例：100.00%	该客户作为拥有财政资金支持的事业单位，其具备较强的偿还能力与政府信用背书，违约风险相对较低。	根据客户的不同特征，将其划入“应收其他客户”组合，按预期信用损失模型计提。
吉视传媒股份有限公司	否	形成时间：2021 年 形成原因：鉴于甲方当前资金周转承压，资金拨付计划有所延缓。经双方积极磋商，正就该笔工程款的分期支付安排进行协商。	通信设备施工，通信线路施工	期末余额：349.21 万元 坏账准备：312.19 万元 计提比例：89.40%	该客户系吉林省国资委控股的上市公司，虽当前面临一定资金周转压力，持续经营能力具备基本保障。客户已确认相关债务，并明确待资金好转后将按地区逐步清偿。	根据客户的不同特征，将其划入“应收国企非运营商”组合，按预期信用损失模型计提。
中国电信集团有限公司	否	形成时间：2021 年 形成原因：注 1	通信设备施工，通信线路施工	期末余额：310.65 万元 坏账准备：190.53 万元 计提比例：61.34%	注 2	根据客户的不同特征，将其划入“应收国企运营商”组合，按预期信用损失模型计提。



6、5年以上应收账款余额前五名基本情况

客户名称	是否关联方	形成时间及原因	交易内容	期末余额及坏账计提情况	可收回性	计提依据
中国联合网络通信集团有限公司	否	形成时间：2020年及以前 形成原因：注1	通信设备施工，通信线路施工	期末余额：7,565.48万元 坏账准备：7,565.48万元 计提比例：100.00%	注2	根据客户的不同特征，将其划入“应收国企运营商”组合，按预期信用损失模型计提。
吉视传媒股份有限公司	否	形成时间：2020年及以前 原因：鉴于甲方当前资金周转承压，资金拨付计划有所延缓。经双方积极磋商，正就该笔工程款的分期支付安排进行协商。	通信设备施工，通信线路施工	期末余额：2,725.47万元 坏账准备：2,725.47万元 计提比例：100.00%	该客户系吉林省国资委控股的上市公司，虽当前面临一定资金周转压力，持续经营能力具备基本保障。客户已确认相关债务，并明确待资金好转后将按地区逐步清偿。	根据客户的不同特征，将其划入“应收国企非运营商”组合，按预期信用损失模型计提。
中通服建设有限公司	否	形成时间：2020年及以前 形成原因：一方面系工程行业固有的结算周期较长所致，工程尾款需待竣工审计决算及工程量核减完成后方可支付；另一方面，部分项目存在建设单位尚未向甲方支付对应工程款，导致甲方对本公司的资金划拨进度相应延缓。	通信设备施工，通信线路施工	期末余额：1,280.40万元 坏账准备：1,280.40万元 计提比例：100.00%	该客户系国内通信建设领域的头部企业，具备大型国有通信运营商的深厚背景与强大的集团资源依托。该公司资信状况良好且偿付能力强。	根据客户的不同特征，将其划入“应收国企非运营商”组合，按预期信用损失模型计提。
中国移动通信集团有限公司	否	形成时间：2020年及以前 形成原因：注1	通信设备施工，通信线路施工	期末余额：1,028.22万元 坏账准备：1,028.22万元 计提比例：100.00%	注2	根据客户的不同特征，将其划入“应收国企运营商”组合，按预期信用损失模型计提。



客户名称	是否关联方	形成时间及原因	交易内容	期末余额及坏账计提情况	可收回性	计提依据
池北区规划建设局重点工程管理处	否	形成时间：2020年及以前 原因：因相关政府主管部门调整，导致该笔款项的审批及支付流程发生相应变更。目前，公司正与相关方就新的付款流程及后续支付安排进行积极沟通与协商，待达成一致后将按程序推进款项结算。	通信设备施工，通信线路施工	期末余额：787.07万元 坏账准备：787.07万元 计提比例：100.00%	该客户系地方政府下设的专项工程管理单位，具备政府基础设施类客户背景，原机构已撤销，已单项计提坏账准备，但公司一直积极协调新承接部门回款事宜。	存在明显减值迹象，基于谨慎性原则，对该笔应收账款进行单项全额计提坏账准备。

注1：运营商类项目具有“单笔订单金额小、项目数量多、区域分布散”的业务特点，导致回款跟进及管理工作量较大。此外，受通信行业长账期、长质保期的行业特性影响，叠加该类客户为大型央企，其内部资金审批与拨付流程较长，客观上拉长了回款周期。

同时截至报告期末，部分应收账款尚未收回主要受限于以下付款节点：其一，部分项目正处于结算审计阶段，暂无法满足建设单位财务付款要求；其二，部分工程项目尚在合同约定的质保期内，未达付款条件。

注2：该客户属于大型中央企业，具备极强的主体信用等级与雄厚的资金实力。且本公司针对相关项目的回款资料齐全、证据链完整。



（二）结合各账龄期限应收账款回款比例较低的情况，说明本期坏账准备计提是否充分、前期坏账准备计提是否充分，并充分提示应收账款回收风险

1、本期坏账准备计提的充分性

公司从 2021 年开始，银行抽贷断贷，公司资金链开始出现问题，2022 年资金链断裂，员工欠薪、欠缴社保等费用，员工开始大量离职，高峰期近 60% 员工离职，离职时工作资料未做交接，部分项目无法掌握验收相关资料，公司人手不足，项目推进缓慢，无法正常开展催收工作。公司由于资金链断裂，客情关系差，导致催收工作受阻，供应商诉讼公司连带诉讼公司客户、客户不愿配合等原因，导致了公司回款进度慢，周期长。

报告期末，公司按组合计提应收账款坏账准备的计提比例与同行业可比公司对比如下：

公司简称	1 年以内	1 年至 2 年	2 年至 3 年	3 年至 4 年	4 年至 5 年	5 年以上	坏账综合计提比例
吉大通信	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%	19.46%
超讯通信	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	50.00%	100.00%	17.66%
纵横通信	5.00%	10.00%	30.00%	80.00%	100.00% (注 1)		7.53%
中贝通信	5.00%	10.00%	30.00%	40.00%	60.00%	100.00%	14.17%
宜通世纪	5.00%	10.00%	20.00%	100.00% (注 2)			9.28%
润建股份	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%	9.61%
平均值	5.00%	10.00%	26.67%	61.67%	78.33%	100.00%	12.95%
本公司计提比例	19.00%	24.56%	33.21%	43.43%	75.62%	100.00%	39.59%

注 1：纵横通信统计数是 4 年以上；注 2：宜通世纪统计数是 3 年以上。

由上表可知，公司应收账款按组合计提坏账的综合计提为 39.59% 高于同行业可比公司的计提比例，主要原因是除 3 至 4 年的计提比例略低于同行业可比公司，其他账龄段的坏账计提比例均高于或者等于同行业可比公司。公司应收账款坏账计提比例合理，本期坏账准备计提具备充分性。

2、前期坏账准备计提的充分性。

近五年各期，公司与同行业可比公司应收账款坏账准备比例的情况如下：

公司简称	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
吉大通信	19.46%	18.81%	17.74%	14.65%	16.85%
超讯通信	17.66%	21.39%	17.73%	17.62%	18.99%
纵横通信	7.53%	6.48%	7.28%	7.42%	7.30%



公司简称	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
中贝通信	14.17%	11.77%	11.44%	11.49%	10.96%
宜通世纪	9.28%	8.01%	7.71%	7.91%	7.82%
润建股份	9.61%	10.37%	8.87%	7.98%	7.70%
平均值	12.95%	12.81%	11.80%	11.18%	11.60%
本公司计提比例	39.59%	39.89%	34.44%	23.44%	17.06%

公司一贯根据近 5 年的平均迁徙率与前瞻性因素计算应收账款预期信用损失率（即坏账计提比例）。由上表可知，近五年各期公司应收账款坏账准备的实际计提比例均高于同行业可比公司平均水平，表明公司应收账款坏账准备计提充分。

（三）应收账款回收风险性判断

1、公司于 2024 年 8 月进入预重整程序，并于同年 12 月底成功引入投资人资金 8.36 亿元。随着资金注入，公司员工信心逐渐恢复，公司全面梳理债权，着力解决诉讼及账户解封等历史遗留问题，并积极推进以前年度遗留工程的验收工作。经过 2025 年度的持续努力，公司与运营商的客情关系已初步修复，中国联通与中国移动已于 2025 年 12 月起陆续恢复回款。

2、公司应收账款主要来源于国企运营商。该类国有主体资金实力雄厚、经营稳定，具备充足的还款能力；同时，其内部管理规范、违约成本高，还款意愿良好，是公司应收账款回款的核心保障。此外，少量应收款项对应部分中小民营企业及地方企业，此类客户现金流稳定性相对偏弱，存在一定的付款拖延情形，回收风险相对偏高，但整体金额占比较小。

3、整体而言，公司应收账款虽存在一定的结构性风险，但主流款项的回收确定性较强，整体风险处于可控水平。公司已严格按照企业会计准则的相关规定，结合客户性质组合及预期信用损失模型，足额计提了坏账准备。

二、账龄 1 年以内的应收账款期后回款、截至目前逾期情况，以及公司后续催收措施，并结合应收账款增速高于营业收入增速、客户结构及信用政策变动情况，说明是否存在放宽信用政策增加收入的情形。请年审会计师发表意见。

（一）账龄 1 年以内的应收账款期后回款（截止 2026 年 5 月 31 日）、截至目前逾期情况，以及公司后续催收措施

1、账龄 1 年以内超过 100 万元的应收账款明细表 单位：万元



序号	客户名称	1年以内应 收账款期末 余额	期后回 款金额	是否 逾期	催收措施	一年内账期回款安排
1	中国移动通信集团有限公司	5,765.39	1,932.97	否	提醒甲方按约定付款	成立专项组，每月核对项目情况，按合同约定节点阶段性回款
2	中国联合网络通信集团有限公司	3,986.18	2,024.45	否	提醒甲方按约定付款	成立专项组，每月核对项目情况，按合同约定节点阶段性回款
3	吉林悦通科技有限公司	2,792.17	175.66	否	提醒甲方按约定付款	由专人定期跟踪，按合同约定节点阶段性回款
4	吉林省云联数创科技有限公司	2,733.97	1,246.78	否	提醒甲方按约定付款	由专人定期跟踪，5月份再按合同约定提交273万回款资料，之后每月与建设单位核对回款资料，确定约定的回款金额
5	中国电信集团有限公司	2,651.86	0.19	否	提醒甲方按约定付款	成立专项组，每月核对项目情况，按合同约定节点阶段性回款
6	华通誉球通信产业集团股份有限公司	1,945.93	-	否	工程审定后根据甲方回款要求申请支付	由专人定期跟踪，按合同约定节点阶段性回款
7	北京市政建设集团有限责任公司	1,605.73	0	否	提醒甲方按约定付款	工程进行中，项目经理实时跟踪项目进展，达到节点后，根据合同约定付款
8	河南产业互联网联合发展有限公司	1,538.22	305.01	否	提醒甲方按约定付款	由专人定期跟踪，7月计划回款834万，后续按合同约定节点阶段性回款
9	新疆金正建投工程集团有限公司	1,457.54	73.13	否	项目未完工，施工中，进度款按照合同支付条款履行	由专人定期跟踪，按合同约定节点阶段性回款，7月底计划回款100万，项目部资金申请中，剩余款项按工程实际进度月度计量后申请回款
10	江苏华垦建筑工程有限公司	1,219.16	780.72	否	后期相关领导与甲方进行沟通。	项目已验收，在审计阶段，预计7月完成审计，8月起按合同约定节点阶段性回款
11	新疆鑫岐公路工程有限公司	1,045.87	-	否	提醒甲方按约定付款	由专人定期跟踪，按合同约定节点阶段性回款
12	联通（吉林）产业互联网有限公司	850.22	356.44	否	依据合同催收剩余进度款	由专人定期跟踪，按合同约定节点阶段性回款
13	上海公路投资建设发展有限公司	805.92	-	否	提醒甲方按约付款	项目经理已组织提供相关计量材料，推动甲方按进度结算，按合同约定节点阶段性回款，预计12月起可陆续回款
14	余姚市聚和贸易有限公司	700	200	否	电话联系现场代表，了解付款计划，提醒合同付款节点	由专人定期跟踪，按合同约定节点阶段性回款，计划8月开始提报回款资料，陆续回款
15	中铁二十二局集团第五工程有限公	467.62	-	否	提醒甲方按约定付款	预计7月出审计结果，8月开始提报付款资料，



序号	客户名称	1年以内应 收账款期末 余额	期后回 款金额	是否 逾期	催收措施	一年内账期回款安排
	司					按月度申请回款
16	中建三局集团有限公司	451.69	370	否	项目未完工，施工中，进度款按照合同支付条款履行	项目经理定期与建设单位沟通，达到付款节点后发起付款流程，7月计划回款216万
17	大秦建设集团有限公司喀什分公司	431.7	145.27	否	提醒甲方按约定付款	项目经理定期与建设单位沟通，达到付款节点后发起付款流程，近期计划回款50万
18	南通四建集团有限公司喀什分公司	427.2	134.37	否	提醒甲方按约定付款	项目经理定期与建设单位沟通，达到付款节点后发起付款流程近期计划回款300万
19	蚌埠瑞熙新能源科技有限公司	375.47	52.74	否	项目未完工，施工中，进度款按照合同支付条款履行	计划8月完成审计，完成审计后9月起根据合同约定阶段性回款
20	中移建设有限公司吉林分公司	366.89	-	否	项目未完工、提醒甲方按约定付款	成立专项组，每月核对项目情况，按合同约定节点阶段性回款
21	中电信数智科技有限公司辽宁分公司	335.94	-	否	项目未完工、提醒甲方按约定付款	成立专项组，每月核对项目情况，按合同约定预计7月底可全额回款
22	吉林省华鸿电信技术有限公司	328.04	-	否	提醒甲方按约定付款	双方协商付款方式，按协商节点阶段性付款
23	桦甸市城市建设开发有限公司	195.00	-	否	提醒甲方按约定付款	尽快提报工程结算材料，推动甲方结算，预计11月起开始回款
24	上海长江隧桥建设发展有限公司	186.89	-	否	提醒甲方按约定付款	已提报结算材料预计7月回款90%以上
25	长春市轨道交通集团有限公司	186.06	-	否	正在与甲方沟通回款事宜。	甲方财审过程中，提交财审资料，财审后准备结算。预计10月份起开始回款
26	吉林省英朝商务酒店管理有限责任公司	178.93	-	否	提醒甲方按约定付款	由专人定期跟踪，按合同约定节点阶段性回款
27	吉视传媒股份有限公司	172.22	-	否	提醒甲方按约定付款	成立专项组，每月核对项目情况，按合同约定节点阶段性回款
28	吉林省中杰新能源科技有限公司	144.5	-	否	提醒甲方按约定付款	双方协商付款方式，按协商节点阶段性付款
29	龙井市公路建设服务中心	143.07	-	否	提醒甲方按约定付款	甲方财审中，出结果后按合同付款节点支付
30	梨树县公安局交通管理大队（交通管理局）	130.77	-	否	已经申请回款流程，甲方正在走内部流程	由专人定期跟踪，按合同约定节点阶段性回款



2、公司后续整体催收措施

为加快应收账款清收进度，有效防范资金风险，公司已成立由总经理牵头的专项清收小组，并构建了“全流程管控、分级催收、考核挂钩、法律兜底”的清收管理体系。具体措施如下：

（1）全面梳理“完工未审计”及“审计未回款”项目，并配套建立了专项奖罚机制。针对重点客户，公司实行“逐项目、逐合同、逐笔欠款”的穿透式管理，建立健全应收账款明细台账，精准核实账龄、逾期成因、责任主体及预期回款时间表。同时，公司严格落实常态化对账机制，定期与客户确认应收账款余额并妥善留存对账记录，以夯实债权证据链。此外，公司在持续维护良好客户关系的同时，通过强化考核与激励兑现，充分调动员工工作积极性，确保应收账款清收工作的顺利、高效推进。

（2）强化对账与资料闭环管理，全力打通项目清收通道。针对运营商客户多级审批流程长、验收周期久及结算资料要求严苛等业务特点，公司安排专职人员与运营商省、市公司建立常态化对接机制。通过严格执行“实时跟进、按季对账”的工作要求，确保双方业务与财务数据的一致性与准确性；同时，持续规范并完善各项结算支撑资料，加快推动项目从验收到结算的闭环流转，切实提升应收账款的清收效率。

（3）分层分级催收策略，重点突破长账龄款项。①1年以内常规账期款项：

强化日常维系，以服务促回款。保持月度高频沟通与及时对账，持续优化日常服务质量，通过提升客户满意度与深化客情关系，保障常规款项按期顺利回笼。②1-2年较长账期款项：高管带队攻坚，多措并举促结算。由公司高管带队拜访运营商省、市公司管理层，开展专题协商并制定阶段性回款计划。积极争取分阶段付款或跨年集中结算方案；在必要时，探索通过“以新抵旧”或应收应付对冲等创新方式化解存量欠款。③2年以上长账龄款项：法务介入兜底，依法维权促清收。针对逾期较长的款项，及时引入法务部门介入，通过发送律师函等方式固化债权证据。对于金额重大且争议较小的款项，依法采取仲裁或诉讼、财产保全等法律手段进行强制追偿，切实维护公司合法权益。

（二）结合应收账款增速高于营业收入增速、客户结构及信用政策变动情况，说明是否存在放宽信用政策增加收入的情形



1、如上表所示，公司账龄1年以内应收账款中，吉林悦通科技有限公司应收账款余额27,921,735.78元，当期营业收入2,842,468.22元，新疆鑫岐公路工程有限公司应收账款余额为10,458,666.69元，当期营业收入300,970.88元，北京市政建设集团有限责任公司应收账款9,216,150.44元，当期营业收入412,229.18元，主要为涉及的项目按照净额法核算，因此公司应收账款增长比例高于收入增长比例。

剔除净额法的营业收入与应收账款余额数据如下： 单位：元

项目	2025年度金额/比例
报表营业收入金额	417,260,440.19
净额法营业收入金额	4,607,802.36
扣除净额法后营业收入金额	412,652,637.83
报表应收账款余额	953,111,984.74
净额法确认收入涉及应收账款余额	57,688,738.29
扣除净额法涉及应收账款后应收账款余额	895,423,246.45
应收账款增长金额（较上一年度比较）	187,231,255.36
应收账款增长比例（较上一年度比较）	26.44%
营业收入增长比例（较上一年度比较）	17.89%
应收账款增长比例与营业收入增长比例差额	8.55%

如上表所示，剔除净额法后的应收账款增长比例比营业收入增长比例差额为8.55%，公司应收账款增长比例高于营业收入增长速度。

2、2025年度与2024年度的客户结构对比情况如下：

客户类型	2024年度	2025年度
国企运营商	76.40%	35.01%
国企非运营商	6.15%	31.81%
其他客户	17.45%	33.18%

如上表所示，2024年度公司收入高度依赖国企运营商，其占比高达76.40%。

2025年度，随着公司业务转型，国企运营商占比下降至35.01%，而国企非运营商（占比升至31.81%）及其他客户（占比升至33.18%）成为重要收入来源。

2025年新增的非运营商客户多涉基建工程或系统集成项目，此类业务受行业惯例影响，通常采用“按工程进度付款”或“验收后分期支付”的模式，其合同约定的信用周期客观上长于传统的运营商通信服务业务。因此，随着高周转的运营商业占比下降，长周期的工程类业务占比上升，公司整体的平均回款周期自然延长。

3、说明是否存在放宽信用政策增加收入的情形



截至报告期末，公司应收账款呈现较高的客户集中特征。其中，中国联通与中国移动的应收账款期末余额占应收账款期末余额合计数的比例分别高达 39.20%和 16.59%。

受前期历史遗留因素影响，公司部分应收账款回款周期有所拉长。2025 年度，公司将修复与核心客户的合作关系作为重点工作。经积极沟通与协调，客情关系修复工作已初见成效，中国联通与中国移动已于 2025 年 12 月起陆续恢复回款。除中国联通与中国移动的回款通道修复外，公司与其他主要客户签订的商务合同及付款条款均未发生显著变化。公司日常经营中严格执行既定的信用管理制度，不存在放宽信用政策增加当期收入的情形。

【年审会计师回复】：

一、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

（一）我们对于应收账款所实施的重要审计程序

- 1、了解、评价并测试应收账款相关内部控制的设计与执行的有效性；
- 2、结合营业收入审计程序，检查与收入确认相关的支持性文件，包括工程合同、发票、相关交付文件、验收报告及结算单等；
- 3、选择重要客户进行函证，并现场走访，核实应收账款的真实性和准确性；
- 4、获取公司期后银行对账单，检查期后回款情况及逾期情况，向公司了解后续催收措施；
- 5、获取同行业可比公司 2025 年年报，并对比分析企业与同行业可比公司的应收账款增长情况，向企业了解应收账款大幅增长的原因及合理性；
- 6、对于按照客户类型划分的应收账款，查询客户的工商信息，评价公司客户类型划分的准确性；对于单项计提坏账准备的应收账款，复核管理层评估信用风险以及预期信用损失的依据；
- 7、获取近 3 年的应收账款明细表及账龄表，核查应收账款账龄迁徙情况，复核预期信用损失计算的依据，对应收账款坏账准备进行重新测算，与同行业公众公司进行对比分析，检查公司应收账款坏账准备是否充分计提。

（二）我们对于营业收入所实施的重要审计程序

详见“问题 2.（三）我们对于营业收入所实施的重要审计程序。”

二、基于执行的审计程序和取得的审计证据，我们认为：



公司对上述应收账款的说明，与我们在执行中通国脉 2025 年度财务报表审计过程中所了解的情况一致。

中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师：



中国·北京

中国注册会计师：



2026 年 6 月 30 日