

北京正和恒基滨水生态环境治理股份有限公司关于公司完成工商变更登记并换发营业执照的公告

公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

一、基本情况
2026年2月4日，北京正和恒基滨水生态环境治理股份有限公司（以下简称“公司”）与北京市密云区人民政府正式签署战略合作协议。本次合作旨在深入贯彻落实《现代化首都都市圈空间协同规划（2023—2035年）》相关要求，重点围绕水安全保障、生态修复、智慧水务等核心领域展开深度合作。

二、变更登记后的营业执照信息
公司于近日完成了上述事项的工商变更登记手续并取得了北京市密云区市场监督管理局颁发的《营业执照》，相关登记信息如下：
名称：北京正和恒基滨水生态环境治理股份有限公司
统一社会信用代码：91110108700613115R
类型：其他股份有限公司（上市）
法定代表人：张耀君
注册资本：2,169,778万元
成立日期：1997年12月22日
住所：北京市密云区中关村密云园康宝路5号院11号楼9110【11】楼1号-16

经营范围：一般项目：生态环境治理服务；水利相关咨询服务；防洪除涝设施管理；智能水务系统开发；规划设计管理；水环境综合治理；水污染治理；环保咨询服务；海洋环境保护服务；人工智能行业应用系统集成服务；大数据服务；智能机器人的研发；特殊作业机器人制造；环境保护监测；环境监测专用仪器仪表销售；水系统和作业装备制造；生态资源监测；环境检测；环境检测专用仪器仪表销售；生态环境监测及检测仪器仪表销售；海洋环境监测与探测装备制造；海洋环境监测与探测装备制造；工程和技术研究和试验发展；碳减排、碳转化、碳捕集、碳封存技术研发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；工程管理服务；市政设施管理；园林绿化工程施工；园艺产品销售；机械设备租赁；生态恢复及生态保护服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可经营项目：批准建设工程设计；建设工程施工；河道疏浚施工专业作业。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

特此公告。
北京正和恒基滨水生态环境治理股份有限公司《营业执照》
北京正和恒基滨水生态环境治理股份有限公司董事会
2026年3月20日

北京正和恒基滨水生态环境治理股份有限公司关于公司2025年业绩报告相关事项的监管工作函的回复公告

公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

北京正和恒基滨水生态环境治理股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所上市公司管理一部发送的《关于公司2025年业绩预告等相关事项的监管工作函》（上证公函〔2026〕10415号）（以下简称“工作函”）。公司收到《工作函》后，积极组织相关部门、中介机构对涉及问题仔细核查，现将相关问题回复如下：

一、关于收入确认与成本费用、业绩预告及三季报显示问题
请公司补充披露：（1）报告期内确认收入的项目名称、客户名称、合同签订时间、开工时间、履约进度、收入确认金额、成本结转金额、报告期内回款情况与期后回款情况（如涉及跨期项目，请列示各期相关情况）；（2）分包项目的名称、分包内容、并结合业务模式、成本结构、同行业公司可比情况等说明公司相关项目毛利率较低的原因及合理性、盈利能力的可持续性；（3）结合签约订单及履行情况、客户变动等因素，说明公司第四季度营业收入大幅增长的原因及合理性，并结合收入确认政策、合同权利义务安排、收入确认依据等说明相关收入确认是否符合《企业会计准则》规定；（4）报告期内前十大供应商名称、关联关系、与公司合作起始时间、交易内容、交易金额、预付款项余额、结算模式、货款结算情况。

（一）回复：
1. 报告期内确认收入的项目名称、客户名称、合同签订时间、开工时间、履约进度、收入确认金额、成本结转金额、报告期内回款情况与期后回款情况如下：

Table with columns: 序号, 项目名称, 客户名称, 合同签订时间, 开工时间, 履约进度, 2025年营业收入, 2025年成本, 截止2025年12月31日营业收入, 截止2025年12月31日成本, 2026年1-2月营业收入, 2026年1-2月成本, 2026年1-2月营业收入, 2026年1-2月成本. Includes data for various projects like '永定河三期工程', '永定河四期工程', etc.

备注：上述项目中序号1、8、9、11、15收入大于合同金额的原因：合同金额为暂估金额，非固定总价合同。施工过程中根据实际发生工程量及合同单价确定进度计量金额，并以此为依据支付工程款。其中序号11项目已完成最终结算，合同最终以最终结算金额支付全部工程款，该情形符合工程建设的行业惯例，具有行业普遍性。

表2：跨期项目履约进度及回款情况

Table with columns: 序号, 项目名称, 客户名称, 合同签订时间, 开工时间, 履约进度, 2022及以前年度收入, 2023, 2024, 2025, 2025及以后年度收入, 2023, 2024, 2025, 截止2025年12月31日营业收入, 截止2025年12月31日成本, 2026年1-2月营业收入, 2026年1-2月成本, 2026年1-2月营业收入, 2026年1-2月成本. Includes data for projects like '永定河三期工程', '永定河四期工程', etc.

（2）分包项目的名称、分包内容、业务模式、成本结构如下：

Table with columns: 项目名称, 分包内容, 截止2025年12月31日营业收入, 截止2025年12月31日成本, 2026年1-2月营业收入, 2026年1-2月成本, 2026年1-2月营业收入, 2026年1-2月成本. Includes data for projects like '永定河三期工程', '永定河四期工程', etc.

从盈利结构看，公司整体毛利率偏低，水生态、水利科技业务毛利率较高，三大板块可形成互补，支撑公司整体盈利水平。当前，北京市正处于暴雨洪涝灾后重建“一年基本恢复、三年全面提升”的前期关键阶段，公司当期承接项目以民生保障类水安全项目为主，其中，2025年度水安全业务收入3.48亿元，水生态业务收入0.68亿元。因承接整体毛利率阶段性偏低，后续随项目结构持续优化，公司毛利率有望稳步提升。

结合聚焦水安全领域的水利基础设施类上市公司毛利率对比，公司当前毛利率处于行业合理区间内，具体情况如下表：

Table comparing gross margins of water infrastructure companies. Columns: 公司名称, 毛利率(2025年三季度数据). Lists companies like 安徽建工, 广东建工, 中电建, etc.

备注：主营业务单一聚焦水利工程的上市公司数量较少，行业可比性有限，上述公司项目为核心理业务，收入占比较高，具备较强的参考性。
项目实施过程中，公司优先与北京金河水务建设集团有限公司合作。金河水务前身为1968年成立的北京市第一水利工程处，原隶属北京市水利局，2002年完成公司改制并划归北京市国资委，2016年组建集团，是北京水务建设领域龙头企业。集团拥有职工1500余人，年综合经营额超百亿元。拥有水利水电、市政公用、电子智能化、环保、地基基础、装饰装修设计及施工等20余项一级/甲级资质，为首都水利建设骨干企业。公司聚焦水利工程施工、先进科技、投资运营、房地产业务、管养服务、新能源六大业务板块，并承担防汛抢险任务。先后参与南水北调、冬奥会、京津冀一体化、美丽乡村等国家重大工程建设。截至2025年12月31日(未经审计)，北京金河水务建设集团有限公司总资产478,600.53万元，净资产44,204.02亿元，营业收入474,852.75万元，净利润12,315.59万元。
股权结构如下：

Table showing shareholding structure with columns: 序号, 股东姓名或名称, 出资额(万元), 出资比例, 出资时间. Lists shareholders like 北京金河水务建设集团有限公司, etc.

双方合作基础深厚、历史悠久，2012年即在水利咨询领域开展协作；2015年联合中标生态修复项目；2025年联合体中标水利基础设施工程；2024年签署战略合作协议并联合中标生态修复项目；2024年12月公司与北京密云区人民政府签署战略合作协议，依托长期稳定的战略合作优势与成熟合作经验，选择金河水务作为合作方，有利于保障项目质量、工期与履约能力，是公司结合自身发展阶段与市场资源作出的合理选择。2025年公司与金河水务的合作收入占比提升，主要系公司于2024年下半年推进生态环保业务升级形成的暂时性状态，目前合作项目累计回款达57.98%，整体回款情况良好，随着公司生态水利业务布局持续完善，将稳步优化客户结构，不断提升业务抗风险能力。

公司盈利能力的可持续性：
2026年，公司聚焦生态型水利基础设施、智能科技、文旅康养三大核心业务，打造“生态+AI+科技”差异化竞争优势，盈利能力具备坚实支撑与可持续性。

1. 生态型水利基础设施业务
该业务以北京为核心市场，重点开展流域综合治理、水毁修复、美丽河湖等工程建设；紧扣“雨前北控”气候趋势，深度参与京津冀水安全与生态治理的技术研发和场景落地，持续巩固核心市场优势。

1. 在手订单与客户拓展情况
截至2025年12月31日，公司在手订单合计49,592.62万元。其中，工程订单48,872.15万元，该类订单中包含水安全订单11,504.75万元，水生态订单37,367.40万元。其毛利范围及建设周期项目具体情况不同而存在差异，设计订单720.47万元。公司已于2026年1月取得水利水工程总承包二级资质，具备独立承接项目的能力。后续将通过引进培育专业人才，积累优质项目资源，加快推进资质升级，进一步增强大型项目承接能力。同时，积极拓展项目承接模式由分包向工程总承包转型，稳步提升项目盈利水平。客户拓展情况如下：

①北京区域客户
立足首都都市圈区域布局，聚焦北京生态涵养区建设，以密云区为核心合作点，辐射周边。2026年2月4日与北京市密云区人民政府签署战略合作协议，围绕水安全保障、水资源保护、水生态修复、智慧水务、花园城市建设等领域开展深度合作。同步积极拓展通州、平谷、怀柔、延庆等其他北京区域客户资源；

②全国其他区域客户
立足首都都市圈外区域布局，重点资源进入江西鄱阳湖周边生态水利项目，扩大业务覆盖范围。

③重点大客户合作
继续深化与金河水务、中铁十一局、中电建五局等央企国企等优质大客户的战略合作，夯实长期稳定的业务合作关系。

2. 科研赋能业务
2026年3月2日，公司联合中国科学院环境科学研究所、生态环境部环境规划院成功立项京津冀综合治理国家科技重大专项课题。项目研究方向与公司业务高度契合，实施地区环境与北京市首都圈高度匹配。项目聚焦《现代化首都都市圈空间协同规划（2023—2035年）》及水利“工程带科研、科研为工程”要求，推动科研与生态工程深度融合，补齐技术短板，实现业务拓展与公司业务升级双向赋能。

2. 智能科技业务
以河湖海洋大模型商业化、水务机器人场景产业化为核心，打造第二增长曲线，释放数字经济新动能。

目前河湖海洋大模型商业化加速推进，已在厦门观音山海岸线完成试点验证；中试阶段突破多项核心技术，建成超大模型训练体系，可应用于防灾减灾、生态修复、海洋牧场、湖库大坝等场景。同时研发一体化水务智慧运维方案，融合智能巡检机器人、传感器、数字孪生等技术，实现水利安全监测、智慧运维、巡检及应急处置。目前自身智能巡检机器人已投入南水北调大干渠管理处中堤泵站试运行，承担日常巡检、数据采集、异常识别等关键运维任务，为水利设施智能化运维提供了实践支撑。

随着核心资质持续完善、区域合作不断深化，业务模式稳步优化，科技创新加快落地，公司核心竞争力持续提升，水利基建市场份额稳步扩大，智能科技业务增长动能逐步释放，未来盈利能力具备坚实基础与可持续性。

（3）结合签约订单及履行情况、客户变动等因素，具体说明公司第四季度营业收入大幅增长的原因及合理性，并履行收入确认政策、合同权利义务安排、收入确认依据等说明相关收入确认是否符合《企业会计准则》规定。

2025年最新订单、2024及2025年各季度收入分季度列示如下：

Table showing quarterly revenue for 2024 and 2025. Columns: 季度, Q1, Q2, Q3, Q4, 合计. Includes data for 2024 and 2025.

公司2025年第四季度营业收入大幅增长的原因及合理性：
自2024年第四季度起，公司大力拓展水利业务并积极承接相关项目。公司主要客户为全国较为分散的地方政府部门及政府控股的平台公司、央企国企地方分公司，调整北京区域水利专项政府主管部门（如北京市海淀区水务局）、区域内龙头企业（如金河水务），2025年各季度主营业务收入7,076.49/10,026.34/4,307.98/16,243.77元，占比超90%，主要集中在第二季度，占全年订单总额95%，且绝大部分订单来自北京区域。2025年7-9月，北京全市平均降雨量约745-785mm，且绝大部分订单来自北京区域。2025年7-9月，北京全市平均降雨量约745-785mm，且绝大部分订单来自北京区域。2025年7-9月，北京全市平均降雨量约745-785mm，且绝大部分订单来自北京区域。

为保障项目整体建设进度，公司在汛期施工期间，提前统筹部署非汛期施工准备工作，确保进入汛期非汛期后可实现“零等待、满负荷、连续施工”。

内业准备方面：细化施工部署计划，明确人员、材料、机械设备投入方案；完善并批施工作方案，完成图纸会审、技术复核及试验检测等前期工作；开展施工班组，开展安全及技术交底培训。

外业准备方面：加强河道、护岸边坡日常监测，对冲刷地实施防护加固及导排水沟等辅助工程；全面检修、保养施工机械设备；提前签订土工材料、石笼、石料等主要主材供货合同，完成材料储备及堆放场地规划准备。

通过上述前置准备工作，公司为第四季度项目全面铺开奠定坚实基础，推动第四季度营业收入大幅增长，整体经营情况与水利行业周期及进度匹配度高度契合。

公司相关收入确认的《企业会计准则》如下：
公司工程施工项目按照合同履约进度确认收入，由于客户能够控制公司履约过程中在建商品，或者公司履约过程中所提供产出的服务或商品具有不可替代用途，且公司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，公司将其在某一时间段内履行的履约义务，在该时段内按照履约进度确认收入，按照如下过程确认收入：

- 1. 确认合同履约进度：累计实际发生的合同成本÷合同预计总成本×100%；
2. 确认合同履约进度：当期确认的合同收入=合同预计总收入×履约进度-以前会计期间累计已确认的收入。

其计量进度按照实际发生的合同成本占合同预计总成本确定：
1. 对于预计总成本，公司根据现场勘察及项目交底内容包括但不限于招标文件、设计方案、初步设计、施工图、成本信息价（成本部市场部询价审核稿）、公司出具的内部定额、国家定额等编制项目预计总成本。在施工过程中，由于物价波动、资金付款周期、供应商资源二期延期、对上签证变更等多种因素，导致项目总成本发生变更，公司预算部门及时更新情况及合同约定的调整，或变化成本金额占预计总成本的比例如超过5%，则在当期调整预计总成本；

2. 对于实际发生的合同成本，主要包括材料费、机械费、人工费、专业分包、其他直接费用，每月结账时，经营管理部门和财务人员依据各自部门所提交的月度材料成本单、劳务/机械/专业分包成本单进行双重审核，项目管理中心通常按季度组织相关部门对公司项目进行盘点，并对部分重点项目进行不定期抽盘，从而确保入账成本发生的真实性；另外，公司按照履约进度确认收入，通常取得的外部证据如下：①基于合同约定的周期，取得甲方、监理单位认可的进度确认单；②每年年度审计时均由甲方基于进度向甲方提供取得《公司收入确认依据实际发生的成本除以预计总成本计算完工进度，按履约进度及治理变更金额确认收入确认收入乘以完工进度计算确认的收入，符合《企业会计准则》规定。

（4）公司报告期内前十名供应商名称、关联关系、与公司合作起始时间、交易内容、交易金额、预付款项余额、结算模式、货款结算情况如下：

Table showing top 10 suppliers with columns: 序号, 供应商名称, 关联关系, 合作起始时间, 成本占比, 2025年交易金额(元), 结算模式, 预付款项余额(元). Lists suppliers like 北京恒基滨水生态环境治理股份有限公司, etc.

备注：上述项目中序号1、8、9、11、15收入大于合同金额的原因：合同金额为暂估金额，非固定总价合同。施工过程中根据实际发生工程量及合同单价确定进度计量金额，并以此为依据支付工程款。其中序号11项目已完成最终结算，合同最终以最终结算金额支付全部工程款，该情形符合工程建设的行业惯例，具有行业普遍性。

表2：跨期项目履约进度及回款情况

Table with columns: 序号, 项目名称, 客户名称, 合同签订时间, 开工时间, 履约进度, 2022及以前年度收入, 2023, 2024, 2025, 2025及以后年度收入, 2023, 2024, 2025, 截止2025年12月31日营业收入, 截止2025年12月31日成本, 2026年1-2月营业收入, 2026年1-2月成本, 2026年1-2月营业收入, 2026年1-2月成本. Includes data for various projects like '永定河三期工程', '永定河四期工程', etc.

从收入与成本维度来看：
1、收入端偏低是核心因素
总包单位价与业主单位的定价以各省份定额为计价依据，而总包方与分包单位的定价则以总包企业定额为依据。为控制自身成本，总包企业定额价格通常低于国家及地方发布的定额价格，使得分包项目收入低于总包项目，该差异系市场角色定位与计价规则所致，符合行业分包定价惯例。

2. 成本端处于合理水平
公司项目成本均通过向下招标、多方比价等方式确定，择优选择合理低价供应商，成本管控规范，价格水平处于正常区间。

同行业对比及业务结构说明：
公司生态型水利基础设施业务分为三大业务组合：以水安全为核心的基础保障类业务，以水生态为重点的品质提升类业务，以水利科技为引领的创新驱动类业务。

Table showing product mix with columns: 业务组合, 业务组合名称, 业务组合描述. Lists categories like 生态型水利基础设施业务, 水生态业务, etc.

备注：主营业务单一聚焦水利工程的上市公司数量较少，行业可比性有限，上述公司项目为核心理业务，收入占比较高，具备较强的参考性。
项目实施过程中，公司优先与北京金河水务建设集团有限公司合作。金河水务前身为1968年成立的北京市第一水利工程处，原隶属北京市水利局，2002年完成公司改制并划归北京市国资委，2016年组建集团，是北京水务建设领域龙头企业。集团拥有职工1500余人，年综合经营额超百亿元。拥有水利水电、市政公用、电子智能化、环保、地基基础、装饰装修设计及施工等20余项一级/甲级资质，为首都水利建设骨干企业。公司聚焦水利工程施工、先进科技、投资运营、房地产业务、管养服务、新能源六大业务板块，并承担防汛抢险任务。先后参与南水北调、冬奥会、京津冀一体化、美丽乡村等国家重大工程建设。截至2025年12月31日(未经审计)，北京金河水务建设集团有限公司总资产478,600.53万元，净资产44,204.02亿元，营业收入474,852.75万元，净利润12,315.59万元。
股权结构如下：

Table showing shareholding structure with columns: 序号, 股东姓名或名称, 出资额(万元), 出资比例, 出资时间. Lists shareholders like 北京金河水务建设集团有限公司, etc.

双方合作基础深厚、历史悠久，2012年即在水利咨询领域开展协作；2015年联合中标生态修复项目；2025年联合体中标水利基础设施工程；2024年签署战略合作协议并联合中标生态修复项目；2024年12月公司与北京密云区人民政府签署战略合作协议，依托长期稳定的战略合作优势与成熟合作经验，选择金河水务作为合作方，有利于保障项目质量、工期与履约能力，是公司结合自身发展阶段与市场资源作出的合理选择。2025年公司与金河水务的合作收入占比提升，主要系公司于2024年下半年推进生态环保业务升级形成的暂时性状态，目前合作项目累计回款达57.98%，整体回款情况良好，随着公司生态水利业务布局持续完善，将稳步优化客户结构，不断提升业务抗风险能力。

公司盈利能力的可持续性：
2026年，公司聚焦生态型水利基础设施、智能科技、文旅康养三大核心业务，打造“生态+AI+科技”差异化竞争优势，盈利能力具备坚实支撑与可持续性。

1. 生态型水利基础设施业务
该业务以北京为核心市场，重点开展流域综合治理、水毁修复、美丽河湖等工程建设；紧扣“雨前北控”气候趋势，深度参与京津冀水安全与生态治理的技术研发和场景落地，持续巩固核心市场优势。

1. 在手订单与客户拓展情况
截至2025年12月31日，公司在手订单合计49,592.62万元。其中，工程订单48,872.15万元，该类订单中包含水安全订单11,504.75万元，水生态订单37,367.40万元。其毛利范围及建设周期项目具体情况不同而存在差异，设计订单720.47万元。公司已于2026年1月取得水利水工程总承包二级资质，具备独立承接项目的能力。后续将通过引进培育专业人才，积累优质项目资源，加快推进资质升级，进一步增强大型项目承接能力。同时，积极拓展项目承接模式由分包向工程总承包转型，稳步提升项目盈利水平。客户拓展情况如下：

①北京区域客户
立足首都都市圈区域布局，聚焦北京生态涵养区建设，以密云区为核心合作点，辐射周边。2026年2月4日与北京市密云区人民政府签署战略合作协议，围绕水安全保障、水资源保护、水生态修复、智慧水务、花园城市建设等领域开展深度合作。同步积极拓展通州、平谷、怀柔、延庆等其他北京区域客户资源；

②全国其他区域客户
立足首都都市圈外区域布局，重点资源进入江西鄱阳湖周边生态水利项目，扩大业务覆盖范围。

③重点大客户合作
继续深化与金河水务、中铁十一局、中电建五局等央企国企等优质大客户的战略合作，夯实长期稳定的业务合作关系。

2. 科研赋能业务
2026年3月2日，公司联合中国科学院环境科学研究所、生态环境部环境规划院成功立项京津冀综合治理国家科技重大专项课题。项目研究方向与公司业务高度契合，实施地区环境与北京市首都圈高度匹配。项目聚焦《现代化首都都市圈空间协同规划（2023—2035年）》及水利“工程带科研、科研为工程”要求，推动科研与生态工程深度融合，补齐技术短板，实现业务拓展与公司业务升级双向赋能。

2. 智能科技业务
以河湖海洋大模型商业化、水务机器人场景产业化为核心，打造第二增长曲线，释放数字经济新动能。

目前河湖海洋大模型商业化加速推进，已在厦门观音山海岸线完成试点验证；中试阶段突破多项核心技术，建成超大模型训练体系，可应用于防灾减灾、生态修复、海洋牧场、湖库大坝等场景。同时研发一体化水务智慧运维方案，融合智能巡检机器人、传感器、数字孪生等技术，实现水利安全监测、智慧运维、巡检及应急处置。目前自身智能巡检机器人已投入南水北调大干渠管理处中堤泵站试运行，承担日常巡检、数据采集、异常识别等关键运维任务，为水利设施智能化运维提供了实践支撑。

随着核心资质持续完善、区域合作不断深化，业务模式稳步优化，科技创新加快落地，公司核心竞争力持续提升，水利基建市场份额稳步扩大，智能科技业务增长动能逐步释放，未来盈利能力具备坚实基础与可持续性。

（3）结合签约订单及履行情况、客户变动等因素，具体说明公司第四季度营业收入大幅增长的原因及合理性，并履行收入确认政策、合同权利义务安排、收入确认依据等说明相关收入确认是否符合《企业会计准则》规定。

2025年最新订单、2024及2025年各季度收入分季度列示如下：

Table showing quarterly revenue for 2024 and 2025. Columns: 季度, Q1, Q2, Q3, Q4, 合计. Includes data for 2024 and 2025.

公司2025年第四季度营业收入大幅增长的原因及合理性：
自2024年第四季度起，公司大力拓展水利业务并积极承接相关项目。公司主要客户为全国较为分散的地方政府部门及政府控股的平台公司、央企国企地方分公司，调整北京区域水利专项政府主管部门（如北京市海淀区水务局）、区域内龙头企业（如金河水务），2025年各季度主营业务收入7,076.49/10,026.34/4,307.98/16,243.77元，占比超90%，主要集中在第二季度，占全年订单总额95%，且绝大部分订单来自北京区域。2025年7-9月，北京全市平均降雨量约745-785mm，且绝大部分订单来自北京区域。2025年7-9月，北京全市平均降雨量约745-785mm，且绝大部分订单来自北京区域。2025年7-9月，北京全市平均降雨量约745-785mm，且绝大部分订单来自北京区域。

为保障项目整体建设进度，公司在汛期施工期间，提前统筹部署非汛期施工准备工作，确保进入汛期非汛期后可实现“零等待、满负荷、连续施工”。

内业准备方面：细化施工部署计划，明确人员、材料、机械设备投入方案；完善并批施工作方案，完成图纸会审、技术复核及试验检测等前期工作；开展施工班组，开展安全及技术交底培训。

外业准备方面：加强河道、护岸边坡日常监测，对冲刷地实施防护加固及导排水沟等辅助工程；全面检修、保养施工机械设备；提前签订土工材料、石笼、石料等主要主材供货合同，完成材料储备及堆放场地规划准备。

通过上述前置准备工作，公司为第四季度项目全面铺开奠定坚实基础，推动第四季度营业收入大幅增长，整体经营情况与水利行业周期及进度匹配度高度契合。

公司相关收入确认的《企业会计准则》如下：
公司工程施工项目按照合同履约进度确认收入，由于客户能够控制公司履约过程中在建商品，或者公司履约过程中所提供产出的服务或商品具有不可替代用途，且公司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，公司将其在某一时间段内履行的履约义务，在该时段内按照履约进度确认收入，按照如下过程确认收入：

- 1. 确认合同履约进度：累计实际发生的合同成本÷合同预计总成本×100%；
2. 确认合同履约进度：当期确认的合同收入=合同预计总收入×履约进度-以前会计期间累计已确认的收入。

其计量进度按照实际发生的合同成本占合同预计总成本确定：
1. 对于预计总成本，公司根据现场勘察及项目交底内容包括但不限于招标文件、设计方案、初步设计、施工图、成本信息价（成本部市场部询价审核稿）、公司出具的内部定额、国家定额等编制项目预计总成本。在施工过程中，由于物价波动、资金付款周期、供应商资源二期延期、对上签证变更等多种因素，导致项目总成本发生变更，公司预算部门及时更新情况及合同约定的调整，或变化成本金额占预计总成本的比例如超过5%，则在当期调整预计总成本；

2. 对于实际发生的合同成本，主要包括材料费、机械费、人工费、专业分包、其他直接费用，每月结账时，经营管理部门和财务人员依据各自部门所提交的月度材料成本单、劳务/机械/专业分包成本单进行双重审核，项目管理中心通常按季度组织相关部门对公司项目进行盘点，并对部分重点项目进行不定期抽盘，从而确保入账成本发生的真实性；另外，公司按照履约进度确认收入，通常取得的外部证据如下：①基于合同约定的周期，取得甲方、监理单位认可的进度确认单；②每年年度审计时均由甲方基于进度向甲方提供取得《公司收入确认依据实际发生的成本除以预计总成本计算完工进度，按履约进度及治理变更金额确认收入确认收入乘以完工进度计算确认的收入，符合《企业会计准则》规定。

（4）公司报告期内前十名供应商名称、关联关系、与公司合作起始时间、交易内容、交易金额、预付款项余额、结算模式、货款结算情况如下：

Table showing top 10 suppliers with columns: 序号, 供应商名称, 关联关系, 合作起始时间, 成本占比, 2025年交易金额(元), 结算模式, 预付款项余额(元). Lists suppliers like 北京恒基滨水生态环境治理股份有限公司, etc.

备注：上述项目中序号1、8、9、11、15收入大于合同金额的原因：合同金额为暂估金额，非固定总价合同。施工过程中根据实际发生工程量及合同单价确定进度计量金额，并以此为依据支付工程款。其中序号11项目已完成最终结算，合同最终以最终结算金额支付全部工程款，该情形符合工程建设的行业惯例，具有行业普遍性。

表2：跨期项目履约进度及回款情况

Table with columns: 序号, 项目名称, 客户名称, 合同签订时间, 开工时间, 履约进度, 2022及以前年度收入, 2023, 2024, 2025, 2025及以后年度收入, 2023, 2024, 2025, 截止2025年12月31日营业收入, 截止2025年12月31日成本, 2026年1-2月营业收入, 2026年1-2月成本, 2026年1-2月营业收入, 2026年1-2月成本. Includes data for various projects like '永定河三期工程', '永定河四期工程', etc.

从收入与成本维度来看：
1、收入端偏低是核心因素
总包单位价与业主单位的定价以各省份定额为计价依据，而总包方与分包单位的定价则以总包企业定额为依据。为控制自身成本，总包企业定额价格通常低于国家及地方发布的定额价格，使得分包项目收入低于总包项目，该差异系市场角色定位与计价规则所致，符合行业分包定价惯例。

2. 成本端处于合理水平
公司项目成本均通过向下招标、多方比价等方式确定，择优选择合理低价供应商，成本管控规范，价格水平处于正常区间。

同行业对比及业务结构说明：
公司生态型水利基础设施业务分为三大业务组合：以水安全为核心的基础保障类业务，以水生态为重点的品质提升类业务，以水利科技为引领的创新驱动类业务。

Table showing product mix with columns: 业务组合, 业务组合名称, 业务组合描述. Lists categories like 生态型水利基础设施业务, 水生态业务, etc.

备注：主营业务单一聚焦水利工程的上市公司数量较少，行业可比性有限，上述公司项目为核心理业务，收入占比较高，具备较强的参考性。
项目实施过程中，公司优先与北京金河水务建设集团有限公司合作。金河水务前身为1968年成立的北京市第一水利工程处，原隶属北京市水利局，2002年完成公司改制并划归北京市国资委，2016年组建集团，是北京水务建设领域龙头企业。集团拥有职工1500余人，年综合经营额超百亿元。拥有水利水电、市政公用、电子智能化、环保、地基基础、装饰装修设计及施工等20余项一级/甲级资质，为首都水利建设骨干企业。公司聚焦水利工程施工、先进科技、投资运营、房地产业务、管养服务、新能源六大业务板块，并承担防汛抢险任务。先后参与南水北调、冬奥会、京津冀一体化、美丽乡村等国家重大工程建设。截至2025年12月31日(未经审计)，北京金河水务建设集团有限公司总资产478,600.53万元，净资产44,204.02亿元，营业收入474,852.75万元，净利润12,315.59万元。
股权结构如下：

Table showing shareholding structure with columns: 股东姓名或名称, 出资额(万元), 出资比例, 出资时间. Lists shareholders like 北京金河水务建设集团有限公司, etc.

双方合作基础深厚、历史悠久，2012年即在水利咨询领域开展协作；2015年联合中标生态修复项目；2025年联合体中标水利基础设施工程；2024年签署战略合作协议并联合中标生态修复项目；2024年12月公司与北京密云区人民政府签署战略合作协议，依托长期稳定的战略合作优势与成熟合作经验，选择金河水务作为合作方，有利于保障项目质量、工期与履约能力，是公司结合自身发展阶段与市场资源作出的合理选择。2025年公司与金河水务的合作收入占比提升，主要系公司于2024年下半年推进生态环保业务升级形成的暂时性状态，目前合作项目累计回款达57.98%，整体回款情况良好，随着公司生态水利业务布局持续完善，将稳步优化客户结构，不断提升业务抗风险能力。

公司盈利能力的可持续性：
2026年，公司聚焦生态型水利基础设施、智能科技、文旅康养三大核心业务，打造“生态+AI+科技”差异化竞争优势，盈利能力具备坚实支撑与可持续性。

1. 生态型水利基础设施业务
该业务以北京为核心市场，重点开展流域综合治理、水毁修复、美丽河湖等工程建设；紧扣“雨前北控”气候趋势，深度参与京津冀水安全与生态治理的技术研发和场景落地，持续巩固核心市场优势。

1. 在手订单与客户拓展情况
截至2025年12月31日，公司在手订单合计49,592.62万元。其中，工程订单48,872.15万元，该类订单中包含水安全订单11,504.75万元，水生态订单37,367.40万元。其毛利范围及建设周期项目具体情况不同而存在差异，设计订单720.47万元。公司已于2026年1月取得水利水工程总承包二级资质，具备独立承接项目的能力。后续将通过引进培育专业人才，积累优质项目资源，加快推进资质升级，进一步增强大型项目承接能力。同时，积极拓展项目承接模式由分包向工程总承包转型，稳步提升项目盈利水平。客户拓展情况如下：

①北京区域客户
立足首都都市圈区域布局，聚焦北京生态涵养区建设，以密云区为核心合作点，辐射周边。2026年2月4日与北京市密云区人民政府签署战略合作协议，围绕水安全保障、水资源保护、水生态修复、智慧水务、花园城市建设等领域开展深度合作。同步积极拓展通州、平谷、怀柔、延庆等其他北京区域客户资源；

②全国其他区域客户
立足首都都市圈外区域布局，重点资源进入江西鄱阳湖周边生态水利项目，扩大业务覆盖范围。

③重点大客户合作
继续深化与金河水务、中铁十一局、中电建五局等央企国企等优质大客户的战略合作，夯实长期稳定的业务合作关系。

2. 科研赋能业务
2026年3月2日，公司联合中国科学院环境科学研究所、生态环境部环境规划院成功立项京津冀综合治理国家科技重大专项课题。项目研究方向与公司业务高度契合，实施地区环境与北京市首都圈高度匹配。项目聚焦《现代化首都都市圈空间协同规划（2023—2035年）》及水利“工程带科研、科研为工程”要求，推动科研与生态工程深度融合，补齐技术短板，实现业务拓展与公司业务升级双向赋能。

2. 智能科技业务
以河湖海洋大模型商业化、水务机器人场景产业化为核心，打造第二增长曲线，释放数字经济新动能。

目前河湖海洋大模型商业化加速推进，已在厦门观音山海岸线完成试点验证；中试阶段突破多项核心技术，建成超大模型训练体系，可应用于防灾减灾、生态修复、海洋牧场、湖库大坝等场景。同时研发一体化水务智慧运维方案，融合智能巡检机器人、传感器、数字孪生等技术，实现水利安全监测、智慧运维、巡检及应急处置。目前自身智能巡检机器人已投入南水北调大干渠管理处中堤泵站试运行，承担日常巡检、数据采集、异常识别等关键运维任务，为水利设施智能化运维提供了实践支撑。

随着核心资质持续完善、区域合作不断深化，业务模式稳步优化，科技创新加快落地，公司核心竞争力持续提升，水利基建市场份额稳步扩大，智能科技业务增长动能逐步释放，未来盈利能力具备坚实基础与可持续性。

（3）结合签约订单及履行情况、客户变动等因素，具体说明公司第四季度营业收入大幅增长的原因及合理性，并履行收入确认政策、合同权利义务安排、收入确认依据等说明相关收入确认是否符合《企业会计准则》规定。

2025年最新订单、2024及2025年各季度收入分季度列示如下：

Table showing quarterly revenue for 2024 and 2025. Columns: 季度, Q1, Q2, Q3, Q4, 合计. Includes data for 2024 and 2025.

公司2025年第四季度营业收入大幅增长的原因及合理性：
自2024年第四季度起，公司大力拓展水利业务并积极承接相关项目。公司主要客户为全国较为分散的地方政府部门及政府控股的平台公司、央企国企地方分公司，调整北京区域水利专项政府主管部门（如北京市海淀区水务局）、区域内龙头企业（如金河水务），2025年各季度主营业务收入7,076.49/10,026.34/4,307.98/16,243.77元，占比超90%，主要集中在第二季度，占全年订单总额95%，且绝大部分订单来自北京区域。2025年7-9月，北京全市平均降雨量约745-785mm，且绝大部分订单来自北京区域。2025年7-9月，北京全市平均降雨量约745-785mm，且绝大部分订单来自北京区域。2025年7-9月，北京全市平均降雨量约745-785mm，且绝大部分订单来自北京区域。

为保障项目整体建设进度，公司在汛期施工期间，提前统筹部署非汛期施工准备工作，确保进入汛期非汛期后可实现“零等待、满负荷、连续施工”。