（上接B051版）

客户	签订日期	发货日期	签收日期	收入日期	销售收入（不含税）	截至2026年6月30日回款金额及时间
客户3	2024年四季度	2025年一季度	2025年一季度	2025年一季度	78.32	累计回款10,249.21万元，其中2024年三季度回款933.88万元，2024年四季度回款1,340.3万元，2025年二季度回款1,777.46万元，2025年三季度回款2,706.93万元，2025年四季度回款1,256.96万元，2026年一季度回款2,233.68万元。
		2025年二季度	2025年二季度	2025年二季度	150.14	
		2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	157.52	
	2025年一季度	2025年一季度	2025年一季度	2025年一季度	674.31	
	2025年二季度	2025年二季度	2025年二季度	2025年二季度	3,187.21	
				2025年三季度	984.21	
		2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	91.26	
	2025年三季度	2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	5,219.09	
	2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	537.85	
客户11	2025年一季度	2025年三季度	2025年三季度	2025年三季度	8.01	累计回款4,318.85万元，其中2024年四季度回款179.24万元，2025年二季度回款105.56万元，2025年三季度回款175.44万元，2025年四季度回款1,013.59万元，2026年一季度回款153.07万元，2026年二季度回款2,691.96万元。
	2025年二季度	2025年三季度	2025年三季度	2025年三季度	475.12	
		2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	173.56	
	2025年三季度	2025年三季度	2025年三季度	2025年三季度	1,703.50	
				2025年四季度	126.28	
		2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	1,841.37	
	2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	818.40	
客户12	2025年三季度	2025年三季度	2025年三季度	2025年三季度	3,176.99	2025年四季度回款718万元。
客户2	2024年四季度	2025年一季度	2025年一季度	2025年一季度	23.18	累计回款18,487.67万元，其中2024年三季度回款533.62万元，2024年四季度回款9,026.73万元，2025年一季度回款69.85万元，2025年二季度回款16.36万元，2025年四季度回款4,273.53万元，2026年一季度回款1,46万元，2026年二季度回款4,559.20万元。
	2025年一季度	2025年一季度	2025年一季度	2025年一季度	45.87	
		2025年二季度	2025年二季度	2025年二季度	6.64	
	2025年二季度	2025年二季度	2025年二季度	2025年二季度	1,924.72	
		2025年三季度	2025年三季度	2025年三季度	242.21	
			2025年四季度	2025年四季度	4.17	
		2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	17.68	
	2025年三季度	2025年三季度	2025年三季度	2025年三季度	221.23	
				2025年四季度	3.54	
		2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	27.78	
	2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	566.48	
客户4	2024年三季度	2025年二季度	2025年二季度	2025年二季度	15.88	累计回款13,857.93万元，其中2024年三季度回款2.59万元，2024年四季度回款5,807.49万元，2025年二季度回款1,292.77万元，2025年三季度回款1,490.59万元，2025年四季度回款4,127.93万元，2026年一季度回款1.01万元，2026年二季度回款1,135.57万元。
	2025年一季度	2025年二季度	2025年二季度	2025年二季度	0.34	
	2025年二季度	2025年二季度	2025年二季度	2025年二季度	552.01	
		2025年三季度	2025年三季度	2025年三季度	493.01	
			2025年四季度	2025年四季度	92.48	
		2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	74.87	
	2025年三季度	2025年三季度	2025年三季度	2025年三季度	239.15	
		2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	634.63	
	2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	939.95	
客户13	2025年二季度	2025年三季度	2025年三季度	2025年三季度	468.67	累计回款1,254.15万元，其中2024年三季度回款180.02万元，2024年四季度回款200.6万元，2025年一季度回款105.56万元，2025年二季度回款175.44万元，2025年三季度回款283.81万元，2025年四季度回款89.7万元，2026年一季度回款57.5万元，2026年二季度回款308万元。
	2025年三季度	2025年三季度	2025年三季度	2025年三季度	13.14	
		2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	251.46	
	2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	1,102.33	
客户14	2024年四季度	2025年一季度	2025年一季度	2025年一季度	14.07	累计回款2,412.89万元，其中2024年三季度回款80.11万元，2024年四季度回款904.93万元，2025年三季度回款247.71万元，2025年四季度回款1,074.04万元，2026年二季度回款106.09万元。
	2025年一季度	2025年二季度	2025年二季度	2025年二季度	153.35	
			2025年三季度	2025年三季度	109.91	
	2025年二季度	2025年二季度	2025年二季度	2025年二季度	237.98	
			2025年三季度	2025年三季度	9.82	
		2025年三季度	2025年三季度	2025年三季度	11.01	
		2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	247.79	
	2025年三季度	2025年三季度	2025年三季度	2025年三季度	176.30	
		2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	48.50	
	2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	775.66	
客户15	2025年一季度	2025年二季度	2025年二季度	2025年二季度	1,394.69	累计回款1,630.02万元，其中2025年二季度回款472.8万元，2025年四季度回款1,157.22万元。
	2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	298.83	
客户8	2024年四季度	2025年一季度	2025年一季度	2025年一季度	12.04	累计回款4,990.64万元，其中2024年三季度回款392.76万元，2024年四季度回款2,606.32万元，2025年一季度回款364.1万元，2025年二季度回款160.7万元，2025年四季度回款1,476.76万元。
			2025年二季度	2025年二季度	17.42	
	2025年二季度	2025年二季度	2025年二季度	2025年二季度	19.35	
		2025年三季度	2025年三季度	2025年三季度	250.44	
		2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	19.34	
	2025年三季度	2025年三季度	2025年三季度	2025年三季度	368.69	
			2025年四季度	2025年四季度	107.04	
		2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	168.76	
	2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	643.70	
客户9	2025年一季度	2025年一季度	2025年一季度	2025年一季度	75.22	累计回款3,492.27万元，其中2024年四季度回款2,360.67万元，2025年四季度回款1,131.6万元。
		2025年二季度	2025年二季度	2025年二季度	145.58	
	2025年二季度	2025年二季度	2025年二季度	2025年二季度	108.58	
		2025年三季度	2025年三季度	2025年三季度	309.94	
				2025年四季度	64.16	
		2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	224.78	
	2025年三季度	2025年三季度	2025年三季度	2025年三季度	33.10	
				2025年四季度	12.83	
		2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	89.75	
	2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	2025年四季度	379.64	

柏飞电子严格按照《企业会计准则》的相关规定，依据销售合同，按照产品交付并在收到客户签收或验收材料时点确认收入，不存在提前确认收入、期后大额退货、销售退回或冲减收入等情形，收入确认准确、完整、及时。

（四）结合前述期间柏飞电子毛利率、成本费用构成及其变化情况，说明2025年净利润大幅下滑的原因及合理性，是否存在跨期调节成本费用以提高业绩承诺完成率等情形。

1、2025年净利润大幅下滑的原因及合理性

柏飞电子2025年实现净利润2,020.24万元，较上年同期19,220.63万元下降17,200.39万元，降幅89.49%，具体变动情况如下：

单位：万元

类型	2024年	2025年	变动情况
收入	100,516.24	53,731.49	-46,784.75
成本	63,553.64	34,034.87	-29,518.77
直接材料	62,747.19	33,097.79	-29,649.40
直接人工	806.45	937.08	130.63
毛利额	36,962.60	19,696.63	-17,265.97
毛利率	36.77%	36.66%	-0.12%
期间费用	15,267.24	17,772.60	2,505.35
研发费用	10,149.64	11,175.04	1,025.40
管理费用	3,063.77	3,556.71	492.94
销售费用	1,163.24	1,251.80	88.56
财务费用	890.59	1,789.05	898.46
利润总额	21,244.33	2,016.06	-19,228.27
净利润	19,220.63	2,020.24	-17,200.39

2025年度柏飞电子主营业务收入53,731.49万元，较上年同期下降46,784.75万元，降幅46.54%，其中行业数字化收入下降26,873.86万元，主要系2025年无特大型行业数字化项目实现确认收入。数字化产品收入下降19,910.89万元，从装备周期来看，主要系特种行业整体需求阶段性走弱及价格竞争加剧，下游客户的采购计划和价格阶段性调整并向产业链上游传导，进而影响数字化产品收入下滑；叠加新老产品处于交替阶段，老产品进入装备后期，需求下降明显，新产品处于装备初期，市场订单需求暂未充分释放，进一步加剧收入下降压力。成本上，根据收入成本配比原则，依靠信息化系统结转收入对应的成本，将成本费用进行系统化归集。2025年成本相比2024年下降29,518.77万元，其中直接材料成本下降29,649.40万元，主要系2025年同期无特大型行业数字化项目结转成本；直接人工增加130.63万元，主要系客户平均订单规模下降导致生产频次增加，2025年直接员工数量同期增加所致。综合毛利率同比下降0.12%，变动不大。在收入规模大幅收缩、产品结构承压的共同影响下，2025年度毛利额同比减少17,265.97万元，降幅46.71%。

2025年度柏飞电子期间费用较上年同期增加2,505.35万元，同比增长16.41%，其中研发费用增加1,025.40万元，主要系国产化发展需求加大了研发投入；财务费用增加898.46万元，主要系过往业务规模扩张抬升了营运资金需求；办公场所搬迁、经营场地扩容等，使得管理与销售费用合计增加581.50万元。

综上所述，2025年度柏飞电子因无特大项目、特种行业需求阶段性走弱与新老产品交替影响导致主营业务收入降幅46.54%；因收入规模大幅收缩，特种行业国产化替代及部分直接材料涨价，导致柏飞电子2025年度毛利额同比减少降幅46.71%；同时，叠加为保持竞争能力增加研发费用投入，以及财务、管理与销售费抬升，使得利润进一步承压。柏飞电子2025年净利润大幅下滑系业务层面综合影响所致，合理反映了实际经营结果。

2、是否存在跨期调节成本费用以提高业绩承诺完成率等情形

柏飞电子2024年、2025年严格遵循《企业会计准则》的相关规定，按照产品交付并在收到客户签收或验收材料时点确认收入，同步按照配比的直接材料（主要包括元器件、模组、软硬件设备及服务）、直接人工等结转营业成本，净利润下滑主要系当期业务收入下降所致。

柏飞电子严格执行制定的收入确认政策，区分业务类别，以产品收到客户签收或验收材料作为确认收入的依据，2024年、2025年每笔收入均取得关键材料，依据签收或验收落款日期，严格区分收入确认期间。

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）于2025年4月12日出具《重大资产重组业绩承诺实现情况说明的审核报告》（容诚专字[2025]200Z0288号），说明收购资产即柏飞电子2022年-2024年业绩承诺的实现情况，柏飞电子2022年-2024年累计实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者权益的净利润48,935.83万元，累计业绩承诺为59,781.66万元，累计业绩承诺完成率81.86%，未实现业绩承诺，应当进行业绩承诺补偿。

综上，柏飞电子2024年度和2025年度客户基本稳定，收入确认政策保持一贯性，严格区分收入、成本确认期间，不存在跨期调节成本费用以提高业绩承诺完成率等情形。

二、年审会计师意见：

针对公司2025年收入确认、会计处理，年审会计师履行的核查程序及核查意见如下：

（一）核查程序

1、取得柏飞电子2022-2025年度分业务收入、成本、毛利率明细表，分析产品收入、数量、销售单价及毛利率的同比变动情况，分析各因素对毛利率的影响；

2、获取柏飞电子2024-2025年前十大客户、供应商完整清单，核查工商信息、购销合同、结算单据、回款流水，识别关联方，向公司管理层核实是否存在客户指定或推荐供应商情形；

3、获取柏飞电子2024年下半年、2025年全年销售收入明细表，分析收入季节性变动的合理性，并抽取大额销售样本，核对合同签订、发货、签收或验收、收入确认、回款时点凭证，执行资产负债表日前后收入截止测试；

4、获取柏飞电子成本费用明细账，复核成本结转匹配性，核查是否存在跨期调节成本、费用情形；

5、查阅业绩承诺相关协议，对比承诺期各年度利润、毛利数据，访谈财务、业务负责人核实2025年收入、利润大幅下滑行业及项目原因；

6、查阅同行业可比公司的经营情况，对比公司与同行业可比公司的经营发展情况。

（二）核查意见

柏飞电子 2025 年主营业务收入确认符合企业会计准则相关规定，在上述核查范围内不存在提前确认收入、期后大额退货、冲减收入情形；当年毛利率下降、净利润大幅下滑系特种行业需求阶段性走弱、订单变化、核心元器件采购价格上涨所致，具备合理性；在所有重大方面，公司不存在跨期调节成本费用、调节业绩承诺完成率的情形；已对前十大客户、供应商关联关系进行核查，未发现客户指定供应商情形，购销交易真实公允。

针对公司2024年收入确认、会计处理，年审会计师履行的核查程序及核查意见如下：

（一）核查程序

1、了解、评价并测试了管理层与收入确认和采购管理相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

2、选取样本检查销售合同，识别与商品控制权相关的合同条款与条件，评价柏飞电子的收入确认时点是否符合企业会计准则的规定；

3、我们针对确认收入金额，选取主要客户执行函证程序，以佐证收入确认的真实性；

4、我们取得柏飞电子2022年度至2024年度分业务收入成本表，分析产品收入、数量、销售单价及毛利率的同比变动情况，分析各因素对毛利率的影响；同时编制同行业上市公司的毛利率对比表，分析柏飞电子与同行业上市公司间毛利率差异及变动趋势是否一致；

5、我们获取柏飞电子2024年前十大客户、供应商完整清单，核查工商信息、购销合同、结算单据、回款流水，识别关联方，向公司管理层核实是否存在客户指定或推荐供应商情形，并选取主要供应商执行函证程序、访谈程序，核实交易背景、以佐证相关业务的真实性；

6、获取柏飞电子2024年下半年销售收入明细表，分析收入季节性变动的合理性，并抽取大额销售样本，核对合同签订、发货、签收或验收、收入确认、回款完整时点凭证及相关支持性文件，执行资产负债表日前后收入截止测试；

7、查阅同行业可比公司的经营情况，对比公司与同行业可比公司的经营发展情况。

（二）核查意见

2024年度柏飞电子不存在客户指定、推荐供应商的情形；柏飞电子公司会计政策保持一贯执行，收入确认时点、依据准确，符合《企业会计准则》的规定。2024年度不存在提前确认收入、期后大额退货、销售退回或冲减收入等情形，收入确认准确、完整、及时。

三、财务顾问意见：

经核查，柏飞电子的毛利率、成本费用、净利润等变动主要受到2025年度收入下降影响以及业务结构变化导致的利润率波动影响，与特种行业周期、市场竞争和自身实际经营状况相关，具有合理性；柏飞电子按照企业会计准则及合同约定确认收入和成本，收入确认政策在历史期内保持稳定，不存在提前确认收入、期后大额退货、销售退回或冲减收入等情形，不存在跨期调节成本费用以提高业绩承诺完成率的情况。

四、独立董事意见：

公司独立董事经认真审阅柏飞电子主营业务内容、财务数据及会计师核查情况等资料，了解柏飞电子经营情况、重大项目及主要客户、供应商情况等，认为，柏飞电子收入、毛利率、利润的变动趋势与特种行业周期、市场竞争和自身实际经营情况相符，具有合理性；柏飞电子与主要客户、供应商之间的交易均具有真实商业背景，符合业务发展需要，交易定价公允，关联交易具有合理性、必要性，不存在损害公司及全体股东利益的情形；柏飞电子按照企业会计准则及合同约定确认收入和成本，不存在提前确认收入、期后大额退货、销售退回或冲减收入、跨期调节成本费用或其他调节经营业绩的情形，财务核算真实、准确、合规，不存在损害公司及全体股东利益的情形。

问题三、年报显示，2025年末公司应收账款账面余额为26.30亿元，其中账龄1年以上的应收账款余额合计10.28亿元，以账龄1至3年的款项为主；公司对账龄1-2年、2-3年、3-4年的应收账款的坏账计提比例分别为4.92%、12.54%、28.36%，报告期内计提信用减值损失0.64亿元，同比增长51.71%。合同资产期末余额为9.92亿元，本期计提坏账准备0.03亿元，累计计提0.35亿元，计提比例为3.49%。

请公司补充披露：（一）结合公司信用政策、行业结算惯例、主要客户回款周期及期后回款情况，说明账龄1年以上应收账款余额的形成原因及合理性，并分析长账龄应收款项的回收风险及对坏账准备计提的潜在影响；（二）账龄1年以上的应收账款前十大欠款方名称及关联关系、销售内容及金额、信用政策、欠款余额、账龄、坏账计提比例及期后回款情况，说明是否存在款项逾期但持续销售的情况及原因，结合其资信情况说明相关坏账计提是否及时、充分，相关计提比例与同行业可比公司是否存在显著差异；（三）分账龄列示合同资产的期末余额、坏账计提比例，与同行业可比公司是否存在显著差异；列示报告期内应收账款、合同资产减值损失的具体测算过程，说明本期计提金额大幅增长的原因，前期计提是否及时、充分。请年审会计师发表意见。

一、公司回复：

（一）结合公司信用政策、行业结算惯例、主要客户回款周期及期后回款情况，说明账龄1年以上应收账款余额的形成原因及合理性，并分析长账龄应收款项的回收风险及对坏账准备计提的潜在影响；

公司业务主要通过招投标或竞争性谈判方式获取，未执行统一标准化信用政策，各项目付款节点、付款比例及结算周期根据项目类型、合作客户差异单独约定，整体回款符合行业及主要客户结算特征。公司主要面向金融、大型企业、党政与公共服务、运营商和互联网等各类行业客户，在合同阶段开展资信管理，商务环节适配行业结算惯例与客户付款情况，差异化确定结算方式与授信额度。同时，公司持续关注信用政策执行的内控实效，统筹管控回款节奏与信用风险。

主要客户的期末应收账款余额及期后回款情况如下：

单位：万元

前十大客户	2025年末应收账款余额	其中：1年以上应收账款余额	1年以上应收账款余额占比	期后回款金额	其中：1年以上应收期后回款	1年以上应收期后回款占比
客户3	15,397.97	6,036.07	39%	2,233.68	2,233.68	37%
客户16	2,479.22	56.19	2%	522.71	46.50	83%
客户17	2,471.67	/	0%	1,223.93	/	/
客户18	2,434.09	34.32	1%	313.22	34.32	100%
客户19	2,415.35	/	0%	2,415.35	/	/
客户20	2,085.24	/	0%	1,718.03	/	/
客户21	1,554.73	/	0%	1,554.73	/	/
客户22	994.69	/	0%	357.25	/	/
客户23	332.37	312.69	94%	/	/	/
客户24	/	/	/	/	/	/
合计	30,165.33	6,439.27	21%	10,338.90	2,314.50	36%

注1：客户24为公司前十大客户，截至2025年12月31日无应收账款余额。

注2：期后回款统计至2026年6月30日

公司前十大客户均依法存续且正常经营，未发现停产、破产、重大诉讼或行政处罚等异常情形；报告期内公司与上述客户的交易均按合同约定正常执行，未发生重大违约或纠纷事项；期末前十大客户应收账款余额合计3.02亿元，占公司年末应收账款总额比例为11%，应收账款客户集中度处于较低水平；前十大客户账龄一年以上应收款项0.64亿元，占公司全部一年以上应收账款总额6%，占该前十大客户自身应收余额21%，大客户账龄管理成效良好。截至期后回款统计时点，前述前十大客户累计回款1.03亿元，其中一年以上应收款项回款占比36%，大客户整体回款情况平稳正常。

公司选取达实智能、佳都科技、莱斯信息、皖通科技、华胜天成、航天软件作为同行业可比上市公司。上述企业同属于软件和信息技术服务业，核心业务均为信息系统集成与行业数字化服务。本次可比公司的筛选不仅综合考量了经营规模、客户分布、行业覆盖、商业模式等业务特征，还兼顾了财务对标口径、经营质量等运营特征。

公司2025年末整体应收账款账龄结构与同行业可比公司对比如下：

同行业可比公司	1年以上应收账款余额占比	2年以上应收账款余额占比	3年以上应收账款余额占比
达实智能（002421）	63.15%	45.89%	38.65%
佳都科技（600728）	27.12%	17.42%	12.95%
莱斯信息（688631）	59.33%	28.55%	12.76%
皖通科技（002331）	51.02%	28.69%	10.28%
华胜天成（600410）	51.84%	47.32%	41.20%
航天软件（688562）	55.28%	35.94%	24.67%
同行业可比公司平均	51.29%	33.97%	23.42%
电科数字（600850）	39.11%	16.13%	7.35%

数据来源：上述公司2025年年度报告

公司1年以上应收账款整体规模合理，余额占比低于同行业可比公司平均水平12.18个百分点，且绝大部分应收账款在2至3年内陆续完成回收；公司2年以上、3年以上应收账款余额占比也显著优于同行业可比公司均值，整体回收节奏正常，不存在账款长期沉淀问题。

公司1年以上应收账款形成主要有三方面原因：①公司客户以金融、大型企业、党政与公共服务、运营商和互联网等重点行业客户为主，客户的资金拨付审批层级多、内控管理严格，付款审批与结算周期较长，属于行业普遍现象。②政企类客户受区域财政预算调整、项目审价、资金分批拨付等客观因素影响，出现阶段性付款延迟，但客户经营状况稳定、履约意愿良好，不存在拒付、逃废债务行为。③部分项目受项目实施进度、统一验收安排、审计结算滞后等因素影响，回款周期有所拉长。

2025年12月31日应收账款按账龄组合计提坏账准备的明细如下：

单位：万元

账龄区间	2025年12月31日	余额占比	坏账计提比例
1年以内（含1年）	160,182.48	61.57%	3.32%
1至2年	60,419.38	23.22%	4.92%
2至3年	23,072.53	8.87%	12.54%
3至4年	8,240.51	3.17%	28.36%
4至5年	3,227.72	1.24%	70.32%
5年以上	5,017.24	1.93%	100.00%
合计	260,159.86	100.00%	8.00%

截至2025年末，公司3年以上应收款项账面余额16,485.47万元，占应收账款总额比例6.34%，其中5年以上占比1.93%，且已全额计提减值准备，相关存量坏账风险已充分释放。综合考量公司的应收账款账龄结构、合作客户优质资信及历史坏账核销数据，公司长账龄应收账款实际发生坏账损失的概率较低，整体款项回收风险可控、风险水平保持平稳。

报告期内，公司严格遵循《企业会计准则》及自身既定会计披露政策，保持应收账款坏账计提政策、会计估计的连续性与稳定性。公司采用迁徙率模型测算各应收款组合的整个存续期预期信用损失率，结合账龄分析法与单项评估法多维开展坏账计提工作，通过科学、审慎的计提比例足额覆盖应收账款潜在信用风险，后续因存量应收款项产生的额外坏账计提压力较小，对公司未来经营业绩的影响有限。

（二）账龄1年以上的应收账款前十大欠款方名称及关联关系、销售内容及金额、信用政策、欠款余额、账龄、坏账计提比例及期后回款情况，说明是否存在款项逾期但持续销售的情况及原因，结合其资信情况说明相关坏账计提是否及时、充分，相关计提比例与同行业可比公司是否存在显著差异；

账龄1年以上的应收账款前十大欠款方情况如下：

单位：万元

序号	客户	关联关系	销售内容	含税收入金额	1年以上应收账款余额	2025年末应收账款余额	账龄区间	坏账计提比例	期后回款金额
1	客户2	关联方	数字化产品	22,061.03	17,424.29	20,913.01	3年以内	4.36%	4,657.91
2	客户1	非关联方	数字化产品、行业数字化	33,336.62	9,841.62	9,841.62	1-2年	3.42%	0
3	客户3	非关联方	数字化产品、行业数字化	22,020.95	6,036.07	15,397.97	2年以内	2.33%	2,233.68
4	客户4	关联方	数字化产品、行业数字化	8,158.43	4,469.20	7,889.08	2年以内	2.64%	1,136.57
5	客户7	关联方	数字化产品、行业数字化	5,913.47	3,864.78	4,922.73	3年以内	3.78%	964.72
6	客户6	关联方	数字化产品、行业数字化	4,777.95	3,489.34	4,274.71	3年以内	3.29%	449.44
7	客户25	关联方	数字化产品、行业数字化	3,199.82	2,492.08	2,718.38	4年以内	10.38%	84.80
	政企类客户小计			99,468.27	47,617.37	65,957.49		3.67%	9,527.12
8	客户26	非关联方	数字新基建	10,670.72	2,382.73	2,434.89	3年以内	22.73%	150.00
9	客户27	非关联方	行业数字化	3,841.48	2,075.35	2,188.50	4年以内	12.64%	480.19
10	客户28	非关联方	行业数字化	2,429.14	2,066.93	2,066.93	3年以上	81.16%	0
	其他企业小计			16,941.33	6,525.01	6,690.32		37.48%	630.19
	合计			116,409.60	54,142.38	72,647.81		6.79%	10,157.31

账龄一年以上应收账款的前十大客户以政企单位为主，受行业结算特点、项目整体进度等客观因素影响，该类客户回款周期普遍超过一年，但款项形成坏账、无法收回的风险整体较低。

上述欠款单位中，客户2、客户4、客户7、客户6、客户25与公司构成关联方关系。

以上客户坏账准备计提及时、充分，符合《企业会计准则》的相关规定，不存在逾期但持续销售的情形。

公司2025年末应收账款按组合计提坏账比例与同行业可比公司对比如下：

账龄区间	达实智能（002421）	佳都科技（600728）	莱斯信息（688631）	皖通科技（002331）	华胜天成（600410）	航天软件（688562）	同行业可比公司平均	电科数字（600850）
1年以内	3.00%	1.33%	5.00%	1.24%	2.57%	2.00%	2.52%	3.32%
1至2年	5.00%	11.24%	10.00%	10.00%	22.84%	10.00%	11.51%	4.92%
2至3年	10.00%	17.06%	30.00%	27.99%	39.29%	30.00%	25.72%	12.54%
3年以上	50.00%	64.08%	63.41%	53.79%	87.09%	76.57%	65.82%	58.38%
综合计提比例	8.55%	9.67%	17.66%	13.29%	33.56%	24.56%	17.88%	8.00%
1年以上应收账款占比	43.14%	25.12%	59.08%	50.74%	44.62%	54.81%	46.25%	38.43%
3年以上应收账款占比	9.44%	10.57%	12.22%	9.76%	32.36%	23.88%	16.37%	6.34%
坏账计提总额占3年以上应收账款余额比	90.52%	91.52%	144.48%	136.23%	103.72%	102.85%	111.55%	126.21%

数据来源：上述公司2025年年度报告

经对比分析，公司应收账款坏账准备按组合计提比例与同行业可比公司不存在显著、不合理差异，具体依据如下：

1、公司按组合各账龄段坏账计提比例以自身应收账款历史迁徙数据为基础独立测算确定。与同行业可比公司计提比例存在小幅差异，主要源于公司客户结构、信用资质、历史回款节奏等经营特征存在客观区别，差异系迁徙率减值模型测算的客观结果，不存在人为调节计提比例情形。

2、公司按组合综合坏账计提比例略低于同行业可比公司平均，核心原因为公司的应收账款账龄结构更优：公司3年以上按组合应收账款占比仅6.34%，低于同行业可比公司平均水平10.03个百分点；公司1年以上按组合应收账款占比38.43%，低于同行业可比公司平均水平7.82个百分点，良好的账龄结构直接拉低按组合的综合计提比例，并非公司坏账计提政策宽松、计提不充分导致。

3、针对回收风险较高的长账龄应收款项，公司坏账准备计提覆盖程度充足。公司组合计提坏账准备总额占3年以上应收账款余额比例达126.21%，显著高于同行业可比公司平均水平14.66个百分点，现有计提金额可足额覆盖长账龄应收账款潜在信用损失，减值计提风险缓冲充足。

综上所述，公司应收账款坏账计提政策制定依据充分、执行审慎合理，坏账准备计提金额充分，会计处理符合《企业会计准则》相关要求。

（三）分账龄列示合同资产的期末余额、坏账计提比例，与同行业可比公司是否存在显著差异；列示报告期内应收账款、合同资产减值损失的具体测算过程，说明本期计提金额大幅增长的原因，前期计提是否及时、充分。

1、2025年12月31日合同资产账龄表如下：

单位：元

账龄区间	原值	原值占比	减值	计提比例
1年以内	657,998,812.99	66.36%	6,487,507.59	0.99%
1-2年	70,456,656.97	7.11%	1,538,219.51	2.18%
2-3年	53,149,311.68	5.36%	854,375.01	1.61%
3年以上	209,955,268.61	21.17%	25,794,390.05	12.29%
合计	991,560,050.25	100.00%	34,674,492.17	3.50%

合同资产为公司履行履约义务后形成、收款权利附有除时间流逝外其他履约条件的债权，其款项收回需以完成竣工审价、满足质保约定等特定事项为前提，与具备无条件收款权利的应收账款存在本质差异。账龄较长的合同资产，主要来源于尚未完成审价决算、尚处于履约周期的项目。

公司2025年末合同资产按组合计提减值计提比例与同行业可比公司对比如下：

同行业可比公司	2025年末合同资产减值计提比例
达实智能（002421）	2.00%
佳都科技（600728）	3.36%
莱斯信息（688631）	5.00%
皖通科技（002331）	5.00%
华胜天成（600410）	0.56%
航天软件（688562）	2.00%
同行业可比公司平均	2.99%
电科数字（600850）	3.49%

数据来源：上述公司2025年年度报告

公司合同资产减值计提比例略高于同行业可比公司平均水平。其中合同资产按组合计提预期信用损失比例为3.49%，与公司1年以内应收账款3.32%的计提比例基本接近，主要因公司对合同资产及短期应收账款判断预期信用风险水平相近，减值计提政策保持逻辑一致。

2、报告期内应收账款、合同资产减值损失的具体测算过程如下：

1）应收账款迁徙率模型测算过程：

公司按照《企业会计准则》及相关规定，对应收账款坏账计提政策及会计估计保持审慎性和一致性。公司采用迁徙率模型确定组合在整个存续期预期信用损失率，结合账龄分析法与单项评估法计提坏账准备。

报告期内，公司及子公司均采用迁徙率模型计算各账龄段的预期信用损失，模型计算逻辑一致；同时，各主体依据自身历史数据独立计算适用的预期信用损失率，确保反映各自的风险特征。

报告期内，以母公司的应收账款预期信用损失率为例，其具体测算过程如下：

第1步：确定应收账款账龄

第2步：计算上年各账龄期末余额向下一年各账龄段迁徙金额

第3步：计算各账龄段上年期末余额向下一年各账龄段迁徙率(PD)

账龄/期末余额		T-3年至T-2年迁徙率	T-2年至T-1年迁徙率	T-1年至T年迁徙率	三年平均迁徙率
1年（含）以内	A	5.79%	14.08%	13.41%	11.09%
1-2年（含）	B	38.27%	93.28%	80.41%	70.65%
2-3年（含）	C	86.28%	63.65%	28.10%	59.34%
3-4年（含）	D	97.02%	30.10%	68.44%	65.19%
4-5年（含）	E	100.00%	16.51%	88.80%	68.44%
5年以上	F	100.00%	99.93%	98.68%	99.54%

第4步：基于第3步各年平均迁徙率估计（账龄余额）历史损失率

账龄	账龄余额历史损失率	
	LGD	ECL=PD*LGD
1年（含）以内	G=A*H	2.08%
1-2年（含）	H=B*I	18.71%
2-3年（含）	I=C*J	26.48%
3-4年（含）	J=D*K	44.61%
4-5年（含）	K=E*M	68.44%
5年以上	M=F	100.00%

第5步：评估当前情况、前瞻性信息并调整第4步计算的历史损失率

报告期内，公司主要客户群体、行业分布及信用状况未发生重大变化，历史信用损失经验能够合理反映当前及未来的预期信用损失，因此未再额外设置前瞻性调整系数。

第6步：基于第5步计算的预期损失率计算预期信用损失

单位：元

账龄	当年末应收账款余额	预期损失率（取自第5步）	预期信用损失准备
	I	M	N=M*I
1年（含）以内	201,092,227.71	2.08%	4,173,080.90
1-2年（含）	21,508,786.41	18.71%	4,023,438.68
2-3年（含）	24,879,878.96	26.48%	6,587,058.80
3-4年（含）	2,981,849.19	44.61%	1,330,325.87
4-5年（含）	2,154,826.07	68.44%	1,474,712.90