（上接D72版）

3、结合重要项目情况详细说明在2025年计提减值是否合理，以及是否存在进一步减值风险

2025年计提存货跌价准备金额合计1,094.84万元，主要是“项目一”计提904.17万元、“项目二”计提108.66万元所致，具体情况及跌价原因见下表：

单位：万元

序号	存货分类	项目名称	2025年12月31日存货余额	2025年度计提存货跌价金额	计提比例%	跌价原因
1	合同履约成本	项目一	904.17	904.17	100.00	因相关方对项目建设统筹规划调整，项目需求、建设内容及立项节奏均发生重大变化，导致项目延期。2025年，随着原有项目建设体系逐步成熟及公司业务定位优化调整，在深耕市场监管业务的基础上，同步向低空经济领域拓展业务。受政策要求、市场环境及公司战略调整等多重因素影响，公司经全面评估后认为，原项目后续推进难以达成预期效益目标，故全额计提跌价准备。
2	合同履约成本	项目二	108.66	108.66	100.00	该项目最终用户为某部，由***大学为总体，公司配合参与的具有前瞻性课题类项目，因最终客户对项目规划内容调整，项目经费变化，导致项目延期。2025年，随着该项目商务工作推动困难，经公司全面评估后认为，该项目后续推进难以达成预期效益目标，故全额计提跌价准备。

公司2025年计提存货跌价准备属于公司个别项目的特定事项。公司根据企业会计准则相关规定，对存货计提跌价准备，不存在进一步减值风险。

公司建立完善的合同履约跟踪机制，实时监控项目签约进展、定期评估合同执行状态，对于因项目未中标、甲方需求取消导致无法履约形成的合同履约成本，公司将及时开展清理工作。其中采购的插件、技术服务、数据服务等，可跨项目调配，用于其他同类项目实施；针对最终未能落地签约所产生的合同履约成本，公司具体处理方式如下：

（1）针对具有使用价值部分，优先考虑变更用途，按照后续用途计入相关科目，如：研发领用、捐赠等；

（2）针对不可利用或变更用途部分，及时进行核销，计入主营业务成本。

2023至2025年度，因未签订合同、无法转化为收入的合同履约成本占比极低。公司在项目未中标、客户需求终止时，均按前述规则对相关成本开展清理，三年累计清理合同履约成本179.83万元：其中102.63万元为研发领用；35.77万元用于对外捐赠；不可利用的41.43万元予以核销。

（三）区分民品、特种、商业航天、低空经济等分类别列示2025年末合同履约成本余额对应主要主体及明细，包括但不限于客户或潜在客户名称、关联关系、交易背景、合同签订时间、合同金额、履行情况、验收情况、后续的交付安排，以及相关会计处理是否符合准则的规定；

1、2025年末合同履约成本的行业分类

2025年末，合同履约成本拆分行业类别情况如下：

单位：万元

行业	2025年末项目状态					占期末合同履约成本余额的比%
	已签约	已签约占比%	未签约	未签约占比%	合计	
低空经济	16,489.19	35.86	29,493.82	64.14	45,983.01	38.12
商业航天	11,698.36	89.59	1,359.69	10.41	13,058.05	10.82
地理信息-民用领域	10,469.82	45.23	12,677.95	54.77	23,147.77	19.19
地理信息-特种领域	10,676.48	27.77	27,763.59	72.23	38,440.06	31.87
合计	49,333.84	40.90	71,295.05	59.10	120,628.89	100.00

备注：已签约包含已签约合同、启动函、中标通知书等。

2、区分民品、特种、商业航天、低空经济等分类别列示2025年末合同履约成本余额对应主要主体及明细，包括但不限于客户或潜在客户名称、关联关系、交易背景、合同签订时间、合同金额、履行情况、验收情况、后续的交付安排

2025年末，前十大低空经济项目合同履约成本对应项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	期末存货余额	客户或潜在客户名称	是否关联方	交易背景	合同签订或预计签订时间	合同金额	履行情况	验收情况	后续的交付安排
1	项目一	2,281.36	第一名	否	***为补齐低空管理短板、发展低空产业，发起需求，助力打造低空经济标杆。	2026年3月	5,000.00	根据客户需求，逐步开展设计及功能设计工作	尚未完成	迭代完善需求及功能设计方案，完成平台定制开发后，硬件设备进场部署及系统联调实施，预计***年交付
2	项目二	2,217.51	第二名	否	针对***地区低空建设需求，进行低空多样异构数据接入、数据治理、飞行服务保障、一网统飞、低空反无、数字孪生及可视化等工作，布局文旅观光、空中通勤、物流配送等产业	2025年11月合作协议	14,000.00	主要开展项目前期基础平台建设，完成多元化数据引接、异构数据治理、数据门户建设等内容	尚未完成	后续需开展一网统飞、低空反无、业务应用等工作，预计***年交付
3	项目三	1,798.91	第三名	否	为破解低空监管难、基建碎片化等痛点，***市启动低空经济数字化基础设施及配套场景建设项目	2025年12月	11,818.03	已完成两大业务板块基础框架搭建，完成现有算法初步梳理与国产化适配方案编制	尚未完成	后续需完成全市基础设施全覆盖、三大平台全功能开发、多场景算法国产化优化与大规模样本采集迭代等工作，预计***年交付
4	项目四	1,726.45	第四名	否	双方立足***低空经济发展需求，依托各自基建落地与低空技术优势达成战略合作，围绕低空基建、安全管控、产业服务、市场资源等方面开展多维度合作	2025年11月合作协议	10,672.45	结合项目情况，针对基础平台进行研发与投入	尚未完成	后续持续开发低空治理基础平台，打造本地化基础解决方案，配套产业运营、监管支撑等工作，一站式解决规划、平台建设、场景落地等问题，预计***年完成验收
5	项目五	956.61	第五名	否	公司基于市场预判及技术布局，结合行业发展趋势与客户业务规划，开展的前期研制工作	2026年三季度	1,550.00	公司已按项目计划完成部分模块的研制工作	尚未完成	后续按项目实际需求推进软件研制、测试及出所等工作，预计***年完成验收
6	项目六	933.72	第六名	否	公司基于市场预判及技术布局，结合行业发展趋势与客户业务规划，开展的前期研制工作	2026年4月合作协议	1,770.00	公司已按项目计划完成部分模块的研制工作	尚未完成	后续按项目实际需求推进软件研制、测试及出所等工作，预计***年完成验收
7	项目七	907.44	第七名	否	当前国内物流口岸行业朝着集约化、智能化、一体化方向发展，需提升物流口岸整体运营效能与数字化管理水平。	2025年12月合作协议	18,000.00	公司根据低空产业合作、低空安全运行护航、产业协同发展三大方向需求；完成信息化创新、场景方案定制开发等	尚未完成	后续需深化低空经济核心技术研发与场景落地、完成多源数据融合监测与智能反制系统及低空运行安全管理平台的开发与应用等工作，预计***年完成验收
8	项目八	808.31	第八名	否	公司基于市场预判及技术布局，结合行业发展趋势与客户业务规划，开展的前期研制工作	2026年三季度	1,560.00	系统软件已初步部署，迭代优化中	尚未完成	后续按项目实际需求推进软件研制、测试及出所等工作，预计***年完成验收
9	项目九	816.40	第九名	否	***依托区域与空域优势，为解决无人机监管缺失、城市巡查效率不足等问题。本项目搭建低空管控、调度及感知体系，构建安全高效的低空运行环境，赋能城市治理，助力区域低空经济产业发展	2025年5月	1,998.46	项目已至尾声，近期完成设备到货后推进交付验收	尚未完成	后续组织推进验收工作，预计***年完成验收
10	项目十	804.86	第十名	否	提供低空经济应用场景，明确低空经济项目商业模式，策划场景，筹建市级低空经济运营平台	2025年8月启动函	3,000.00	公司基于开发的系统功能，开通试用账号进行测试	尚未完成	后续需细化建设内容，推进项目验收，预计***年完成验收
合计金额		13,251.57								

2025年末，前十大商业航天项目合同履约成本对应项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	期末存货余额	客户或潜在客户名称	是否关联方	交易背景	合同签订或预计签订时间	合同金额	履行情况	验收情况	后续的交付安排
1	项目一	1,472.31	第一名	否	针对甲方优化***调度运行流程，提升系统统筹管控与高效调度能力的需求，我司依托航天领域技术积累与软件开发能力，匹配***调度分系统开发建设标准	2025年9月	2,967.00	已完成实施方案及原型系统研制，正在进行软件开发	尚未完成	持续配合甲方进行项目开发，预计***年完成验收
2	项目二	406.47	第二名	是	契合甲方打造***中心、搭建一体化航天业务管控服务支撑体系的核心诉求，依托行业技术与研发能力，各项指标符合建设要求	2023年2月启动函	1,500.00	已完成前期方案设计，分系统开发中	尚未完成	目前先期阶段任务已基本完成，待大项目其他分系统开发后，由最终客户总体安排验收，预计***年完成验收
3	项目三	389.76	第三名	是	基于甲方搭建一体化业务平台、实现业务统一管控、高效协同与集约化运行的核心需求，我司依托航天领域技术积累与精益软件开发能力，匹配项目建设标准	2023年1月启动函	1,000.00	已完成前期方案设计及部分开发工作	尚未完成	待其他分系统完成后，公司继续开发，预计***年完成验收
4	项目四	357.93	第四名	否	贴合甲方增强***数据处理实力，精进数据解析、运算汇聚及业务赋能效能的核心诉求，凭借航天技术积淀与精细化软件开发实力，适配项目建设标准	2025年12月	892.00	已完成项目交付	2026年3月	已于2026年完成项目交付
5	项目五	353.77	第五名	否	甲方着力升级航天工程综合实力，优化系统整体性能与运维保障体系。我方拥有航天技术功底与高品质开发能力，适配项目建设标准	2024年9月任务书	700.00	完成方案设计及部分技术开发工作	尚未完成	后续需支撑甲方完成系统整体性能优化，确保项目满足设计需求，预计***年完成验收
6	项目六	352.74	第六名	否	甲方旨在补强业务综合支撑能力，完善系统底层运行保障体系。我方具备扎实的航天技术底蕴与优质软件开发能力，适配项目建设全部标准	2024年8月启动函	800.00	已收到甲方启动函，完成软件设计方案，已完成部分技术开发工作	尚未完成	已完成部分开发工作，待其他分系统完成后，继续开发，预计***年完成验收
7	项目七	350.11	第七名	否	甲方本次二期建设旨在拓展系统业务能力，优化架构设计，强化应用实务。我方技术实力适配建设要求	2023年4月启动函	700.00	已完成前期方案设计，分系统开发中	尚未完成	后续待其他分系统完成后，继续开发，预计***年完成验收
8	项目八	313.96	第八名	否	***在轨安全、动态管控与风险应急能力建设成为甲方核心刚需，甲方需通过技术升级，全面强化***安全管控体系，保障空间资产稳定运行	2026年3月	697.00	已完成签订，软件开发中	正在验收	正在验收中
9	项目九	307.86	第九名	否	甲方致力于补齐业务配套短板，强化系统运行保障。我方具备技术与研发能力，适配项目标准	2023年8月启动函	700.00	已完成前期设计及分系统基础软件开发	尚未完成	后续待大项目其他分系统开发后，由最终客户安排验收，预计***年完成验收
10	项目十	305.44	第十名	是	客户着力搭建智慧架构，精进系统智能运维水平与综合运行。公司技术底蕴雄厚，适配项目建设标准	2022年12月启动函	550.00	已完成项目分系统开发	尚未完成	后续还需支撑甲方完成项目各分系统的开发，测试及项目预验收等工作，预计***年完成验收
合计金额		4,610.35								

2025年末，前十大地理信息-特种领域项目合同履约成本对应项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	期末存货余额	客户或潜在客户名称	是否关联方	交易背景	合同签订或预计签订时间	合同金额	履行情况（目前进展）	验收情况	后续的交付安排
1	项目一	1,604.79	第一名	是	公司深耕空天遥感、卫星应用、空间大数据及AI遥感算法核心领域，可匹配用户核心诉求。	2026年三季度	2,257.84	正在配合甲方进行样本试生产；配合甲方对数据进行分析，编写分析报告	尚未完成	后续还需完成居民土地、交通、水系等样本交付，设施及其他要素样本交付，预计***年完成验收
2	项目二	1,393.29	第二名	否	本项目属于地理实体数据整编和生产类项目，项目内容包括多个地区的数据采集、源数据库建设和实体数据整编。	2025年12月	3,457.70	已完成贴源数据库设计，完成地理环境分析报告，某领域数据采集技术设计书	尚未完成	依据合同内容，预计***年完成验收
3	项目三	1,061.33	第三名	否	该项目系公司基于布局，结合用户需求，开展的前期研制工作	2027年	2,780.00	公司已按项目计划完成部分模块的研制工作	尚未完成	后续将按用户采购计划及项目需求推进软件研制、测试及出所等工作，预计***年完成验收
4	项目四	914.13	第四名	否	我方与***大学、***研究院组成联合体参与此项目公开招标	2025年11月	5,589.23	通过总体技术方案实施方案评审；目前正在开展系统设计工作。	尚未完成	后续需完成规格评审、设计评审、系统研发等工作，预计***年完成验收
5	项目五	900.33	第五名	否	该项目系公司基于布局，结合用户需求，开展的前期研制工作	2026年二季度	2,910.00	公司已按项目计划完成部分模块的研制工作	尚未完成	后续将按用户采购计划及项目需求推进软件研制、测试及出所等工作，预计***年完成验收
6	项目六	894.93	第六名	是	项目旨在破解空天信息数据孤岛、权属不清与流通不畅等痛点，解决多领域对高质量时空数据的需求	2026年三季度	2,000.00	已完成方案设计、软硬件部署、多源数据接入及基础数据治理工作，搭建数据存储、基础查询与可视化展示模块。	尚未完成	后续推进数据融合分析、专业模型库搭建、智能决策功能开发、系统联调优化及全流程测试等工作，预计***年完成验收
7	项目七	861.76	第七名	否	基于对工程（一期）建设成果的业务化运行的需求。	2025年11月	1,120.00	该项目处于软件研制初步完成，各项研制工作正按计划有序推进。	正在验收	正在验收中
8	项目八	857.33	第八名	否	在前期项目基础上开展型号卫星建设。	2023年12月	1,185.36	已完成软件出所、集成联试以及节点验收工作，正在配合用户开展型号卫星在轨测试	尚未完成	待在轨测试完成后进行交付验收，预计***年完成验收
9	项目九	778.75	第九名	否	本项目主要基于对气象保障系统的需求。	2026年三季度	1,330.12	该项目处于软件研制关键阶段，各项研制工作正按计划有序推进。	尚未完成	后续还需完成中期检查，出所测试、出厂验收等关键环节，预计***年完成验收
10	项目十	771.14	第十名	否	本项目运用任务区域的立体测绘卫星影像数据及控制数据，为***装备建设提供重要支撑	2025年12月	3,984.00	公司依据既定规划推进开发工作，严格把控进度与质量，有序开展各项研发任务，保障项目稳步向前推进	尚未完成	后续按合同要求，将生产数据提交用户，预计***年完成验收
合计金额		10,037.78								

2025年末，前十大地理信息-民用领域项目合同履约成本对应项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	期末存货余额	客户或潜在客户名称	是否关联方	交易背景	合同签订或预计签订时间	合同金额	履行情况	验收情况	后续的交付安排
1	项目一	2,695.31	第一名	否	客户对西北地区水土保持情况做监测，我方参与招投标并中标	2024年7月	5,632.56	整体按施工计划稳步推进，各站点设备陆续到货安装	尚未完成	后续需完成施工及设备安装，同步推进项目验收，预计***年完成验收
2	项目二	930.35	第二名	否	公司结合行业发展趋势与客户业务规划，开展的前期研制工作	2026年三季度	2,050.00	公司已按项目计划完成部分模块的研制工作	尚未完成	后续将按用户采购计划及项目实际需求推进软件研制、测试及出所等工作，预计***年完成验收
3	项目三	904.17	第三名	否	该项目主要解决一期建设平台的数据孤岛、协同不足等问题，我司具备市场监管的项目案例支撑	–	–	因相关方对项目建设统筹规划调整，项目需求、建设内容及立项节奏均发生重大变化，导致项目延期且受政策要求、市场环境及公司战略调整等多重因素影响，公司经评估后终止项目	–	已对存货进行全额计提跌价准备
4	项目四	711.32	第四名	否	公司结合行业发展趋势与客户业务规划，开展的前期研制工作	2026年四季度	1,200.00	公司已按项目计划完成部分模块的研制工作	尚未完成	后续将按用户采购计划及项目实际需求推进软件研制、测试及出所等工作，预计***年完成验收
5	项目五	670.30	第五名	否	公司立足应用需求，支撑多域情报融合、快速决策响应，对接空天一体、攻防兼备的战略发展需求	2026年四季度	2,500.00	已完成资源池、整体架构、数据汇聚、模板管理、情报存储与采集相关设计	尚未完成	后续需完成剩余数据治理系统开发、元数据管理、数据映射规则管理等工作，预计***年完成验收
6	项目六	620.58	第六名	否	公司结合行业发展趋势与客户业务规划，开展的前期研制工作	2026年三季度	900.00	公司已按项目计划完成部分模块的研制工作	尚未完成	后续将按用户采购计划及项目实际需求推进软件研制、测试及出所等工作，预计***年完成验收
7	项目七	473.42	第七名	否	用户需实现多座电站远程集中管控，实时采集全站设备数据，依托数据分析开展故障处置、优化运维，提升发电收益等需求	2025年6月启动函	740.00	已完成需求分析和方案设计，运管管理平台基本开发工作。	尚未完成	后续完成软件编码开发和系统测试、系统试运行工作，预计***年完成验收
8	项目八	549.32	第八名	否	公司依托数字地球与空天信息技术优势，结合低空经济、时空大数据能力，助力构建园区管理、企业服务与金融赋能一体化体系	2026年四季度	1,000.00	已完成立项调研、方案设计、三维环境搭建及平台核心模块开发。	尚未完成	后续完成开发设备数据采集、生产监测、企业管理服务、安全运维及跨系统协同模块等工作，预计***年完成验收
9	项目九	491.76	第九名	否	公司拥有数字地球核心技术，可一站式满足基础数据治理及应急指挥调度全链条建设需求	2025年4月	1,495.00	已完成甲方需求相关标准化系统研制工作	尚未完成	按照项目规定任务，推进验收工作，预计***年完成验收
10	项目十	459.38	第十名	否	该项目涉及卫星遥感数据、实景三维建模、国土空间规划平台为公司成熟的业务，有技术和成本优势	2025年2月	782.00	已初步完成甲方需求标准化软件开发工作	尚未完成	按照项目规定任务，推进验收工作，预计***年完成验收
合计金额		8,505.91								

3、相关会计处理是否符合准则的规定

根据《企业会计准则第14号收入》第二十六条：企业为履行合同发生的成本，不属于其他企业会计准则规范范围且同时满足下列条件的，应当作为合同履约成本确认为一项资产：

（1）该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关；

（2）该成本增加了企业未来用于履行履约义务的资源；

（3）该成本预期能够收回。

公司合同履约成本均对应已签约合同及预计可签约合同，相关支出均用于履行后续合同履约义务。公司合作客户多为特种领域单位、大型国有科研院所、政府部门及行业头部企业，整体信用资质优良，发生实质性违约的信用风险极低，且客户普遍存在明确刚性交付时限，项目工期紧、实施任务集中。为保障项目按期交付、防范履约风险、稳固合作关系，公司合理开展前置投入，相关支出与已签订或预计订立合同直接相关。

综上，公司各项合同履约成本均严格按照企业会计准则规范归集，符合企业会计准则的规定。

（四）补充2025年末合同履约成本余额的构成，计量依据、账龄分布及占比，并说明账龄超过1年的大额合同履约成本未及时结转的具体原因，相关合同是否已签署、项目是否仍在正常推进，是否存在项目终止、变更或无法验收的风险。

1、补充2025年末合同履约成本余额的构成，计量依据、账龄分布及占比

2025年末合同履约成本余额的构成情况如下

单位：万元

项目	2025年末	占合同履约成本余额的比例%
外协成本	99,006.60	82.08
外购成本	9,389.46	7.78
人工成本	10,635.62	8.82
其他费用	1,597.21	1.32
合计	120,628.89	100.00

公司发生的合同履约成本主要是为了现有储备项目或预期订单已按照相关约定发生的成本进行归集，主要包括：外协成本、外购成本、人工成本、其他费用。

（1）合同履约成本构成的计量依据

公司期末合同履约成本中外协成本99,006.60万元，占合同履约成本余额的比例82.08%。外协金额及占比较高，主要系公司业务包含软件开发、技术服务、数据采集、硬件集成等多条细分业务线，全链条技术跨度大，公司主导整体方案设计、项目统筹及核心技术把控，自主开展核心技术攻关与关键实施工作，外协厂商提供外协服务的主要内容为其他专业软件模块、算法、插件、技术开发等，通过向外协厂商采购使得公司能够专注核心技术领域，提高交付效率。合作对象覆盖垂直行业软件、算法模型、功能插件等各细分领域的服务商与供应商，科研院所及各类专项技术公司等。公司按照外协合同约定价款，以双方审核确认的结算单、验收移交报告作为入账依据，与项目履约进度匹配。

公司供应商分散度较高，下表列示前十大供应商外协采购金额占合同履约成本的比例为12.57%，形成原因主要为：公司项目制业务以定制化系统开发需求为主，各项目采购标的及技术要求存在差异，难以形成标准化集中采购清单；同时，公司所处行业细分技术壁垒较高，上游供应商专业化程度强，单一供应商难以覆盖项目全流程工序，公司需按技术细分方向分别遴选供应商，由此形成供应商数量较多、整体较为分散的格局。公司前十大外协供应商的明细如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	存货金额
第一名	技术服务	1,822.64
第二名	技术服务、行业应用插件	1,734.23
第三名	技术服务、行业应用插件	1,591.86
第四名	软件产品、行业应用插件	1,518.77
第五名	技术服务、软件产品、行业应用插件	1,496.37
第六名	软件产品、行业应用插件	1,473.69
第七名	技术服务、行业应用插件	1,405.92
第八名	技术服务、行业应用插件	1,404.29
第九名	行业应用插件	1,385.57
第十名	软件产品、行业应用插件	1,332.08
合计		15,165.42

2025年公司主营业务成本中外协成本占比为55.03%，存货中外协成本占比为82.08%，存货中外购成本占比偏低，主要系公司通常根据项目实际安装交付时安排硬件采购，而非提前备货，以此减少资金占用，降低硬件因过时或毁损带来的风险。同行业公司的技术人员及研发人员合计占总人数的比例如下表所示：

公司名称	总人数	技术及研发人员合计	技术及研发人员占比
超图软件	2,698	1,745	64.68%
数字政通	3,376	338	10.01%
久远银海	3,844	1,024	26.64%
四维图新	1,566	1,280	81.74%
航天宏图	1,488	1,081	72.65%
平均值	——	——	51.14%
中科星图	3,058	1,807	59.09%

同行业可比公司的技术及研发人员占总人数的比例介于10.01%至81.74%之间，均值为51.14%，公司技术及研发人员占比59.09%。数字政通技术及研发人员占比相对较低，系其业务涉及信息采集、数据上报工作，需配置较多数据生产人员；四维图新占比相对较高，系该公司以产品创新与技术突破为核心驱动力。

截至2025年12月31日，公司共有技术人员1,807人。根据职能定位分为两个研发方向：一是平台研发人员，主要负责公司应用平台的基础性研究工作，其工作成果服务于研发体系而非具体项目交付，薪酬在研发项目归集；二是项目研发人员，针对具体项目实施及交付过程中遇到的技术问题提供研究开发服务，其工作与项目交付紧密相关，薪酬在存货归集。整体来看，公司现有项目研发人员872人，占员工总人数比重28.52%。公司部分项目需根据客户个性化需求开展深度二次开发，该类项目定制化程度高、人力投入量大，若全部依靠内部人员实施，需扩充现有团队人力规模。出于成本效益考虑，公司优先依托外协资源开展相关工作，也使得存货中外协相关金额处于较高水平。

外购成本主要为项目硬件及配套产品采购支出，采购价款遵照合同约定，依据实物入库申请单完成入库流程，按照实际领用及项目耗用情况计入对应项目外购成本。

人工成本包含项目人员薪酬、社保及公积金等支出。依托项目部门出具的工时统计表，人力资源据此编制人工成本分摊表，财务以分摊表为依据，将人工成本归集至各项目。

其他费用含项目差旅费、会务费、评审费等支出，按项目归属进行归集，计入对应项目履约成本。

（2）2025年末合同履约成本的库龄分布及占比情况如下：

单位：万元

项目	2025年末	占期末合同履约成本余额的比例%
1年以内	87,559.88	72.59
1至2年	24,361.13	20.20
2至3年	6,540.15	5.42
3至4年	1,416.56	1.17
4年以上	751.17	0.62
合计	120,628.89	100.00

由本题目（二）2回复分析可知，公司库龄2年以内属于正常执行周期，对于库龄2年以上合同履约成本，主要项目情况执行情况如下表所示：

单位：万元

序号	项目名称	合同履约成本库龄2年以上金额	金额账龄分布	未结转的原因
1	项目一	1,353.38	3-4年687.68；4年以上544.94	目前正在结合项目情况，针对基础平台进行研发与投入；项目定制化高、场景复杂，后续推进平台、场景落地等建设。
2	项目二	912.39	2-3年	项目已完成样本试生产及分析报告；因用户对模型精细度要求高，建筑植被模型需反复适配；后续将加快合同确认，并陆续完成土地、交通、矿产等样本交付。
3	项目三	904.17	2-3年	甲方规划变更致需求延期，政策市场及转型影响，预计收益不佳，已全额计提跌价准备。
4	项目四	741.00	2-3年	已完成基础底座及核心模块，正攻坚态势可视化联调优化，后续完成系统联调与验收准备。
5	项目五	412.61	2-3年	已通过总体技术方案实施方案评审，目前正在开展系统设计工作。后续主要完成系统级规格评审、系统级设计评审、配置项级需求及设计评审、标准规范完成初审，开展系统研发工作，完成合同验收。
6	项目六	410.18	2-3年	已完成需求、方案及平台基础开发；跨部门多电站对接复杂协调难；后续继续完成编码等工作。
7	项目七	398.55	2-3年	任务基本完成，因其他分系统未就绪，待甲方统一部署后结转。后续配合整体联调与验收。
8	项目八	345.76	2-3年	已完成阶段性开发，待其余分系统完工后接续推进。
9	项目九	329.95	2-3年	已完成阶段性开发，待其余分系统完工后接续推进。
10	项目十	306.98	2-3年	本项目已完成整体方案设计、基础软硬件部署、多源数据接入及基础数据治理工作，搭建起数据存储、基础查询与可视化展示模块；后续将推进数据深度融合分析、专业模型库搭建、智能决策功能开发、系统联调优化及全流程测试等工作。

库龄3年以上合同履约成本合计2,167.73万元。除上表所列明细项目外，主要为：361.18万元余额中对应项目受交付周期长、实施过程中存在需求变更等导致存货尚未结转，相关项目均在有序推进中；284.45万元余额中对应的项目完成初步开发，待配套分系统完工及总体客户统筹安排后予以结转。

2、说明账龄超过1年的大额合同履约成本未及时结转的具体原因，相关合同是否已签署、项目是否仍在正常推进，是否存在项目终止、变更或无法验收的风险

2025年末，账龄超过1年以上的合同履约成本前十大项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	1年以上账龄金额	未结转的具体原因	相关合同是否已签署	项目是否仍在正常推进	是否存在项目终止、存在变更或无法验收的风险
1	项目一	1,715.39	目前正在结合项目情况，针对基础平台进行研发与投入；项目定制化高、场景复杂，后续推进平台、场景落地等建设。	已签署合作协议	是	否
2	项目二	1,264.20	项目已完成样本试生产及分析报告；因用户对模型精细度要求高，建筑植被模型需反复适配；后续将加快合同确认，并陆续完成土地、交通、矿产等样本交付。	上游已签联合体合同，标书载明我方为联合体成员。	是	否
3	项目三	1,084.66	完成需求调研、方案设计、架构部署；因客户频繁变更需求，难度加大；后续联调、优化、部署、培训及验收等备。	已签约项目合作意向书	是	否
4	项目四	914.48	完成底座及核心可视化；需求反复致适配难度大，后续交付数据治理、AI集成、三维可视、移动端适配等工作。	已签约合同	是	否
5	项目五	904.17	甲方规划变更致需求延期，政策市场及转型影响，预计收益不佳，已全额计提跌价准备。	/	否	是
6	项目六	851.80	项目试运行中，已完成软件出所及联试验收，正配合在轨测试，测试后一月内交付。	已签约合同	是	否
7	项目七	762.51	已完成基础底座及核心模块，正攻坚态势可视化联调优化，后续完成系统联调与验收准备。	已明确任务书	是	否
8	项目八	679.89	因土壤蒸渗仪体积偏大，需待土建施工结束后安装硬件设备，除不间断电源开关尚未到货，其余设备均已到货。预计2026年完成全部剩余设备到货及安装并终验收交付。	已签约合同	是	否
9	项目九	674.59	已通过总体技术方案实施方案评审，目前正在开展系统设计工作。后续主要完成系统级规格评审、系统级设计评审、配置项级需求及设计评审、标准规范完成初审，开展系统研发工作，完成合同验收。	已签约合同	是	否
10	项目十	655.27	公司已按项目计划完成部分模块的研制工作，后续将按用户采购计划及项目实际需求推进软件研制、测试及出所等工作。	已明确任务书	是	否

库龄超过1年的合同履约成本前十大项目，未结转主要系项目定制化程度高、客户需求调整、多方协同复杂及行业多层级验收等客观因素所致。其中部分项目未签订正式合同先行投入，主要系合作客户多为特种领域、大型科研院所、政府部门及头部企业，依据任务书或中标通知书启动。除项目五因规划变动项目终止并全额计提跌价外，其余项目均正常推进，不存在项目异常的情况。

二、会计师回复

（一）针对上述事项，我们实施的核查程序主要包括（但不限于）：

1、了解与存货相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、获取并复核存货明细表，与总账及财务报表核对是否一致；

3、对期末原材料、半成品、库存商品实施监盘程序，检查存货结存真实性；

4、针对存货中的合同履约成本，获取并复核合同履约成本明细表（含签约情况），并执行以下程序：

（1）了解公司针对合同履约成本的备货政策，在抽样的基础上，针对已正式签约的合同履约成本项目，获取并检查相应销售合同关键条款及信息，并获取立项报告、项目预算等；针对尚未签约的合同履约成本，向管理层了解是否存在启动函、中标通知书、项目任务等资料，并向管理层了解项目是否具备明确的意向客户，并获取项目立项报告、项目预算等。

（2）在抽样的基础上，了解项目实施进度，并复核合同履约成本归集的准确性。针对外协外购支出，获取采购合同、外协外购验收单并结合函证程序等，验证外协外购金额归集的准确性，并核实外协服务费、外购硬件、材料是否为该销售合同策划所需；针对直接人工，获取项目人工工时表，检查其人工成本分配的准确性；针对其他费用，分析想要支出明细是否符合该项目特点，抽查凭证核实费用所属项目及归集时间是否正确。

（3）核查对应销售项目是否结项等，以确认该项目期末存货的存在性。

5、获取存货减值测试表，检查其测试方法是否一贯执行且符合会计准则，并复核测试表中的数据勾稽关系和计算准确性，评价管理层在确定可变现净值时使用的假设是否合理，计算存货跌价准备是否存在偏差。

（二）经核查，我们认为：

基于实施的审计程序，就2025年度财务报表整体公允反映而言，公司对存货减值计提相关的会计处理与披露在所有重大方面符合企业会计准则相关规定。

5、关于应收账款。

年报显示，2025年公司应收账款账面价值为22.87亿元，占总资产的比例为26.01%。2025年公司应收账款期末账面余额27.94亿元，同比减少10.17%；累计计提坏账准备5.07亿元，同比增长42.62%。从账龄结构来看，2025年末，账龄1年以上的应收账款达15.94亿元，占比57.12%，同比增长18.62个百分点。其中2至3年的应收账款达4.47亿元，同比增长115.31%，4年以上的应收账款账面余额为1.44亿元，同比增长90.78%。此外，公司6个月以内坏账计提比例为1%、7至12个月坏账计提比例为5%。

请公司：（1）补充说明报告期内应收账款前十大客户的名称、交易内容、销售金额及占比、账龄、逾期情况、期后回款情况、关联关系、与报告期内销售前十大客户是否存在重合、较上年是否发生重大变化；（2）补充说明2年至3年、4年以上账龄应收账款对应的主要客户名称、支付能力、形成原因、收入确认时点、与公司及股东是否存在关联关系或其他关系，说明应收账款坏账准备计提是否及时充分；（3）结合主要客户信用风险变化情况、期后回款情况、同行业可比公司情况，说明前期及本期坏账计提是否充分、计提比例是否合理，并充分揭示应收账款回收风险；（4）列示近三年各账龄段应收账款的迁徙率、实际坏账损失率，对比同行业可比公司数据，说明将1年以内应收账款拆分为6个月以内和7至12个月两个区间的依据及合理性，将6个月以内应收账款按1%计提坏账准备的充分性，是否存在通过调低坏账计提比例调节利润的情形。请年审会计师补充说明对应收账款及坏账准备执行的具体审计程序及获取的审计证据，并发表意见。

回复：

一、公司说明

（一）补充说明报告期内应收账款前十大客户的名称、交易内容、销售金额及占比、账龄、逾期情况、期后回款情况、关联关系、与报告期内销售前十大客户是否存在重合、较上年是否发生重大变化；

单位：万元

客户名称	交易内容	应收账款余额	2025年销售金额	占2025年度收入比例	账龄	逾期情况	期后回款情况	是否关联方	与报告期内销售前十大客户是否存在重合	上期是否为应收账款前十大
第一名	数据资源体系建设、系统研制建设、数据处理更新等	8,452.63	–	–	1至2年5,314.26万元；2至3年3,138.37万元	1,955.92万元系用户方资金紧张暂未付款；5,326.71万元需客户审计部门对竣工结算书审定完成后付款。	1,170.00	否	否	是
第二名	共享服务平台软件、短期气候预测分系统、***探空子系统等	4,767.02	2,933.80	1.10%	6个月以内231.69万元；7至12个月1,336.38万元；1至2年2,588.71万元；2至3年499.35万元；3至4年110.89万元	主要系：2,428.82万元已在付款流程审批中；650.16万元需审价后回款。	1,330.08	否	否	是
第三名	集成环境软件研制、基础平台服务框架技术保障服务、大数据智能解译系统等	4,613.82	1,204.50	0.45%	6个月以内335.38万元；7至12个月541.20万元；1至2年1,153.99万元；2至3年658.18万元；3至4年1,035.38万元；4年以上889.70万元	受客户自身回款节奏影响，导致付款延迟。	461.93	是	否	是
第四名	软件模块开发部署、系统集成和系统运维服务、园区通信系统服务等	4,303.12	26.26	0.01%	6个月以内126.25万元；7至12个月125.00万元；1至2年387.37万元；2至3年3,664.5万元	该项目为财政资金拨款，目前财政资金紧张，导致资金拨付延迟。	455.12	否	否	是
第五名	提供存储资源池、研发专用建模子系统、前后处理子系统和核心求解子系统、系统技术开发等	3,836.00	196.67	0.07%	6个月以内74.79万元；7至12个月101.51万元；1至2年4.87万元；2至3年3,028.09万元；3至4年232.25万；4年以上394.49万元	主要系受客户自身回款节奏影响，导致付款延迟；目前尚有982.78万在付款流程中。	412.32	否	否	是
第六名	交付地面平行系统**、完成**软件研发	3,320.53	5,507.17	2.06%	6个月以内3,320.53万元	剩余款项主要在付款流程中，预计本年能够收回。	1,140.14	否	是	否
第七名	教育公共服务建设项目实施	3,080.00	3,893.81	1.45%	6个月以内3,080.00万元	按合同约定项目验收并完成审计后支付剩余款项，目前尚未完成审计。	1,760.00	否	是	否
第八名	系统开发、***技术与应用大平台、空间环境专业教学实验室等	3,071.18	3,885.26	1.45%	6个月以内62.33万元；7至12个月867.10万元；1至2年2,141.75万元	剩余款项主要在付款流程中，预计本年能够收回。	2,315.30	否	是	否
第九名	信息分析及研发运维管理软件、资产管理工具改造、提供便携式指挥控制终端等	3,066.71	4,163.03	1.56%	6个月以内1,366.12万元；7至12个月968.62万元；1至2年8.41万元；2至3年71.90万元；3至4年651.66万元	受客户自身回款节奏影响，导致付款延迟。	403.02	否	是	是
第十名	***算法研究及模型实现项目、应用软件开发服务等	2,736.44	5,168.25	1.93%	6个月以内666.55万元；7至12个月1,903.16万元；1至2年60.65万元；2至3年90.00万元；3至4年0.98万元；4年以上15.10万元	特种领域用户付款审批流程偏长，导致资金拨付延迟。	995.36	否	是	否

注：销售金额按直接签约客户汇总，未合并同一控制下客户。

应收账款前十大客户有5个客户与销售收入前十大客户重合，应收账款前十大客户有6个与上年同期应收前十大客户重合，较上年同期未发生重大变化。

（二）补充说明2年至3年、4年以上账龄应收账款对应的主要客户名称、支付能力、形成原因、收入确认时点、与公司及股东是否存在关联关系或其他关系，说明应收账款坏账准备计提是否及时充分；

1、2年至3年账龄应收账款具体情况

单位：万元

客户名称	2年至3年账龄余额	支付能力	形成原因	收入确认时点	与公司及股东是否存在关联关系或其他关系
第一名	3,664.50	国有企业，总公司注册资本300,000万元	资金来源于财政统筹，资金拨付延迟。	2023年10月	否
第二名	3,138.37	国有企业，注册资本10,000万元	928.51万元为用户方资金紧张付款延迟；2,209.86万元需客户审计部门对竣工结算书审定完成后付款。	2023年12月	否
第三名	3,028.09	央企下设的研究所，设立单位注册资本2,153,000万元	受客户自身回款节奏影响，导致付款延迟。	2023年6月；2023年9月；2023年12月	否
第四名	2,603.38	集体所有制企业，注册资本4,167万元	资金来源于地方债和自筹，自筹资金未到位且财政资金紧张，导致资金拨付延迟。	2023年12月	否
第五名	2,264.00	民营企业，注册资本1,000万元	资金来源于财政资金，未及时拨付到甲方单位，回款延迟。	2023年3月；2023年6月	否
第六名	1,799.00	国有企业，注册资本2,000万元	资金来源于地方财政及中央补助，受财政收支平衡影响，资金拨付延迟。	2023年9月；2023年12月	否
第七名	1,595.69	特种领域单位	客户内部审价流程在审批中导致回款时间延迟。	2023年12月	否
第八名	1,136.18	民营企业，注册资本5,000万元	客户资金紧张，后续根据资金情况分批次统筹安排付款。	2023年12月	否
第九名	1,085.13	国有企业，注册资本1,560万元	资金来源于专项债，资金拨付未到位导致回款时间延迟。	2023年12月	否
第十名	1,066.52	民营企业，注册资本10,000万元	由于客户资金紧张，已出具后续回款计划。	2023年12月	否

针对2至3年账龄的应收账款，公司根据企业会计准则要求计提坏账准备，坏账准备已及时充分计提。客户以国央企、特种领域及事业单位为主，资质良好，无主观恶意拖欠或丧失清偿能力情形。

2、4年以上账龄应收账款具体情况

单位：万元

客户名称	4年以上账龄余额	支付能力	形成原因	收入确认时点	与公司及股东是否存在关联关系或其他关系
第一名	1,388.30	国有企业，注册资本50,000万元	受客户自身回款节奏影响，导致付款延迟。	2018年7月	否
第二名	1,211.73	国有企业，注册资本5,000万元	客户负责人变更，资金批复流程长。	2021年12月	是
第三名	889.70	事业单位，注册资本590,000万元	受客户自身回款节奏影响，导致付款延迟。	2020年9月；2021年6月；2021年9月；2021年12月	是
第四名	855.00	上市公司子公司，注册资本4,478.2578万元	受客户自身回款节奏影响，导致付款延迟。	2019年9月	否
第五名	758.08	民营企业，注册资金5000万元	受客户自身回款节奏影响，导致付款延迟。	2021年9月；2021年11月	否
第六名	719.40	事业单位，注册资本7,136.99万元	受客户自身回款节奏影响，导致付款延迟。	2021年12月	是
第七名	647.20	事业单位，注册资本1,021万元	客户整体资金安排出现阶段性紧张。	2020年9月；2021年3月	否
第八名	552.00	特种领域单位	客户整体资金安排出现阶段性紧张。	2021年6月	否
第九名	537.69	政府机关单位	经法院调解，客户制定分批次付款计划，按计划支付部分款项，剩余款项正按约定节奏陆续支付中。	2021年12月	否
第十名	407.00	上市公司，注册资本15,548万元	受客户自身回款节奏影响，导致付款延迟。	2018年8月	否

注：与4年以上账龄第三名客户的付款安排：公司以取得客户出具的验收资料作为收入确认依据，确认收入时相关商品及服务的控制权已转移至客户。根据企业会计准则相关判断原则，收入确认的核心标准为商品或服务控制权是否转移，与合同付款时间安排无直接关联。公司以客户验收资料作为控制权转移时点并确认收入，符合准则规定。合同约定的条款仅为付款时间节奏的顺延约定，未对客户付款义务设置实质性前置条件，也不构成经济利益流入的重大不确定性，该类条款与收入确认判断不存在关联，不影响公司收入确认政策的执行与时点判断。2025年末，公司与该客户应收余额金额4,613.82万元，合同条款中明确需收到下游客户款项后再行支付公司的应收余额为816.19万元，占比为17.69%，整体占比较低。

如上表，公司客户整体资信情况良好，并非主观恶意拖欠公司应收款项，且4年以上账龄的应收账款，公司根据企业会计准则要求按账龄组合比例计提坏账准备，已全额计提坏账准备，坏账准备计提及时、充分。

（三）结合主要客户信用风险变化情况、期后回款情况、同行业可比公司情况，说明前期及本期坏账计提是否充分、计提比例是否合理，并充分揭示应收账款回收风险；

1、前期及本期坏账是否计提充分、计提比例是否合理

（1）主要客户信用风险变化情况

将公司近三年前五十大客户的应收余额占各年度应收账款总额的比例分别为51.90%、38.69%、37.40%，按客户性质进行分类，各类型客户交易金额占比情况如下：

客户性质分类	2023年末占比%	2024年末占比%	2025年末占比%
央国企	41.47	41.75	47.23
民营企业	23.41	22.50	23.56
特种领域单位	11.44	23.68	17.52
上市及拟上市主体	6.40	6.16	7.28
政府及事业单位	17.28	5.91	4.42
总计	100.00	100.00	100.00

近三年公司前五十大客户结构中，央国企、特种领域单位、上市及拟上市主体、政府及事业单位整体占比稳定，履约能力强、信用风险低，客户信用状况未发生不利变动，整体信用风险可控。

（2）期后回款情况

截止目前，公司近三年前五十大客户期后回款情况如下：

单位：万元

年度	应收账款余额	期后回款	回款比例%
2023年	103,333.87	62,138.21	60.13
2024年	120,334.38	65,650.44	54.56
2025年	104,491.62	19,608.21	18.77

由上表可知，公司期后回款情况按照不同账龄进行分析，一年以上账龄应收账款回款比例可达50%以上。

（3）同行业可比公司情况

同行业可比上市公司2025年末应收账款坏账准备计提比例如下：

计提比例(%)	1年以内	1至2年	2至3年	3至4年	4至5年	5年以上
超图软件	5.00	20.00	40.00	60.00	85.00	100.00
数字政通	3.00	7.00	15.00	25.00	50.00	90.00
久远银海	5.00	10.00	20.00	50.00	80.00	100.00
四维图新	1.65	10.59	37.00	54.64	93.08	100.00
航天宏图	9.40	15.60	24.62	43.02	64.33	100.00
平均值	4.81	12.64	27.32	46.53	74.48	98.00
中科星图	1.00/5.00	15.00	30.00	50.00	100.00	100.00

2025年末，公司1年以内综合坏账计提率为2.56%，具体如下：

项目	6个月以内	7-12月	合计
应收账款余额	72,874.28	46,814.92	119,689.20
计提比例	1%	5%	–
坏账累计坏账金额	728.74	2,340.75	3,069.49
综合坏账计提率	–	–	2.56%

行业1年以内的坏账计提比例区间在1.65%-9.40%，公司1年以内的综合坏账计提率为2.56%，处于区间内，2023年至2025年公司应收账款平均账龄分布与同行业可比公司对比情况如下：

账龄	超图软件	数字政通	久远银海	四维图新	航天宏图	平均	中科星图
1年以内	39.78%	32.25%	44.89%	76.01%	29.22%	41.39%	56.65%
1至2年	20.79%	23.49%	24.80%	12.59%	28.66%	22.85%	25.73%
2至3年	13.81%	18.65%	12.09%	4.82%	18.09%	14.61%	10.78%
3年以上	25.61%	25.62%	18.22%	6.58%	24.03%	21.15%	6.84%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：各公司2022年至2025年应收账款平均账龄分布按照各年末应收账款账龄加权平均计算获得。

由上表可见，账龄1年以内的应收账款占比为56.65%，高于行业平均值41.39%，在可比公司中处于较高水平。从应收账款账龄结构看，公司1年以内应收账款占比高、长账龄应收账款占比低，表明公司具备较强的账款回收能力与资金流动性。在坏账计提政策上，公司采用按照1%/5%的阶梯计提比例，2025年1年以内综合坏账计提率为2.56%，同行业可比公司中，四维图新1年以内坏账计提比例为1.65%，数字政通1年以内坏账计提比例为3%，与自身客户结构及行业特点匹配，能够反映应收账款的可回收风险。

2、应收账款回收风险

公司主要客户为央国企、特种领域单位、政府及事业单位、上市及拟上市主体，虽信用资质等级良好，仍存在不能及时回收的风险。

（四）列示近三年各账龄段应收账款的迁徙率、实际坏账损失率，对比同行业可比公司数据，说明将1年以内应收账款拆分为6个月以内和7至12个月两个区间的依据及合理性，将6个月以内应收账款按1%计提坏账准备的充分性，是否存在通过调低坏账计提比例调节利润的情形。

1、近三年的迁徙率、历史坏账损失率

公司基于近三年迁徙情况，对各账龄段应收账款的预期信用损失率进行了测算。迁徙率以历史数据为基础，采用滚动平均方式计算，具体如下：

2023年迁徙率：

迁徙率	2021-2023年平均迁徙率		按照历史损失率测算的预期损失率	预期损失率的计算方法	前瞻性	历史坏账损失率
未逾期及逾期1年以内	13.18%	a	5.73%	a*b*c*d*e	5.00%	6.01%
逾期1-2年	69.54%	b	43.47%	b*c*d*e	5.00%	45.64%
逾期2-3年	70.75%	c	62.51%	c*d*e	5.00%	65.63%
逾期3年以上	88.35%	d	88.35%	d*e	5.00%	92.77%
逾期4年以上	100.00%	e	100.00%	e	–	100.00%

2024年迁徙率：

迁徙率	2022-2024年平均迁徙率		按照历史损失率测算的预期损失率	预期损失率的计算方法	前瞻性	历史坏账损失率
未逾期及逾期1年以内	13.30%	a	4.62%	a*b*c*d*e	5.00%	4.85%
逾期1-2年	59.85%	b	34.75%	b*c*d*e	5.00%	36.49%
逾期2-3年	66.57%	c	58.07%	c*d*e	5.00%	60.97%
逾期3年以上	87.23%	d	87.23%	d*e	5.00%	91.59%
逾期4年以上	–	e	100.00%	e	–	100.00%

2025年迁徙率：

迁徙率	2023-2025年平均迁徙率		按照历史损失率测算的预期损失率	预期损失率的计算方法	前瞻性	历史坏账损失率
未逾期及逾期1年以内	15.75%	a	5.14%	a*b*c*d*e	5.00%	5.40%
逾期1-2年	59.90%	b	32.65%	b*c*d*e	5.00%	34.28%
逾期2-3年	65.26%	c	54.50%	c*d*e	5.00%	57.23%
逾期3年以上	83.51%	d	83.51%	d*e	5.00%	87.69%
逾期4年以上	–	e	100.00%	e	–	100.00%

由上表可知，近三年公司各账龄段应收账款迁徙率整体保持稳定，短账龄款项向长账龄迁徙的比例可控，迁徙率测算口径具备一贯性。基于迁徙率模型测算的累计预期坏账比例，与同期实际坏账损失率差异分别为-2.60%、0.07%、0.87%，差异幅度整体较小，表明预期损失率模型与公司实际坏账损失情况基本一致。

2、1年以内应收账款拆分依据、6个月以内计提坏账充分性及是否存在利润调节情形

（1）1年以内应收账款拆分依据、6个月以内计提坏账充分性

公司业务的用户主要为特种领域、政府部门等客户。上述客户普遍资信状况良好，信誉度较高，同时主要客户付款受单位付款审批流程、国家经费拨付流程等因素的综合影响，回款周期普遍长于6个月，因此对其账龄6个月以内应收账款通常处于其正常付款审批流程内，此类应收账款回收风险显著低于其他账龄段的应收账款，公司将1年以内的账龄划分为6个月以内和7至12个月，并分别按照1%和5%计提坏账准备。

公司对账龄7至12个月的应收账款坏账计提比例与可比公司1年以内的计提比例保持一致，对账龄6个月以内的应收账款坏账计提比例低于账龄7至12个月的应收账款计提比例符合公司业务实际。

（2）同行业可比公司具体情况

同行业可比公司分析详见（三）关于2023年至2025年公司应收账款平均账龄分布与同行业可比公司分析。

综上，公司对1年以内应收账款按1%和5%计提坏账准备，符合公司业务实际，与公司自身客户结构及行业特点匹配，相关会计处理合理、充分。

二、会计师回复

（一）针对上述事项，我们实施的核查程序主要包括（但不限于）：

1、了解与销售与收款循环相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，抽取部分业务客户信用评估表、报价审批表、销售合同、验收资料、收款凭证等资料，测试相关内部控制的运行有效性；

2、获取并复核应收账款明细表，与总账数和明细账合计数核对是否相符；结合其他应收款、合同负债等往来项目的明细余额，检查有无同一客户多处挂账、异常余额或与销售无关的其他款项，必要时作调整；

3、获取并复核应收账款账龄表，检查应收账款账龄结构的合理性，以及本期期末账龄在上年账龄基础上递增的合理性，并对一年以内账龄应收账款抽查原始凭证，复核6个月以内账龄和7至12个月账龄划分的准确性，向管理层了解一年以上账龄应收账款原因以及是否计划处理，对涉及一年以上应收账款账龄客户进行配合造假方查询，判断应收账款是否存在单项减值风险；

4、分析应收账款余额的相关财务指标，复核应收账款借方累计发生额与主营业务收入是否配比；计算应收账款周转率、应收账款平均周转天数等指标，并与被审计单位以前年度指标相关指标对比分析，检查是否存在重大异常；

5、执行函证程序，抽取主要客户对交易额和应收账款余额/合同资产余额进行函证，对于未回函或者回函不符的相关业务，了解并执行有针对性的替代程序，确认相关应收账款的真实性、准确性；

6、对应收账款实施原始凭证检查程序，获取相关销售及收款业务的原始凭证，对应收账款的增加及减少分别进行核对验证；

7、对年末重大交易事项抽取项目对应收账款余额客户进行了项目现场查看及客户访谈，了解项目状态信息；

8、获取应收账款坏账准备计算表，与坏账准备总账数、明细账合计数核对是否相符；将应收账款坏账准备本期计提数与资产减值损失相应明细项目的发生额核对，是否相符；检查应收账款坏账准备计提和核销的批准程序，取得相应证明文件；评价计提坏账准备所依据的资料、假设及方法；通过比较前期坏账准备计提数和实际发生数，以及检查期后事项，评价应收账款坏账准备计提的合理性；

9、对应收账款期后回款进行了查验，获取银行回单资料，核实其交易对手方来款信息。

（二）经核查，我们认为：

基于实施的审计程序，就2025年度财务报表整体公允反映而言，公司对应收账款相关的会计处理与披露在所有重大方面符合企业会计准则相关规定，我们没有发现上述公司回复中关于前十大客户及2至3年、4年以上账龄的应收账款相关客户与公司及股东是否存在关联关系或其他利益安排的情况说明与我们在2025年报审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

6、关于商誉减值。

年报显示，公司期末包含商誉的资产组账面价值合计为10.04亿元，其中商誉账面余额5.96亿元，2025年首次计提商誉减值准备834.94万元，相关减值涉及中科知行宏图科技有限公司和中科星图防务技术有限公司两家子公司。

请公司：（1）列示所有形成商誉的子公司近三年营业收入、净利润、经营活动现金流量净额，并与收购时的业绩预测（如有）、近三年商誉减值测试中的业绩预测进行对比，说明相关业绩实现情况，如存在重大差异请说明理由；（2）说明本次商誉减值测试的计算过程，包括资产组的划分标准、折现率、收入增长率等关键参数的选取依据及其合理性，与收购时、以前年度减值测试时是否存在重大差异；（3）结合经营状况及未来发展前景，说明是否对所有形成商誉的子公司实施了减值测试，在业绩下滑背景下仅对两家子公司计提834.94万元商誉减值准备是否充分、谨慎，此前年度是否存在应计减值但未计提的情况。请年审会计师补充说明对子公司商誉执行的具体审计程序及获取的审计证据，并发表意见。

回复：

一、公司说明

（一）列示所有形成商誉的子公司近三年营业收入、净利润、经营活动现金流量净额，并与收购时的业绩预测（如有）、近三年商誉减值测试中的业绩预测进行对比，说明相关业绩实现情况，如存在重大差异请说明理由；

公司所有形成商誉的子公司共19家，下表逐一详细列示各公司相关数据，将近三年收入、利润总额实际达成情况与收购时点和近三年商誉减值测试中未来业绩预测数据进行对比并分析各公司业绩实现情况，具体如下：

公司1、中科星图测控技术股份有限公司（以下简称“星图测控”）

单位：万元

公司名称	收购时间	期间	收入					利润总额					经营活动现金流量净额
			实际达成	收购时点预测	2022年商誉减值测试评估预测	2023年商誉减值测试评估预测	2024年商誉减值测试评估预测	实际达成	收购时点预测	2022年商誉减值测试评估预测	2023年商誉减值测试评估预测	2024年商誉减值测试评估预测	实际达成
中科星图测控技术股份有限公司	2020年9月11日	2023年	19,540.76	***	***			5,417.74	***	***			-182.70
		2024年	28,150.53	***	***	***		10,718.46	***	***	***		1,154.19
		2025年	29,143.37	***	***	***	***	9,222.77	***	***	***	***	124.73
		2026年			***	***	***		***	***	***	***	
		2027年		–	***	***	***		–	***	***	***	
		2028年		–	***	***	***		–	***	***	***	
		2029年		–	–	***	***		–	–	***	***	
		2030年		–	–	–	***		–	–	–	***	

说明：2023-2025年星图测控收入、利润总额较收购时点预测值和各年度商誉减值测试中的预测值来看均达成。

公司2、中科星图维天信科技股份有限公司（以下简称“星图维天信”）

单位：万元

公司名称	收购时间	期间	收入					利润总额					经营活动现金流量净额
			实际达成	收购时点预测	2022年商誉减值测试评估预测	2023年商誉减值测试评估预测	2024年商誉减值测试评估预测	实际达成	收购时点预测	2022年商誉减值测试评估预测	2023年商誉减值测试评估预测	2024年商誉减值测试评估预测	实际达成
中科星图维天信科技股份有限公司	2021年5月31日	2023年	35,779.58	2,000.01	20,768.42			11,943.84	449.18	4,727.96			7,265.42
		2024年	52,922.97	2,120.01	22,446.06	41,146.52		16,832.96	476.14	4,837.37	12,203.35		3,677.65
		2025年	31,434.40	2,226.01	23,848.17	44,438.24	57,156.81	-55.54	493.41	4,910.44	12,742.80	19,304.71	661.13
		2026年		***	***	***	***		***	***	***	***	
		2027年		***	***	***	***		***	***	***	***	
		2028年		–	***	***	***		–	***	***	***	
		2029年		–	–	***	***		–	–	***	***	
		2030年		–	–	–	***		–	–	–	***	

说明：1、2023年度、2024年度从实际达成情况看，星图维天信收入、利润总额较收购时点预测值和2022年度、2023年度商誉减值评估预测值均超额完成。

2、2025年度实际达成较收购时点预测数据，收入远超预测数据，利润总额略低于预期；较2024年度商誉减值测试评估预测值看收入、利润总额均未达到预期，主要是传统业务受市场需求及行业技术演进阶段性影响，市场拓展节奏大幅放缓，导致公司收入增长不及预期。但为确保顺利过渡和新旧动能转换带来的机会公司仍增加一定的研发投入及人才储备，导致期间费用仍持续增长，从而导致2025年业绩指标短期承压。

公司3、中科星图瑞云科技有限公司（以下简称“星图瑞云”）

单位：万元

公司名称	收购时间	期间	收入					利润总额					经营活动现金流量净额
			实际达成	收购时点预测	2022年商誉减值测试评估预测	2023年商誉减值测试评估预测	2024年商誉减值测试评估预测	实际达成	收购时点预测	2022年商誉减值测试评估预测	2023年商誉减值测试评估预测	2024年商誉减值测试评估预测	实际达成
中科星图瑞云科技有限公司	2022年8月31日	2023年	11,526.48	2,977.03	2,743.20			1,447.05	106.35	562.47			957.64
		2024年	7,470.12	3,392.99	2,978.07	12,120.64		-1,758.38	271.89	604.31	1,465.09		-732.04
		2025年	8,891.50	3,732.29	3,308.49	12,363.06	11,731.38	-947.14	398.14	647.58	1,495.91	127.42	-603.49
		2026年		***	***	***	***		***	***	***	***	
		2027年		***	***	***	***		***	***	***	***	
		2028年		–	***	***	***		–	***	***	***	
		2029年		–	–	***	***		–	–	***	***	
		2030年		–	–	–	***		–	–	–	***	

说明：

1、2023年度从实际达成情况看，星图瑞云收入、利润总额较收购时点预测值和2022年度商誉减值评估预测值均超额完成。

2、2024年度及2025年度，实际业绩与收购时点预测相比，收入远超预期，但利润总额未达预测值；与2023年度、2024年度商誉减值测试评估预测相比，收入及利润总额均未达标。

3、未达成主要原因：收入未达成原因是新开拓区域市场认可度以及低空新业务商机转化不及预期；政企客户预算收紧，项目审批和交付进度延后，导致整体收入确认未达预期；利润未达成原因是公司专注未来战略发展方向，储备了相应的技术能力、深化战略布局实施、市场拓展的投入增加、技术迭代升级研发投入增加、管理成本上升，致使业绩未达到预期。

公司4、中科星光信息技术有限公司（以下简称“中科星光”）

单位：万元

公司名称	收购时间	期间	收入					利润总额					经营活动现金流量净额
			实际达成	收购时点预测	2022年商誉减值测试评估预测	2023年商誉减值测试评估预测	2024年商誉减值测试评估预测	实际达成	收购时点预测	2022年商誉减值测试评估预测	2023年商誉减值测试评估预测	2024年商誉减值测试评估预测	实际达成
中科星光信息技术有限公司	2022年10月31日	2023年	19,190.65	5,136.39	10,780.02			5,266.00	170.00	1,479.22			823.02
		2024年	14,355.72	6,677.31	12,936.02	19,694.83		234.77	392.69	1,864.88	4,747.47		-4,665.28
		2025年	5,386.69	8,346.64	14,876.42	20,285.68	16,233.75	-3,726.71	668.92	2,206.98	4,746.86	3,575.08	-1,324.10
		2026年		***	***	***	***		***	***	***	***	
		2027年		***	***	***	***		***	***	***	***	
		2028年		–	***	***	***		–	***	***	***	
		2029年		–	–	***	***		–	–	***	***	
		2030年		–	–	–	***		–	–	–	***	

说明：

1、2023年度从实际达成情况看，中科星光收入、利润总额较收购时点预测值和2022年度商誉减值评估预测值均超额完成。

2、2024年度及2025年度，实际业绩与收购时点预测值和2023年度、2024年度商誉减值测试评估预测相比，除2024年收入达成收购时点预测值，其余均未达成预测值。

3、未达成主要原因：收入方面未达预期主要受宏观环境影响，业务方向调整，从专装设备向电磁数据应用系统进行调整和开拓所致；利润方面未达预期主要因开拓市场导致投入增加、人员增加导致管理成本提升，尤其在研发方面加大力度、丰富产品和技术迭代升级。

公司5、江苏铨铨信息科技有限公司气象海洋业务（以下简称“江苏铨铨气象业务”）

单位：万元

公司名称	收购时间	期间	收入					利润总额					经营活动现金流量净额
			实际达成	收购时点预测	2022年商誉减值测试评估预测	2023年商誉减值测试评估预测	2024年商誉减值测试评估预测	实际达成	收购时点预测	2022年商誉减值测试评估预测	2023年商誉减值测试评估预测	2024年商誉减值测试评估预测	实际达成
江苏铨铨信息科技有限公司气象海洋业务	2023年1月31日	2023年	2,404.73	2,123.72	–			366.12	399.60	–			–
		2024年	3,345.97	2,336.09	–	3,126.15		578.08	445.61	–	522.60		–
		2025年	2,710.69	2,452.90	–	3,688.86	4,015.16	408.33	473.71	–	610.13	665.85	–
		2026年		***	–	***	***		***	–	***	***	
		2027年		***	–	***	***		***	–	***	***	
		2028年		–	–	***	***		–	–	***	***	
		2029年		–	–	***	***		–	–	***	***	
		2030年		–	–	–	***		–	–	–	***	

说明：

1、2023年度、2024年度从实际达成情况看，江苏铨铨气象业务收入、利润总额较收购时点预测值和商誉减值测试预测值均超额或基本达成。

2、2025年度实际达成较收购时点预测看，收入达成预测数据，利润总额略低于预期；较2024年度商誉减值测试评估预测值看收入、利润总额均未达到预期，主要是个别项目客户要求不断调整、交付周期延长影响当期收入确认，对当期利润产生了一定影响。

（下转D74版）