

航天信息股份有限公司关于上海证券交易所 对公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本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。

航天信息股份有限公司（以下简称“航天信息”或“公司”）于近日收到上海证券交易所《关于航天信息股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2026】0897 号）（以下简称《问询函》）。公司收到《问询函》后高度重视，立即组织相关人员会同中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）就《问询函》提及的事项逐项进行了认真讨论、核查与落实，现就有关事项回复如下：

一、年报及前期公告显示，2023 年至 2025 年，公司分别实现营业收入 125.75 亿元、83.09 亿元、55.54 亿元，单年度降幅均超 30%；分业务看，数字财税业务收入变动率分别为 13.84%、-40.23%、-35.19%，智慧业务收入降幅为 23.46%、40.20%、24.28%，网信业务收入降幅为 46.48%、12.97%、38.75%。同期综合毛利率分别为 29.28%、23.81%、19.11%，2026 年一季度进一步降至 12.99%；其中，数字财税、智慧、网信业务 2023 年毛利率分别为 46.12%、17.01%、20.11%，2025 年分别降至 27.06%、12.25%、14.74%。同期归母净利润分别为 2.03 亿元、0.16 亿元、-7.46 亿元，2026 年一季度为-2.62 亿元，经营活动产生的现金流量净额已连续两年为负。

请公司补充披露：（一）各业务板块的经营模式、主营产品或服务、收入确认政策及依据，说明近三年是否发生变化；分业务列示 2023 年至 2025 年各年度前五大客户、供应商的名称及关联关系、交易内容、交易金额、合作年限、往来款余额、期后结转情况等，就变动较大之处说明原因；（二）经营活动产生的现金流量净额连续两年为负的原因，与销售商品提供劳务收到的现金和营业收入的比值的变动趋势是否匹配，说明原因及合理性；（三）结合行业环境、市场竞争、客户需求变化及业务结构调整、成本构成等因素，说明近三年及一期各业务板块收入、毛利率、净利润、经营现金流持续大幅下滑的具体原因，与行业可比公司是否存在差异及原因，并说明公司持续经营能力是否面临重大不确定性，以及拟采取的改善措施。

回复：

（一）1、各业务板块的经营模式、主营产品或服务、收入确认政策及依据，说明近三年是否发生变化？

航天信息作为以信息安全为核心的国有科技型上市公司，为各级政府客户和各类企业用户提供信息技术服务和一体化解决方案。截至 2025 年末，公司所属共有 67 家控股公司，主要分为两大类：一是专业子公司，即主要从事专项业务领域的产品研制、销售和技术服务等业务，如所属华迪公司、航天世纪、北京捷文、征信公司等；二是区域子公司，即主要从事本区域内公司各类产品的销售和服务工作，如河北航信、四川航信、广东航信、新疆航信、福建航信等（公司在 31 个省、自治区、直辖市，5 个计划单列市和 2 个特别行政区均设有控股的区域子公司）。

公司主要业务的开展方式为：公司本级和专业子公司负责研制、生产相关产品，提供系统解决方案，或建设及运营线上服务平台，负责政府用户、大中型企业及相关行业的产品销售和服务工作；区域子公司负责本地区客户的产品销售及服务工作。公司主要业务结算分为外部结算和内部结算，外部用户会按照购买产品或服务的合同价格向公司或所属控股子公司支付款项，同时区域子公司也会按照采购产品或服务的规模向公司及专业子公司进行内部结算。近年来，受宏观经济环境、产业升级影响以及随着市场竞争日趋严峻、公司持续聚焦主责主业，公司业务规模有所下降，公司 2025 年年报披露的主要业务分类为：数字财税业务、智慧业务、网信业务，各板块主要情况如下：

(1) 数字财税业务

该业务主要是围绕税局、行业、企业在财务、税务、金融等领域的市场化应用需求，提供基于财税数据的智能税务服务与合规风控服务，2025 年进一步面向集团型企业、大中型企业、小微企业三类客户，统型了爱信诺智税、爱信诺云税、爱信诺微税、爱信诺易账 4 款核心标品，推动数字财税业务重塑。

公司财税业务已从依托税控专用设备提供服务并收取市场化服务费的业务模式转变为数字财税业务阶段，市场上从事同类业务的公司较多，处于充分市场竞争态势。

业务类型	数字财税业务
经营模式	积极响应国家政策变化，面向局端市场，为各级税务机关、相关政府部门提供网络可信身份、安管平台等系统开发、运维服务，助力国家税收治理体系和治理能力现代化。面向企业市场，服务三类客户，销售 4 款核心标品、提供财税信息化系统、数智财税解决方案以及财税培训、征信服务等。通过产品销售、服务结算等，形成业务收入，通过业务收入与成本的差价实现盈利。 产品类业务模式为：产品研发-产品生产-产品营销-产品销售-产品交付及运维。 项目类业务模式为：项目投标-签订合同-项目研发-项目实施-项目交付及运维。
主要产品或服务	主要产品和服务包括：航天信息爱信诺智税、爱信诺云税、爱信诺微税、爱信诺易账 4 款核心标品，以及 Aisino 管理软件、电子票据系统、电子发票服务器、财税培训、企业 IT 服务外包、智能终端产品、金融 POS 机具、新税种企业软件、普票开票软件、企业集团税务信息化解决方案和金融集成应用解决方案、电子税局相关系统及服务和其他局端软硬件产品及解决方案等，配套打造航天信息财税智能体平台，深度融合 AI 技术为全系产品赋能。

(2) 智慧业务

该业务主要是围绕政府部门和特定行业的信息化、数字化、智慧化应用需求提供整体解决方案和相关软硬件配套产品。该类业务属于市场化业务，市场从事同类业务的公司较多，处于充分竞争态势。

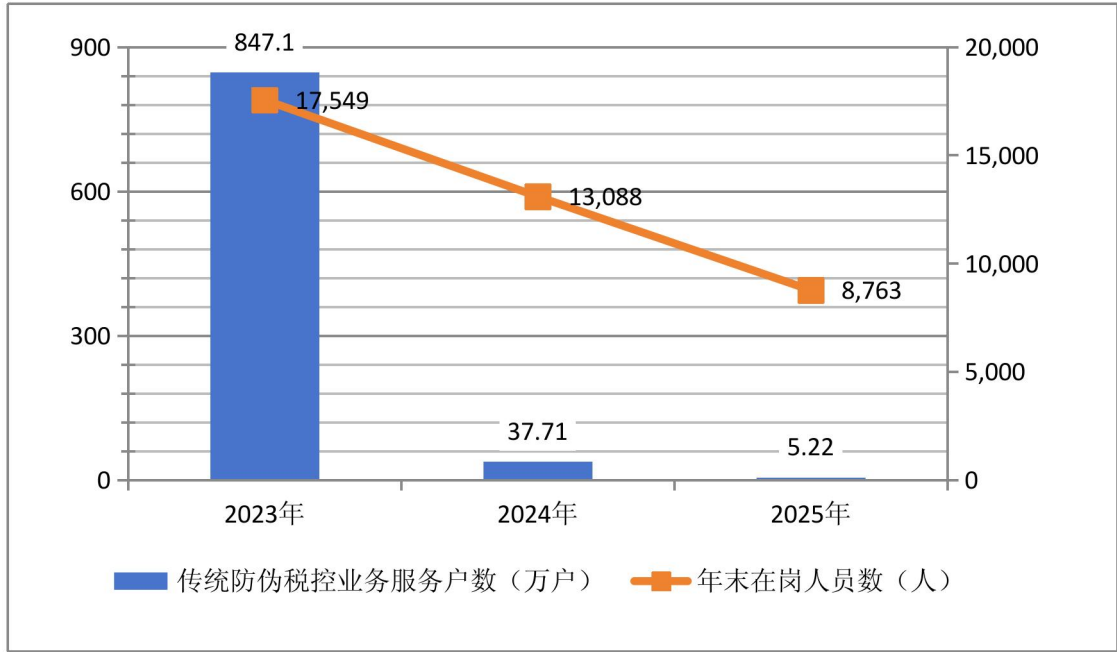
业务类型	智慧业务
经营模式	依托大数据与智能分析技术、大型终端设备设计与集成技术，落实平安中国建设、社会治理、国际化需求，服务出入境业务、边检业务、治安业务、国际化等业务领域，结合航天信息大型工程经验及遍布全国的服务体系，以项目+集成+产品的模式，通过产品销售、服务结算等，形成业务收入，通过业务收入与成本的差价实现盈利。 产品类业务模式为：产品研发-产品生产-产品营销-产品销售-产品交付及运维。 项目类业务模式为：项目投标-签订合同-项目研发-项目实施-项目交付及运维。
主要产品或服务	主要产品为提供综合应用解决方案和服务，包括出入境业务系统、边检业务系统、智慧粮储系统、流动人口社会化管理系统、身份识别业务系统、政务信息集成项目系统、智慧交通系统、制证设备、签注终端等。

(3) 网信业务

该业务主要是根据信创行业信息化建设的实施进程，为党政机关和大型行业及企事业单位，提供安全可控的软硬件产品和信息化建设集成解决方案。该类业务属于市场化业务，市场从事同类业务的公司较多，处于充分竞争态势。

业务类型	网信业务
经营模式	积极落实国家战略，深化推进信创替代，根据信创行业信息化建设的实施进程，为客户提供信息化建设方案的咨询服务、参与相关建设方案的招标。中标后，按照建设内容，为客户提供信息化建设的集成实施，并提供各类安全可控的软硬件产品，以及系统的运维服务。通过产品销售、服务结算等，形成业务收入，通过业务收入与成本的差价实现盈利。 产品类业务模式为：产品研发-产品生产-产品营销-产品销售-产品交付及运维。 项目类业务模式为：项目投标-签订合同-项目研发-项目实施-项目交付及运维。
主要产品或服务	主要产品和服务包括：网信咨询服务、内网交换及信任产品、网信专用操作系统、网信应用软件、网信集成实施、电子公文系统、政府内网系统、安全认证及数字证书产品、网信运维服务和其他软硬件产品及解决方案等。

综上，航天信息数字财税业务根据国家政策变化，从依托发票管理的防伪税控业务向基于财税数据的智能税务服务与合规风控业务转型，进入完全竞争市场环境，进行了系统性重构；智慧、网信业务一直处于完全竞争的市场环境，面对各行业的生命周期规律性变动，进一步明确市场拓展策略，打造核心产品，重点以具有重大战略意义的顶层建设任务为牵引，争取智慧口岸、电子政务内网等行业地位和政策支持，形成可推广复制的标准化产品和服务，做精做细带有纵向行业特征的细分领域业务。同时，公司紧跟政策环境变化，深入人员规模及结构的优化调整工作，增强核心功能、提升核心竞争力。



(4) 公司收入确认政策及依据严格按照《企业会计准则》相关要求制定并执行，近三年未发生变化。具体情况如下：

①销售商品收入：公司主要销售财税、智慧、信创等领域软硬件产品。公司将产品按照合同约定的时间，发货至客户要求的地点，并经购买方签收，公司不再对产品实施控制、商品控制权转移，公司据此确认销售收入并结转销售成本。如公司为代理人，按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

②提供劳务或服务收入：公司对外提供的服务，通常包含财税、智慧、信创等领域解决方案、系统安装、系统集成等业务。公司对于满足“履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益”或者“公司履约过程中所提供的服务具有不可替代用途，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”条件的业务，将其作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入；如不满足，公司将其作为在某一时点履行的履约义务，在相关服务最终完成并经客户确认后确认收入。

③收入确认依据为合同、出库单、货物验收单、项目（服务）验收证明、服务清单等。

2、分业务列示 2023 年至 2025 年各年度前五大客户、供应商的名称及关联关系、交易内容、交易金额、合作年限、往来款余额、期后结转情况等，就变动较大之处说明原因？

公司部分签署的合同包含财税、智慧、网信多类业务，难以拆分；数字财税业务存在单体客单价低客户量多的情况，为更全面展示公司销售采购情况，整体列示销售前 20 大客户、采购前 20 大供应商。

①2023 年销售前 20 大客户

单位：万元

序号	客户	销售额	所属业务模块	销售内容	截至 2023 年底合作年限	2023 年底往来款余额	期后结转情况
1	中国香港特别行政区政府部门	32,629.47	智慧业务	软硬件及技术服务	10 年	1,125.56	已结清
2	政府某部	19,989.38	网信业务	软硬件及技术服务	1 年	1,998.94	已结清
3	深圳海红天远微电子有限公司	12,593.46	数字财税业务	支付终端产品	9 年	1,348.43	已结清
4	岳阳市交投物资贸易有限公司	10,595.04	网信业务	软硬件及技术服务	1 年	—	—
5	西安市公安局	8,170.53	智慧业务	软硬件及技术服务	3 年	—	—
6	欧菲斯集团股份有限公司	7,646.89	数字财税业务及智慧业务	局端设备、电子产品	4 年	175.71	已结清
7	南京德里克信息科技有限公司	7,280.90	智慧业务	电子产品	5 年	—	—
8	中国航空发动机集团有限公司	7,238.94	网信业务	软硬件及技术服务	1 年	818.00	已结清
9	上海恒时计算机信息技术有限公司	7,063.90	智慧业务	服务器	4 年	—	—
10	中国人民保险集团股份有限公司	6,836.55	智慧业务	电脑、服务器	1 年	19.70	已结清
11	中国电信股份有限公司	6,810.12	智慧业务	服务器及存储	4 年	5,928.74	已回款 5,923.21 万元, 余额 5.53 万元已逾期, 催收中。
12	中国邮政储蓄银行股份有限公司	6,665.71	智慧业务	服务器及存储、办公设备、配件	8 年	509.06	已结清
13	浙江极氪智能科技有限公司	5,935.38	数字财税业务	设备采购及实施	2 年	3,214.29	已回款 3,100.45 万元, 余额 113.84 万元部分逾期, 催收中。
14	中国移动通信集团北京有限公司	5,884.51	网信业务	软硬件及技术服务	1 年	—	—
15	Skilworth Technologies Pvt. Ltd	5,664.30	数字财税业务	支付终端产品	2 年	2,533.96	已结清
16	国家税务总局集中采购中心	5,235.40	网信业务	软硬件及技术服务	2 年	—	—
17	京东五星电器集团有限公司	5,044.77	智慧业务	电子产品	1 年	—	—
18	浙江移动信息系统集成有限公司浙东分公司	4,934.92	网信业务	软硬件及技术服务等	1 年	166.65	未逾期, 按合同约定回款。
19	中国移动通信集团广西有限公司	4,601.77	网信业务	软硬件及技术服务	1 年	—	—

序号	客户	销售额	所属业务模块	销售内容	截至2023年底合作年限	2023年底往来款余额	期后结转情况
20	ALHAMRANI UNIVERSAL COMPANY	4,516.35	数字财税业务	支付终端产品	2年	547.41	已结清
	合计	175,338.29				18,386.45	

②2023年采购前20大供应商

单位：万元

序号	供应商	采购额	所属业务模块	采购内容	截至2023年底合作年限	2023年底往来款余额	期后结转情况
1	北京华宇神州信息技术有限公司	34,524.09	智慧业务及网信业务	服务器及存储、防火墙、交换机等	2年	5,575.69	未逾期，按合同约定执行。
2	联想(上海)信息技术有限公司	14,038.48	智慧业务	联想电脑	13年	407.58	已结清
3	戴尔(中国)有限公司	13,206.30	智慧业务	服务器	6年	3,642.99	已结清
4	四川华鲲振宇智能科技有限责任公司	8,448.03	智慧业务及网信业务	计算机、服务器等	1年	—	—
5	北京宝德自强计算机技术有限公司	8,165.98	智慧业务	服务器	1年	1,870.89	已结清
6	广州市双照电子科技有限公司	7,887.50	网信业务	存储、交换机等	3年	190.61	已结清
7	伟仕佳杰(重庆)科技有限公司	6,739.57	数字财税业务及智慧业务	防火墙、电脑、服务器、交换机等	6年	0.09	已结清
8	北京恒丰诚业商贸有限公司	6,567.38	智慧业务	电脑	3年	485.63	已结清
9	北京神州数码有限公司	6,474.30	智慧业务	控制柜、扩展柜等及技术服务	10年	95.21	已结清
10	天翔忠育(北京)科技有限公司	5,935.69	智慧业务及数字财税业务	电脑、软硬件及技术服务	4年	180.88	已结清
11	百信信息技术有限公司	5,733.36	智慧业务	电脑、软硬件及技术服务	3年	4,075.71	已结清
12	合肥神州数码有限公司	5,596.42	网信业务	显示屏、服务器等	1年	4,417.29	已结清
13	北京浩普诚华科技有限公司	5,519.13	智慧业务	电脑、服务器	10年	794.68	已结清
14	昆明华人通讯设备有限公司	5,202.50	网信业务	服务器、防火墙、交换机等	1年	2,282.38	已结清
15	上海扬子瑞信电子有限公司	5,142.94	智慧业务	电脑等	10年	—	—
16	中锦技术(广东)有限公司	5,041.81	智慧业务	服务器	1年	—	—

序号	供应商	采购额	所属业务模块	采购内容	截至2023年底合作年限	2023年底往来款余额	期后结转情况
17	ICO limited	4,537.79	智慧业务	软硬件及系统开发维护服务等	10年	10,829.71	已结清
18	上海移远通信技术股份有限公司	4,251.04	数字财税业务	智能模组	4年	1,851.08	已结清
19	深圳市广和通无线股份有限公司	4,104.72	数字财税业务	显示屏等	12年	940.39	已结清
20	北京京东世纪信息技术有限公司	3,865.58	智慧业务	电脑	3年	304.87	已结清
	合计	160,982.62				37,945.68	

③2024年销售前20大客户

单位：万元

序号	客户	销售额	所属业务模块	销售内容	截至2024年底合作年限	2024年底往来款余额	期后结转情况
1	中国香港特别行政区政府部门	46,916.52	智慧业务	软硬件及技术服务	11年	92.70	已结清
2	中国邮政储蓄银行股份有限公司	17,388.42	智慧业务及数字财税业务	服务器及存储、办公设备、配件等及征信报告	9年	130.40	已结清
3	中国工商银行股份有限公司武汉分行	9,859.33	数字财税业务	银行业务辅助服务	6年	5,287.38	未逾期，按合同约定回款。
4	中电信数智科技有限公司长春分公司	5,428.29	网信业务	软硬件及技术服务	2年	—	—
5	中国人寿保险股份有限公司	5,070.15	智慧业务	电脑	3年	1,718.78	已结清
6	Skilworth Technologies Pvt.Ltd	5,044.94	数字财税业务	支付终端产品	3年	74.07	已结清
7	中国科学院自动化研究所	4,854.59	网信业务	软硬件及技术服务	3年	145.64	未逾期，按合同约定回款。
8	深圳海红天远微电子有限公司	4,231.13	数字财税业务	支付终端产品	10年	129.39	已结清
9	国家卫星气象中心	3,834.13	智慧业务	软硬件及技术服务	1年	—	—
10	广西壮族自治区应急管理厅	3,714.16	网信业务	软硬件及技术服务	1年	71.93	已结清
11	国家税务总局广东省税务局	3,406.45	网信业务	软硬件及技术服务	1年	681.29	已结清

序号	客户	销售额	所属业务模块	销售内容	截至 2024 年底合作年限	2024 年底往来款余额	期后结转情况
12	金拱门(中国)有限公司	3,047.25	数字财税业务	信息系统服务	6 年	293.34	已收回 271.60 万元, 余额 21.74 万元已逾期, 催收中。
13	国家税务总局安徽省税务局	2,488.11	数字财税业务	12366 热线咨询服务、系统运维服务	20 年	40.50	已结清
14	ALLIED TECHNICAL SOLUTIONS DMCC	2,539.09	数字财税业务	支付终端产品	3 年	4.96	已结清
15	云上贵州大数据产业发展有限公司	2,235.69	网信业务	软硬件及技术服务	6 年	1,846.99	未逾期, 按合同约定回款。
16	国家税务总局	2,148.20	智慧业务	软硬件及技术服务	20 年	1,492.80	已结清
17	中移建设有限公司内蒙古分公司	2,136.40	网信业务	软硬件及技术服务	1 年	482.83	已结清
18	宜宾市科教产业投资集团有限公司	2,116.68	智慧业务	硬件产品	3 年	586.79	已结清
19	中国移动通信集团浙江有限公司宁波分公司	2,116.39	网信业务	软硬件及技术服务	2 年	1,165.76	已结清
20	中国电子科技集团公司第五十四研究所	2,108.73	网信业务	软硬件及技术服务	3 年	866.58	未逾期, 按合同约定回款。
	合计	130,684.65				15,112.13	

④2024 年采购前 20 大供应商

单位: 万元

序号	供应商	采购额	所属业务模块	采购内容	截至 2024 年底合作年限	2024 年底往来款余额	期后结转情况
1	ICO limited	6,252.78	智慧业务	软硬件及系统开发维护服务	11 年	781.97	已结清
2	北京汇志凌云数据技术有限责任公司	5,088.71	智慧业务及数字财税	软硬件及技术服务、VPN 系统及防火墙等	6 年	1,260.13	已结清
3	GET International FZCO	5,081.06	智慧业务	软硬件产品	4 年	255.88	已结清

序号	供应商	采购额	所属业务模块	采购内容	截至2024年底合作年限	2024年底往来款余额	期后结转情况
4	Hong Kong AsiaInfo Technologies Limited	4,997.24	智慧业务	软硬件及技术服务	3年	2,487.23	已结清
5	北京经纬信息技术有限公司	4,897.97	智慧业务	软硬件及技术服务	2年	—	—
6	天津联想超融合科技有限公司	4,562.93	智慧业务	电脑、服务器	2年	334.77	未逾期，按合同约定执行。
7	北京龙翔云海科技有限公司	4,135.49	智慧业务	软硬件及技术服务	1年	13.11	未逾期，按合同约定执行。
8	百信信息技术有限公司	4,075.71	智慧业务	软硬件及技术服务	4年	—	—
9	尼康映像仪器销售（中国）有限公司	3,771.31	智慧业务	电子设备	5年	—	—
10	Varmeego Solutions Limited	3,650.38	智慧业务	软硬件及系统开发维护服务	5年	31,124.43	已结清
11	上海移远通信技术股份有限公司	3,581.68	数字财税业务	智能模组	5年	98.91	已结清
12	HongKong Wisdome Information Technology Co.,Limited	3,128.91	智慧业务	软硬件及系统开发维护服务	1年	1,058.20	已结清
13	拓尔思天行网安信息技术有限责任公司	3,050.71	智慧业务	软硬件及技术服务	3年	267.08	已结清
14	北京恒丰诚业商贸有限公司	2,746.64	智慧业务	电脑	4年	42.42	未逾期，按合同约定执行。
15	北京华建德泰商贸有限公司	2,613.75	智慧业务及数字财税	电脑	7年	21.74	已结清
16	北京电铁海丰技术发展有限公司	2,552.87	网信业务	服务器、显示器	1年	1,265.71	已结清
17	武汉众合群策科技有限公司	2,572.29	数字财税业务	产品服务及业务宣传	1年	1,458.85	已结清
18	江西省数字证书有限公司	2,241.27	数字财税业务	CA锁制章和年检	10年	207.38	已结清

序号	供应商	采购额	所属业务模块	采购内容	截至 2024 年底合作年限	2024 年底往来款余额	期后结转情况
19	伟仕佳杰(重庆)科技有限公司	2,134.00	智慧业务及网信业务	电脑、服务器、交换机、安全网关等	7 年	—	—
20	上海和创盈人工智能科技有限公司	2,013.23	数字财税业务	技术服务	2 年		
	合计	73,148.91				40,677.82	

⑤2025 年销售前 20 大客户

单位：万元

序号	客户	销售额	所属业务模块	销售内容	截至 2025 年底合作年限	2025 年底往来款余额	期后结转情况
1	中国香港特别行政区政府部门	45,932.36	智慧业务	软硬件及技术服务	12 年	14,040.73	已结清
2	中国工商银行股份有限公司武汉分行	8,493.51	数字财税业务	银行业务辅助服务	7 年	6,215.90	未逾期,按合同约定回款。
3	中冶京诚工程技术有限公司	4,389.88	智慧业务	软硬件及技术服务	2 年	3.80	已结清
4	国家计算机网络与信息安全管理中心	4,151.47	网信业务	软硬件及技术服务	2 年	328.21	未逾期,按合同约定回款。
5	北京机电工程总体设计部	3,864.00	智慧业务	软硬件及技术服务	4 年	212.49	未逾期,按合同约定回款。
6	中国邮政集团有限公司	3,762.44	智慧业务	软硬件及技术服务	7 年	1,747.31	已结清
7	深圳市宝安区教育局	3,230.06	智慧业务	摄像机、交换机、服务器	2 年	1,749.95	未逾期,按合同约定回款。
8	国家信息中心	3,150.40	网信业务	软硬件及技术服务	2 年	—	—
9	国家税务总局贵州省税务局	3,083.96	网信业务	软件、电脑	17 年	127.35	未逾期,按合同约定回款。
10	中国人民解放军海军大连舰艇学院	3,083.92	智慧业务	计算机终端、智能显示终端等	4 年	188.95	未逾期,按合同约定回款。

序号	客户	销售额	所属业务模块	销售内容	截至 2025 年底合作年限	2025 年底往来款余额	期后结转情况
11	Diebold Nixdorf Systems GmbH	3,053.51	智慧业务	终端设备	2 年	1,215.71	已结清
12	ALHAMRANI UNIVERSAL COMPANY	3,039.73	数字财税业务	支付终端产品	4 年	2.13	已结清
13	北京市朝阳区现代教育技术信息中心	2,985.61	网信业务	软硬件及技术服务	2 年	629.71	未逾期，按合同约定回款。
14	中国环境出版集团有限公司	2,961.60	网信业务	软硬件及技术服务	2 年	849.23	未逾期，按合同约定回款。
15	鹤壁云梦大数据发展有限公司	2,571.33	网信业务	软硬件及技术服务	3 年	2,050.27	已逾期，正采取法律手段催款。
16	武威市公安局	2,488.50	网信业务	软硬件及技术服务	2 年	28.60	未逾期，按合同约定回款。
17	广东省公安厅	2,381.85	智慧业务	智能卡及标签读写设备	8 年	58.00	未逾期，按合同约定回款。
18	联通数字科技有限公司四川省分公司	2,292.32	网信业务	软硬件及技术服务	3 年	937.08	未逾期，按合同约定回款。
19	西安市应急管理局	2,186.13	智慧业务	软硬件及技术服务	2 年	—	—
20	国家税务总局宁波市税务局	2,184.11	智慧业务	软硬件及技术服务、电子产品	15 年	74.00	已收回 34.2 万元，剩余应收 39.8 万元已逾期，催收中。
	合计	109,286.66				30,459.42	

◎2025 年采购前 20 大供应商

单位：万元

序号	供应商	采购额	所属业务板块	采购内容	截至2025年底合作年限	2025年底往来款余额	期后结转情况
1	Varmeego Solutions Limited	40,000.09	智慧业务	软硬件及系统开发维护服务	6年	38,529.49	未逾期，按合同约定执行。
2	北京浩普诚华科技有限公司	10,249.08	智慧业务	电脑、服务器	12年	22.18	未逾期，按合同约定执行。
3	彩讯科技股份有限公司	4,217.78	智慧业务	软硬件及技术服务	4年	—	—
4	GET International FZCO	4,154.92	智慧业务	打印机备件	5年	972.24	已结清
5	戴尔（中国）有限公司	3,948.05	智慧业务	电脑、服务器	8年	1.51	已结清
6	ICO limited	3,824.30	智慧业务	软硬件及系统开发维护服务	12年	536.80	已结清
7	广州市中崎商业机器股份有限公司	3,713.57	智慧业务	收银机	8年	1,197.42	已结清
8	北京汇志凌云数据技术有限责任公司	3,604.33	智慧业务	软硬件及技术服务	7年	35.12	已结清
9	河北雄安雄芯智源数字科技有限公司	3,378.60	智慧业务	技术服务、软硬件	1年	1,072.95	未逾期，按合同约定执行。
10	Hong Kong Wisdome Information Technology Co., Limited	3,359.83	智慧业务	软硬件及系统开发维护服务及海外票务服务综合平台项目研发	2年	850.54	未逾期，按合同约定执行。
11	Hong Kong Asialfo Technologies Limited	3,048.01	智慧业务	软硬件及技术服务	4年	9.54	未逾期，按合同约定执行。
12	拓尔思天行网安信息技术有限责任公司	2,551.66	智慧业务	硬件系统	4年	182.00	未逾期，按合同约定执行。
13	上海移远通信技术股份有限公司	2,408.12	数字财税业务	智能模组	6年	284.99	已结清
14	杭州海康威视系统技术有限公司	2,398.82	智慧业务	摄像机、交换机、服务器	2年	1,452.70	未逾期，按合同约定执行。

序号	供应商	采购额	所属业务板块	采购内容	截至 2025 年底合作年限	2025 年底往来款余额	期后结转情况
15	阿里云计算有限公司	2,098.39	数字财税业务及智慧业务	服务器、软件及服务	5 年	155.26	未逾期,按合同约定执行。
16	北京奇威讯安全技术有限公司	2,037.71	网信业务	交换机、服务器	5 年	1,026.83	未逾期,按合同约定执行。
17	亚信科技(成都)有限公司	1,935.84	网信业务	服务器及存储	1 年	637.64	未逾期,按合同约定执行。
18	贵州江南航天信息网络通信有限公司	1,878.66	智慧业务	服务器	3 年	464.01	未逾期,按合同约定执行。
19	贵州聚瑞达科技有限公司	1,777.53	网信业务	软件及服务	1 年	456.13	未逾期,按合同约定执行。
20	华芯数智(北京)科技有限公司	1,685.18	网信业务	防火墙、交换机、服务器	3 年	—	—
	合计	102,270.47				47,887.35	

上述 2023 年至 2025 年销售、采购前 20 大客户及供应商中,除 2025 年销售前 20 大客户中的第 5 名北京机电工程总体设计部、前 20 大供应商中的第 18 名贵州江南航天信息网络通信有限公司两家单位,与航天信息是受同一母公司及最终控制方控制的关联方之外,航天信息与其他单位均不存在关联关系。

未发现上述客户、供应商之间存在关联关系以及客户指定供应商的情况。

航天信息近三年的前 20 大客户和供应商存在一定差异性,主要是公司作为为各级政府客户和各类企业用户提供信息技术服务和一体化解决方案的集成商,在深入挖掘现有客户需求、提供解决方案的基础上,通过积极营销,将成熟的解决方案推广到新用户,并通过研发、集成能力,提供新的个性化服务,满足新用户、新需求。同时随着客户个性化需求,所需采购的软硬件设备会有所变化,从而造成客户、供应商的年度差异。

(二) 经营活动产生的现金流量净额连续两年为负的原因,与销售商品提供劳务收到的现金和营业收入的比值的变动趋势是否匹配,说明原因及合理性?

单位:万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年
经营活动产生的现金流量净额	87,498.48	-16,701.74	-38,910.55
销售商品、提供劳务收到的现金	1,566,115.05	875,091.24	689,514.66
购买商品、接受劳务支付的现金以及支付给职工及为职工支付的现金小计	1,359,246.18	833,779.10	680,306.28

项目	2023年	2024年	2025年
营业收入	1,257,482.20	830,868.06	555,355.62
销售商品、提供劳务收到的现金和营业收入的比值	124.54%	105.32%	124.16%

鉴于公司财税业务已从依托税控专用设备提供服务并收取市场化服务费的业务模式转变为数字财税业务阶段，智慧、网信业务模式一直处于完全竞争的市场环境，经历各行业的生命周期规律性变动。营业收入自2023年的125.75亿元下滑至2025年的55.54亿元，两年平均降幅超过33%。同期公司销售商品、提供劳务收到的现金降幅与营业收入降幅基本一致。

航天信息积极应对环境变化，全面推动发展战略重塑、组织架构重塑和产品体系重塑，持续优化产业结构、人才结构，严格控制成本费用开支。近几年，公司外采商务政策未发生变化，但2025年由于内存整体涨价造成公司部分项目外采价格略有增加，2025年购买商品、接受劳务支付现金的降幅小于销售商品、提供劳务收到现金的降幅；同时公司职工人数2023年至2025年年均减少近30%，产生了较大的辞退福利；以上两个原因造成公司经营活动现金流出的降幅小于经营活动现金流入的降幅，造成经营活动现金净流量为负。

2023年至2025年销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比值（收现率）分别为124.54%、105.32%、124.16%，整体保持较高水平且未随经营活动现金流同步恶化，客户信用状况及回款风险总体可控。

（三）结合行业环境、市场竞争、客户需求变化及业务结构调整、成本构成等因素，说明近三年及一期各业务板块收入、毛利率、净利润、经营现金流持续大幅下滑的具体原因，与行业可比公司是否存在差异及原因，并说明公司持续经营能力是否面临重大不确定性，以及拟采取的改善措施。

航天信息近年来业绩下降的主要原因如下：

1、历史上，航天信息作为国家增值税税控系统服务单位，为增值税税控系统的纳税人提供增值税税控系统专用设备，并负责系统维护服务，逐步培育形成了支撑公司业绩的防伪税控基业。随着数电发票系统在全国范围内上线运行，纳税人可直接通过线上开票，航天信息依托税控专用设备提供服务并收取市场化服务费的业务模式彻底终结，财税业务进入数字财税业务阶段，发票开具、归集、归档全流程数字化。

2、随着防伪税控业务被颠覆，航天信息主动加大转型力度，全面深化改革调整，会对当期经营指标产生负面影响。

3、航天信息坚定不移持续加大在研发领域的投入力度，2023至2025年，公司研发费用同比变动率分别为-0.98%、-24.76%、-4.46%，显著低于收入降幅。2025年，航天信息对全体研发资源进行统一整合，组建了研发中心，集中力量进行核心产品研发，并着力加大大模型技术在财税领域应用。近年来研发投入总额占营业收入比重持续增长，虽然短期内会

使利润空间受到一定程度的压缩，但从长远发展看，是航天信息积累核心技术、重构竞争优势的必然选择。

4、近年来，航天信息坚持高质量发展导向，采取多种措施不断夯实上市公司业务和资产质量。一是坚持聚焦信息技术主业，逐步退出非核心业务领域的其他业务；二是 2025 年计提商誉减值 0.8 亿元，计提存货减值 0.56 亿元；2024 年未发生商誉减值，计提存货减值 0.003 亿元。以上事项，短期内对公司业绩产生影响，但能够不断夯实业务和资产质量，为后续发展奠定基础。

选取同行业可比公司用友网络、浪潮软件、太极股份，三家企业主营企业软件、政务信息化、信创服务，与航天信息业务领域、客户结构具备一定可比性。财务指标对比表如下：

单位：亿元

指标维度	指标项目	航天信息	用友网络	太极股份	浪潮软件
营业收入	2023 年	125.75	97.96	89.14	25.53
	2024 年	83.09	91.53	78.36	18.7
	2025 年	55.54	91.82	77.89	11.55
	2026 年一季度	9.48	14.59	8.86	1.33
综合毛利率 (%)	2023 年	29.28	50.73	23.48	34.44
	2024 年	23.81	47.54	24.08	39.15
	2025 年	19.11	49.62	21.72	35.04
	2026 年一季度	12.99	44.72	35.87	44.72
净利润	2023 年	6.52	-9.33	3.85	0.92
	2024 年	-0.23	-20.7	2.44	0.14
	2025 年	-9.15	-13.51	-7.21	-2.68
	2026 年一季度	-3.72	-7.44	-1.22	-0.87
经营活动现 金流净额	2023 年	8.75	-0.91	-5.55	0.27
	2024 年	-1.67	-2.74	-2.07	-2.88
	2025 年	-3.89	8.12	0.85	-0.47
	2026 年一季度	-5.49	-10.05	-15.33	-2.26

航天信息营业收入、综合毛利率下滑幅度高于可比公司；净利润由盈利转为亏损；经营活动现金流净额连续两年为负，整体经营指标劣化超过用友网络、太极股份、浪潮软件，差异原因主要是业务结构变化影响。一直以来，航天信息营业收入、毛利对税控业务依赖度较高，原有税控业务依靠硬件销售和服务费实现盈利，毛利率处于行业高位。但随着数电票全面落地后，传统税控硬件及服务需求断崖式萎缩直至彻底清零。数字财税业务阶段下，处于充分市场竞争态势，营业收入、毛利率大幅下滑，同时全面业务转型带来的阵痛影响，也使得综合毛利率大幅下降。

面对极其严峻的形势，航天信息立足自身资源禀赋，积极寻找转型升级创新发展之路，数字财税业务全面实施复合型业务模式守住市场“基本盘”，智慧和网信业务聚焦重点行业、打造核心产品，同时持续推进改革调整，优化组织架构和资源布局。

虽然航天信息短期面临阶段性亏损与经营现金流承压，但财务基本面稳健、现金储备充足、央企背景与核心资质稳固，具备持续经营和转型发展的坚实基础。

二、年报显示，2025年公司实现境外收入4.81亿元，本期向第一大供应商 Varmeego Solutions Limited（以下简称“Varmeego”）采购额为4亿元，占采购总额的比例为8.29%；公司预付款项期末余额为12.62亿元，向第一大付款方 Varmeego 预付3.85亿元，其中账龄1年以上的为1.58亿元。

请公司补充披露：（一）境外业务的具体开展情况，包括经营及盈利模式、主要产品服务、收入确认政策及依据，与境内业务是否存在较大差异；境外业务主要客户、供应商的名称及关联关系、交易内容、交易金额、合作年限、往来款余额、期后结转情况等，是否存在客户指定供应商等情形；（二）Varmeego的基本情况、公司采购模式及行业惯例，说明公司向其采购的具体内容、向其采购额占其自身业务规模的比例、定价依据及商业合理性；结合与 Varmeego 预付款项的业务背景、合同约定及履约进展，说明相关预付安排的合理性及必要性，并说明账龄1年以上预付款尚未结转的原因；（三）结合前述问题，说明公司境外业务采购及预付款项规模与境外业务规模、在手订单的匹配性，是否存在以预付款项等形式向变相提供资金支持或利益输送的情形。请年审会计师发表意见，并说明对公司境外业务所执行的审计程序和获取的审计证据。请独立董事对问题（一）（三）发表意见。

回复：

（一）境外业务的具体开展情况，包括经营及盈利模式、主要产品服务、收入确认政策及依据，与境内业务是否存在较大差异；境外业务主要客户、供应商的名称及关联关系、交易内容、交易金额、合作年限、往来款余额、期后结转情况等，是否存在客户指定供应商等情形？

航天信息境外业务主要立足港澳，面向东南亚、非洲、中东等重点区域，基于现有的技术、产品、案例，输出财税产业和数智产业解决方案。航天信息在香港地区的业务由全资境外子公司航天信息（国际）有限公司（以下简称“航信国际”）承接，主要是为香港政府部门及相关客户提供信息化项目实施与系统维护等技术服务，航信国际90%以上收入来源于香港地区。

公司参加项目投标，在项目中标后与客户签署销售合同，由航信国际承担项目履约工作，并根据需要与当地供应商签署采购合同。在投标阶段，公司进行项目立项与投标决策，制定投标工作计划、进行财务测算，对项目预计收入、直接与间接成本、预期利润及现金流进行全面测算与可行性论证，在确保满足公司风险控制与盈利要求的前提下参与投标。通过为客户提供项目实施及技术服务，实现项目收入、盈利。与境内政府招标项目业务相比，香港地区的境外业务主要差异为通常项目周期较长：公司承担的境内智慧业务项目建设平均实施期1-2年、维护期3-5年左右，以项目实际合同约定为准。香港地区项目建设通常实施期3-5

年、维护期 5-10 年。

主要产品服务、收入确认政策及依据如下：公司面向境外政府客户提供信息化集成，包括软件系统开发与测试、通信及网络基础设施建设、系统集成与技术服务、后期系统运维服务，以及项目建设所需的软硬件设备销售。

公司对于上述销售合同，采用时点法确认收入。具体为：解决方案业务通常仅包括转让商品的履约义务，在完成验收程序时，商品的控制权转移，在该时点确认收入。

在港境外业务主要客户包括香港特区政府入境事务处、公司注册处、康乐及文化事务署、警务处、商务及经济发展局、公务员事务局等，合作年限从 2 年至 12 年，截至 2025 年累计实现收入 22.66 亿元。2025 年末主要客户应收账款余额 1.4 亿元，截至 2026 年 4 月末已全部收回。

公司在港境外业务主要供应商包括：Varmeego Solutions Limited(以下简称“Varmeego”)、Hong Kong Wisdome Information Technology Co., Limited、ICO Limited，合作年限从 2 年到 12 年，截至 2025 年累计采购金额 20.14 亿元，2025 年末主要供应商预付账款余额 3.85 亿元，截至 2026 年 4 月已结转成本 8902 万元，2026 年全年预计结转 2.25 亿元，剩余 1.60 亿元 2027 年验收结转。

公司与客户、供应商之间不存在关联关系，不存在用户指定供应商的情况。

(二) Varmeego 的基本情况、公司采购模式及行业惯例，说明公司向其采购的具体内容、向其采购额占其自身业务规模的比例、定价依据及商业合理性；结合与 Varmeego 预付款项的业务背景、合同约定及履约进展，说明相关预付安排的合理性及必要性，并说明账龄 1 年以上预付款尚未结转的原因？

1、Varmeego 的基本情况、公司采购模式及行业惯例

Varmeego 成立于 2018 年，是香港本地资讯技术企业，从事资讯科技服务与 IT 咨询服务，业务范围包括信息技术开发、系统集成、软件实施、项目管理、IT 咨询、数字化转型服务等，业务覆盖港澳、台湾地区和东南亚等国家。

公司自 2019 年开始与 Varmeego 合作，合作项目为香港特别行政区政府注册署公司新一代注册系统项目（项目合同金额 6.88 亿港币），目前该项目已经完成实施，进入维护期。2024 年公司与 Varmeego 联合中标香港特别行政区商务及经济发展局单一窗口第三期项目，项目中标金额 30.1 亿港币。根据双方合作内容，Varmeego 负责该项目中通用软件、硬件产品的采购，基础设施搭建以及部分系统开发工作。2025 年是该项目执行的第一年，相关投入较大，采购金额出现大幅增长。

公司采购模式与行业惯例：公司在港境外业务是为参与政府项目招投标并获取项目合约，由于政府信息化项目具备高度的系统集成性与技术复杂性，项目履约阶段需要对外采购配套产品或专业技术服务，采购内容是在项目工作范围内需交付的必要组成。公司建立有采购内控管理制度和规范的业务流程，遵照制度、流程执行采购活动。公司在采购管理方面对于境

外业务和境内业务的要求是统一的，除涉密项目外均实施公开采购。

在投标阶段，公司拟订投标策略和项目计划，综合考虑市场竞争、风险防范等因素，结合投标项目工作内容，依据标书要求以及对用户业务需求的理解等基本情况，对投标竞争情况进行分析。通过市场调研等方式，选择与具有专业、技术、人员优势且有合作意愿的企业开展合作商谈，并从中择优选择符合公司供应商选择标准的企业开展合作，以双方签署标前合作协议的方式明确投标合作关系，签署投标合作协议、约定合作权责事项。供应商提供产品或服务的报价清单，公司按程序内部决策。

境外项目招投标一般会要求在投标文件中提供项目主要分包商、拟使用的产品品牌、技术规格参数、价格明细，以及参与项目工作的关键人员履历等关键信息，以上内容是业主评标打分的重要依据。如项目中标，公司根据招投标文件和用户要求，拟定项目工作计划与管控方案，与相关方签署采购合同。

综上，在投标阶段与供应商建立合作关系，确定合作产品及技术服务内容，锁定项目成本，是满足招标文件要求、确保投标方案可行、提升投标竞争力和规避风险的必要举措，符合境外市场规则与境外业务行业惯例。

2、向 Varneego 采购相关情况

2025 年，公司向 Varneego 采购 4 亿元（为港币折算的人民币金额，下同），具体如下：

一是注册信息系统（CR）项目，合同总金额为 6.29 亿元。2025 年，承担项目履约的航信国际向 Varneego 采购 3,264 万元，内容为香港公司注册处新一代公司注册综合资讯建设的软硬件提供和部分功能开发。二是单一窗口第三阶段（TSW-3）项目，合同总金额为 23.5 亿元。2025 年，承担项目履约的航信国际向 Varneego 采购 3.67 亿元，内容为香港海关单一窗口货物清关业务集中平台建设的软硬件提供和部分功能开发。2025 年单一窗口第三阶段（TSW-3）项目处于项目建设关键阶段，年内完成系统分析与设计、系统开发/测试环境搭建、系统 3A 阶段生产环境搭建与系统开发等一系列关键节点任务。

采购定价遵照业主方销售合同条款要求，以合同明确规定的项目工作范围与实施内容为基础，由供应商提交分项报价明细，经航信国际内部合规审核、项目成本及利润测算后，通过供需双方多轮商务磋商最终敲定采购价格，定价流程合规。

付款依据说明：以上付款均依据项目实施计划和采购合同，在达成付款条件时，按程序审批并支付相应付款。

航信国际作为开展香港境外业务的主体，人员规模约 60 人，除承担部分核心关键系统开发与服务之外，负责履约项目总体管理和分包商管控、客户对接、商务回款、项目工作计划制定及交付质量把控等核心关键环节。此外，因境外政府资讯系统中使用的服务器、存储、防火墙、数据库等核心软硬件等产品很多为国外品牌，综合考量业务规划、项目要求、投标准备、本地营商环境特点等因素，需要对外采购软硬件设备和技术服务。此模式符合境外项目运营实际的常规市场化运作方式，符合行业通行惯例，具备商业合理性。该模式一方面可

借助分包商的本地化资源与专业能力，强化自身优势，提高项目履约能力；另一方面能够通过权责划分与合同约定，锁定项目利润，实现经营效益与风险管控的兼顾。

3、账龄 1 年以上预付款尚未结转的原因

公司与 Varmeego 之间的预付款，主要为单一窗口第三阶段（TSW-3）项目付款。2025 年年末，向 Varmeego 预付账款余额为 3.85 亿元，其中账龄 1 年以上的为 1.58 亿元。根据项目工作进展，截至 2026 年 4 月，项目完成生产环境设备安装任务，并完成 8,711 万元预付款结转为项目成本，预计在 2026 年内，可完成下一笔 1.31 亿元预付款结转为项目成本。

（三）结合前述问题，说明公司境外业务采购及预付款项规模与境外业务规模、在手订单的匹配性，是否存在以预付款项等形式向变相提供资金支持或利益输送的情形。

截至 2025 年末，香港地区历年来累计已签约但仍在履约的项目总规模约 65 亿元，其中尚未实现收入的金额约 30 亿元。2025 年发生的在港境外业务采购、预付资金额度，与当期项目实施进度总体上匹配。公司所有境外采购、款项支付均严格履行审批流程。公司基于招投标文件、销售合同和项目工作安排，在项目中标后拟订项目管控方案、与供应商签署分包合同，并严格依据项目管控方案和分包合同约定，根据项目进展向供应商付款。办理付款时，凭采购合同或订单、项目验收单据、境外形式发票及对应回款凭证等资料作为依据，资金流向、付款事由符合业务实质。不存在通过预付账款、采购付款等方式向合作方变相拆借资金、违规提供财务资助，无利益输送相关情形。

（四）年审会计师回复

1、执行的主要审计程序

针对公司境外业务，我们执行的主要审计程序和获取的主要审计证据如下：

了解与收入确认相关的关键内部控制，评价并测试其设计和运行的有效性；选取样本检查境外销售合同，识别与收入确认相关的关键合同条款及履约义务，以评价收入确认政策是否符合会计准则的要求；获取本年度境外业务销售明细清单，执行分析性程序，判断本期收入、毛利率变动的合理性；对本年度记录的境外收入进行细节测试，核对境外销售合同、验收单、销售发票等支持性文件；结合应收账款科目的审计，选取样本执行函证程序；对资产负债表日前后记录的交易进行截止测试，评价境外收入是否记录在恰当的会计期间，执行了应收账款的期后回款测试；获取境外采购台账及与 Varmeego 等主要境外供应商的采购合同，核查采购内容、定价条款、交付周期、预付结算约定；对期末境外预付款项、应付账款选取样本执行函证程序，核实余额真实性；抽查预付款支付审批单据、银行流水，核查资金流向真实性；针对账龄 1 年以上未结转预付款，核查合同履行进度，核实长期挂账原因的合理性。

2、审计结论

基于前述已执行的审计程序，我们认为，航天信息境外业务与境内业务不存在较大差异；未发现存在客户指定供应商等情形；航天信息向 Varmeego 采购具有商业合理性；相关预付安排具有合理性及必要性，账龄 1 年以上预付款尚未结转的原因具有合理性；2025 年度发

生的境外业务采购、预付资金额度，与当期项目实施进度总体上具有匹配性，未发现存在以预付款项等形式变相提供资金支持或利益输送的情形。

（五）独立董事意见

1、经核查，公司境外业务在定价策略、信用政策等方面结合当地市场特点进行了适当调整，但核心盈利模式与境内业务保持一致，不存在实质性差异。经审阅公司财务资料并与年审会计师事务所沟通，我们认为公司境外业务收入确认政策遵循《企业会计准则第14号——收入》的相关规定，与境内业务执行统一的收入确认标准。经核查公司提供的客户及供应商清单、工商信息查询资料等文件，并比对《企业会计准则第36号——关联方披露》及《上海证券交易所股票上市规则》第6.3.3条对关联方识别的相关规定，我们未发现公司境外业务涉及的交易相关方存在未披露关联关系或关联交易非关联化的情形。公司境外业务主要客户、供应商与公司不存在应披露而未披露的关联关系，不存在客户指定供应商等特殊安排。

2、我们查阅了主要预付款项对应的采购合同、付款审批单据、供应商工商信息，并关注了交易定价的公允性。我们认为公司境外业务采购及预付款项规模与境外业务规模、在手订单具有匹配性，预付款项的形成具有真实商业背景和合理原因，未发现公司以预付款项等形式向关联方或其他第三方变相提供资金支持或利益输送的情形。

三、年报及前期公告显示，2025年公司应收账款期末余额32.45亿元，其中1年以上应收账款余额20.90亿元，占比64.41%；报告期内公司计提信用减值损失0.20亿元，较2024年的1.18亿元大幅减少。其中，公司对宏图三胞科技股份有限公司（以下简称“宏图三胞”）、乐语世纪科技集团有限公司（以下简称“乐语世纪”）单项计提坏账准备，应收账款余额分别为3.80亿元、2.26亿元，计提比例均为60%。公开信息显示，宏图三胞的控股股东三胞集团已进入债务重组，乐语世纪亦被列为限制高消费对象及被执行人。此外，其他应收款期末余额5.01亿元，3年以上款项余额2.99亿元，占比59.68%。

请公司补充披露：（一）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，并结合其资信情况说明相关坏账计提是否及时、充分，尤其是对于宏图三胞、乐语世纪仅按60%比例计提相关坏账准备的依据和合理性，是否符合《企业会计准则》的相关规定；（二）账龄3年以上的其他应收款前十大交易对手方名称及关联关系、交易背景、欠款余额、账龄、坏账计提比例等，说明长期挂账的原因及商业合理性，相关坏账计提是否及时、充分；（三）结合前述问题，说明报告期内公司信用减值损失计提金额大幅减少的原因，并说明对前述长账龄款项已采取或拟采取的追偿措施及其有效性。请年审会计师、独立董事对问题（一）（二）发表意见。

回复：

（一）1、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，并结合其资信情况说明相关坏账计提是否及时、充分？

账龄 1 年以上的应收账款前十大欠款方主要情况见下表：

单位：万元

序号	欠款方名称	主要产品或服务	涉及销售合同金额	应收账款余额	其中：逾期金额	账龄	坏账计提比例（%）	截至 2026 年 4 月末回款金额
1	宏图三胞高科技技术有限公司	电子产品	67,761.86	37,967.37	—	3 年以上	60.00	—
2	北京乐语世纪科技集团有限公司	电子产品	24,248.95	22,589.10	—	3 年以上	60.00	—
3	号百信息服务有限公司	电子产品	5,398.11	5,398.11	5,398.11	3 年以上	100.00	—
4	常州钟楼经济开发区投资建设有限公司	电子产品	4,342.95	3,834.98	3,834.98	3 年以上	100.00	—
5	天翼云科技有限公司江苏分公司	天翼云监控平台、智能终端管理盒、车辆布控软件开发等	3,506.00	2,771.10	2,048.26	1-2 年 2,749.46 2-3 年 21.64	1-2 年 10%、 2-3 年 15%	682.19
6	西安悦泰科技有限责任公司	云计算平台、智能数据中心系统	17,696.49	2,586.36	—	1-2 年	10.00	—
7	国家工商行政管理总局经济信息中心	技术服务及机房设备租赁	3,980.00	2,477.84	2,477.84	1-2 年 43.62 3 年以上 2,434.22	1-2 年 10%、 3 年以上 60%	—
8	临清市中洲创新发展有限公司	智慧社区软件平台	2,149.76	2,149.76	1,433.17	1-2 年 101.58 2-3 年 2,048.18	1-2 年 10%、 2-3 年 15%	—
9	国药药材股份有限公司	电子产品	3,000.16	2,126.84	2,126.84	3 年以上	100.00	—
10	中移系统集成有限公司	服务器等硬件件及技术服务	2,454.66	1,730.53	496.37	1-2 年 1,396.59 2-3 年 81.21、3 年 以上 252.73	1-2 年 10%、 2-3 年 15%、 3 年以上 60%	18.59
	合计		134,538.93	83,631.99	17,815.57			700.77

航天信息与上述账龄 1 年以上的应收账款前十大欠款方均不存在关联关系。

航天信息与上述单位均依据所签订合同约定的实施计划、内容开展项目、落实验收、进行收款。由于客户资金紧张等原因，应收账款虽有逾期情况发生，但均在积极沟通、采取多种手段催收中，回款风险可控，因此按照公司会计政策，按照账龄组合计提了坏账准备。对于已败诉并经综合评估，预计回款可能性极低的号百信息服务有限公司、常州钟楼经济开发区投资建设有限公司、国药药材股份有限公司应收账款，已在以前年度全额计提坏账准备。对于出现逾期应收账款的上述客户，公司不存在持续销售的情况。

2、对于宏图三胞、乐语世纪仅按 60%比例计提相关坏账准备的依据和合理性，是否符合《企业会计准则》的相关规定？

航天信息子公司的下属单位江苏航天信诺信息科技有限公司（以下简称“江苏信诺”）、河北爱信诺航天信息有限公司（以下简称“河北爱信诺”）与三胞集团有限公司（以下简称三胞集团）所属宏图三胞高科技术有限公司（以下简称“宏图三胞”）、乐语世纪科技集团有限公司（以下简称“乐语世纪”）等公司开展业务合作，受到内外部复杂因素影响，江苏信诺和河北爱信诺难以收回大额应收账款，截至 2025 年末，应收账款余额 6.06 亿元。三胞集团作出还款承诺并正在地方政府牵头的工作协调机制下推进司法重整，以提升整体偿债能力。

由于三胞业务应收账款与公司日常应收款项具有显著不同的信用风险特征，公司对其单项评估信用风险，单项计提信用减值损失。基于三胞集团重组进展，公司认为对宏图三胞、乐语世纪的应收账款信用风险并未显著增加，公司已按照经董事会审议通过的坏账政策，进行了坏账准备的计提，准确反映了应收账款的实际情况，坏账计提充分、合规。

（二）账龄 3 年以上的其他应收款前十大交易对手方名称及关联关系、交易背景、欠款余额、账龄、坏账计提比例等，说明长期挂账的原因及商业合理性，相关坏账计提是否及时、充分？

账龄 3 年以上的其他应收款前十大交易对手方情况见下表：

单位：万元

序号	欠款方名称	其他应收款余额	账龄	坏账计提比例%	交易背景	长期挂账的原因	结合欠款方资信情况说明相关坏账计提是否及时、充分	请说明已采取或拟采取的追偿措施及其有效性

序号	欠款方名称	其他应收款余额	账龄	坏账计提比例%	交易背景	长期挂账的原因	结合欠款方资信情况说明相关坏账计提是否及时、充分	请说明已采取或拟采取的追偿措施及其有效性
1	哈工科讯（沈阳）工业技术研究院有限公司	5,259.17	3-4年	100	涉诉案件纠纷，目前一审阶段，未结案。合同已解除，哈工科讯未退款，由预付账款转至其他应收款全额计提坏账额。	判断很难收回，已全额计提坏账。	已100%计提坏账，计提及时、充分。	目前一审阶段，未结案。
2	湖南航天卫星通信科技有限公司	4,336.67	5年以上	100	借款以及部分应收账款转入。	欠款单位已破产注销，无法收回欠款。	已100%计提坏账，计提及时、充分。	公司曾多次发送催款函并提起诉讼，并于2016年取得胜诉判决。2020年8月，欠款方破产注销。
3	北京航天智通科技有限公司	3,267.74	5年以上	100	以前年度与该单位签订多份销售合同，提供车载设备等产品。	欠款单位已被吊销营业执照，无法收回欠款。	已100%计提坏账，计提及时、充分。	已采取系列法律手段，已终审判决。
4	杭州思凯数码科技有限公司	2,281.82	5年以上	100	该笔款项为2014年发生的重大风险（合同诈骗）案件涉及款项。	欠款单位已被吊销营业执照，无法收回欠款。	已100%计提坏账，计提及时、充分。	已采取系列法律手段并胜诉。欠款方无可供执行财产。
5	浙江省公众信息产业有限公司	1,568.62	3-4年 337.48 4-5年 1231.14	60	系列余杭智慧项目	按合同约定执行。	该客户资信状态良好，根据公司会计政策计提坏账，坏账计提及时、充分。	持续跟进合同进展、催收中。

序号	欠款方名称	其他应收款余额	账龄	坏账计提比例%	交易背景	长期挂账的原因	结合欠款方资信情况说明相关坏账计提是否及时、充分	请说明已采取或拟采取的追偿措施及其有效性
6	香港特别行政区政府物流服务署	1,235.51	3-4 年 200.92 4-5 年 1,024.03 5 年以上 10.56	60	以货币资金形式支付的项目履约保证金。	目前项目仍在履约中。	欠款方是香港特区政府部门，资信情况良好，项目履约正常。根据公司会计政策计提坏账，坏账计提及时、充分。	持续跟进项目履约。
7	北京市海淀区双兴工业公司	940.64	5 年以上	60	公司与对方公司合作建设航天信息园工程，根据合同，公司占项目 70% 产权，对方占 30%，欠款为公司垫付的 30% 土地出让金。	与对方持续沟通房屋产权纠纷一揽子解决方案	该客户资信状态良好，根据公司会计政策计提坏账，坏账计提及时、充分。	持续沟通中。
8	杭州微尚特计算机科技有限公司	589.72	4-5 年	60	杭州市公安局余杭区分局独立式光电烟感探测报警器租用项目，为其提供货物和服务。	按合同约定执行。	该客户资信状态良好，根据公司会计政策计提坏账，坏账计提及时、充分。	持续跟进合同进展、催收中。
9	华迪(国际)有限公司	563.70	5 年以上	100	2004 年历史遗留往来款	根据工商信息查询，该单位已告解散。	已 100% 计提坏账，计提及时、充分。	
10	滁州市财国库支付中心	360.00	5 年以上	60	项目质保金。	尚未到期	该客户资信情况良好，到期后将收回欠款，根据公司会计政策计提坏账，坏账计提及时、充分。	质保期满后收回。
	合计	20,403.59						

航天信息与上述账龄 3 年以上的其他应收款前十大欠款方均不存在关联关系。

（三）结合前述问题，说明报告期内公司信用减值损失计提金额大幅减少的原因，并说明对前述长账龄款项已采取或拟采取的追偿措施及其有效性。

2025 年公司计提信用减值损失 0.2 亿元，较 2024 年的 1.18 亿元大幅减少，主要由于以下两个原因：一是 2024 年单项全额计提哈工科讯（沈阳）工业技术研究院有限公司其他应收款信用减值损失 0.53 亿元；二是 2025 年末应收账款余额 32.45 亿元，较 2024 年末的 35.86 亿元相比，减少了 3.41 亿元，应收账款下降 9.51%，而 2024 年末与 2023 年末相比，应收账款增加了 1 亿元，其中账龄 1 年以内应收账款减少 1.8 亿元，1 年以上长账龄应收账款增加 2.8 亿元，从而造成 2024 年计提应收账款信用减值损失 0.61 亿元，而 2025 年应收账款信用减值计提金额为 0.13 亿元。

（四）年审会计师回复

1、执行的主要审计程序

针对应收款项计提减值，我们实施的审计程序主要包括：

了解与应收款项减值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；抽样复核以前年度已计提坏账准备的应收款项的后续实际核销或转回情况，评价管理层过往预测的准确性；复核管理层对应收款项进行信用风险评估的相关考虑和客观证据，评价管理层是否恰当识别各项应收款项的信用风险特征；对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；根据具有类似信用风险特征组合的历史信用损失经验及前瞻性估计，评价管理层编制的应收款项账龄与整个存续期预期信用损失率对照表的合理性；测试管理层使用数据（包括应收账款账龄、历史损失率、迁徙率等）的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确；抽样检查应收款项的期后回款情况，评价管理层计提应收款项坏账准备的合理性；对应收款项执行函证程序，检查应收款项的存在性；针对航天信息对宏图三胞与北京乐语的应收账款，我们获取了合同、和解协议、补充协议及部分偿还款项的原始资料，并对三胞集团进行了走访和函证，了解与评价客户及其担保方的还款意愿、还款计划及还款能力，判断计提坏账准备的合理性；检查与应收款项减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

2、审计结论

基于前述已执行的审计程序，我们未发现航天信息存在款项逾期但持续销售的情况，相关坏账准备计提及时、充分，对于宏图三胞、乐语世纪仅按 60%比例计提相关坏账准备具有合理性，符合《企业会计准则》的相关规定；其他应收款长期挂账的原因具有商业合理性，相关坏账准备计提及时、充分。

（五）独立董事意见

1、我们审阅了公司提供的账龄 1 年以上应收账款前十大欠款方明细表，包括各欠款方名称、关联关系、销售内容及金额、信用政策、欠款余额、账龄结构、坏账计提比例及期后回款情况，同时向公司管理层了解了相关客户的资信状况、催收措施等。我们认为：公司以

预期信用损失模型为基础，结合客户信用状况、历史回款情况、行业风险特征等因素，对不同账龄段的应收账款计提坏账准备符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的有关规定。经核查公司账龄 1 年以上应收账款前十大欠款方不存在款项逾期但持续销售的情形，相关应收款的坏账计提及时、充分，符合《企业会计准则》的相关规定。其中，公司对于宏图三胞、乐语世纪的应收账款存在第三方担保等增信措施，且公司已启动法律追偿程序，相关诉讼或仲裁正在进行中。在司法裁决结果明确前，全额计提坏账准备尚缺乏充分依据。因此，按 60%比例计提坏账准备具有合理依据，符合《企业会计准则》的相关规定，不存在通过少计提坏账准备调节利润的情形。

2、我们审阅了公司提供的账龄 3 年以上其他应收款前十大交易对手方明细表，包括各对手方名称、关联关系、交易背景、欠款余额、账龄、坏账计提比例等资料，同时向公司管理层了解了长期挂账的原因及催收进展。我们认为：公司已按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定，对账龄 3 年以上的其他应收款逐笔进行减值测试，综合考虑交易对手方的资信状况、还款意愿、担保措施、涉诉进展及期后回款情况等因素，基于谨慎性原则合理估计预期信用损失并计提坏账准备。公司对账龄 3 年以上其他应收款的坏账计提及时、充分，符合《企业会计准则》的相关规定，不存在通过少计提坏账准备调节利润的情形。

四、年报显示，2025 年末公司无形资产账面价值为 34.44 亿元，其中软件、专有技术、著作权分别为 15.83 亿元、11.93 亿元、4.75 亿元；前期累计计提减值 0.35 亿元，本期未计提减值。近两年公司研发投入资本化比例均超过 65%，2025 年内部研发形成的无形资产增加 6.17 亿元，占无形资产账面价值的比例为 17.93%。2025 年末公司商誉账面价值为 6.56 亿元，其中航天网安技术有限公司（以下简称“航天网安”）商誉原值 4.73 亿元，本期新增计提减值准备 0.33 亿元；北京捷文科技股份有限公司（以下简称“捷文科技”）商誉原值 2.10 亿元，未曾计提减值准备。2025 年，公司网信业务收入同比减少 38.75%，而航天网安预测期增长率为 16.93%，比 2024 年度增长了 9.84 个百分点。

请公司补充披露：（一）研发项目不同阶段的划分标准，研发支出费用化或资本化、开发支出转入无形资产的时点、具体条件，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定，与研发支出资本化相关的内控制度是否一贯执行；（二）研发投入资本化比例较高的原因及合理性，公司的资本化政策、资本化率水平及变动趋势与同行业公司是否存在较大差异；（三）软件、专有技术、著作权的形成来源、具体内容、对应业务板块等，结合各业务板块经营情况，说明本期未计提减值的原因及合理性；（四）航天网安、捷文科技本期商誉减值测试的关键参数及测算过程，包括但不限于收入增长率、毛利率、费用率、折现率等，结合其 2025 年经营业绩和行业可比公司，说明相关参数选取及其变动的原因及合理性，相关商誉减值计提是否及时、充分。请年审会计师发表明确意见。

回复：

（一）研发项目不同阶段的划分标准，研发支出费用化或资本化、开发支出转入无形资产的时点、具体条件，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定，与研发支出资本化相关的内控制度是否一贯执行？

1、研发项目不同阶段的划分标准

航天信息对照《企业会计准则第6号——无形资产》及内部《航天信息股份有限公司研究开发费资本化规范》相关要求，将研发项目划分为研究阶段与开发阶段分别核算。研究阶段指为获取并理解新的科学或技术知识而进行的独创性的有计划调查，该阶段的支出全部在发生时计入当期损益。

开发阶段指在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或者具有实质性改进的材料、装置、产品等。开发阶段按项目进展依次分为立项、提交需求、设计、开发、单元测试、集成测试、系统测试、试生产、试运行、定型发布、结项11个阶段，其中立项、开发、系统测试、试运行、结项为必须具备的核心进展节点。开发阶段以项目立项报告通过评审的日期为进入开发阶段的起始日期，项目该阶段支出全部计入资本化支出。

2、研发支出费用化或资本化、开发支出转入无形资产的时点及具体条件

航天信息开发阶段的支出，需同时满足以下全部条件时才能予以资本化，未满足条件的支出计入当期损益：一是项目输出物为可落地的产品，公司具有完成该无形资产并使用或出售的明确意图，能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，内部使用的无形资产能够证明其有用性；二是项目至少已申请1件及以上软件著作权并获批，或取得发明专利/实用新型专利/外观专利受理通知书，或取得公司科学技术委员会及相关业务部门出具的成果鉴定报告；三是项目研发进度至少已进入系统测试阶段。

开发支出转入无形资产的时点为：当研发项目完成全部开发与测试工作，通过试运行验证、达到预定用途并正式定型发布时，公司将“研发支出-资本化支出”科目归集的累计余额一次性转入“无形资产”科目核算。若后续项目进展确定无法达到预定用途形成无形资产的，公司将已资本化的金额全部转为当期费用。

航天信息研发支出的会计处理严格遵循企业会计准则的相关规定。研究阶段支出全部费用化计入当期损益，符合准则关于“研究阶段的支出，应当于发生时计入当期损益”的要求；开发阶段支出仅在同时满足准则规定的5项资本化条件，公司《研究开发费资本化规范》对5项资本化条件进行了细化：

- （1）项目至少进入系统测试阶段，已完成开发和单元/集成测试；
- （2）输出物为产品，立项阶段即明确产品定位；
- （3）具有完成该无形资产并使用或出售的意图，包括能够证明运用该无形资产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；
- （4）每年由计划管理部门、技术管理部门、财务管理部门对公司年度研发项目资本化

计划进行评估，判断有足够的技术、财务资源和其他资源支持，可以完成无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

(5) 资本化支出由可直接归属于该无形资产的创造、生产并使该资产能够以预定方式运作的所有必要支出组成，包括开发该无形资产时耗费的材料、劳务成本等。

3、相关会计处理是否符合企业会计准则的规定，与研发支出资本化相关的内控制度是否一贯执行

航天信息已建立并一贯执行完善的研发支出资本化内控制度，《研究开发费资本化规范》明确了全流程管控要求。事前管控，每年年初由航天信息总部提出研发计划工作方案，履行公司审批程序后下发，各单位在方案范围内开展研发工作；事中审查，航天信息对各单位研发项目进行常态化监督指导，对各项目开发支出进行核算监控，确保支出归集准确；事后考核，年度终了，航天信息对照资本化条件对全年资本化项目进行逐一审查，确保资本化符合《研究开发费资本化规范》要求，存在违规行为的，严格按照公司相关制度追究责任。报告期内，公司研发支出资本化相关内控制度得到有效执行，未发生违规资本化情形，会计政策保持一贯性，未发生变更。

2025 年公司形成无形资产金额前十研发项目如下：

单位：元

项目名称	期初余额	内部开发支出	确认为无形资产	转入当期损益	期末余额	所属产业
爱信诺微税系列产品研发	52,147,961.19	261,070,834.28	146,717,914.53	118,342,697.36	48,158,183.58	数字财税业务
爱信诺云税系列产品研发	50,351,957.38	131,661,441.07	112,870,320.34	37,616,219.53	31,526,858.58	数字财税业务
全渠道零售及智能POS产品研发	2,764,991.27	110,165,520.57	51,768,290.08	61,162,221.76		数字财税业务
爱信诺易账系列产品研发	4,096,076.85	51,427,023.67	39,746,984.02	2,695,044.44	13,081,072.06	数字财税业务
国产CPU密码内生组件及内生密码设备产品研发	26,357,050.98	15,914,061.63	32,807,041.17	9,464,071.44		网信业务
网络可信数据交换系统及产品研发	7,982,799.86	62,601,680.35	29,528,417.55	32,928,817.68	8,127,244.98	网信业务
信诺大模型平台及产品研发	12,441,345.64	19,008,562.51	26,211,291.53	4,512,763.88	725,852.74	数字财税、智慧及网信业务

项目名称	期初余额	内部开发支出	确认为无形资产	转入当期损益	期末余额	所属产业
网络可信身份体系及网络安全防护体系产品	6,583,375.32	43,601,691.31	21,506,594.30	27,063,421.39	1,615,050.94	数字财税业务
国际化产品研发	41,226,621.40	31,176,281.10	19,904,225.55	3,415,633.69	49,083,043.26	数字财税、智慧及网信业务
爱粮安产品研发	2,525,000.00	18,893,399.62	13,293,906.64	5,599,492.98	2,525,000.00	智慧业务
合计	206,477,179.89	745,520,496.11	494,354,985.71	302,800,384.15	154,842,306.14	

（二）研发投入资本化比例较高的原因及合理性，公司的资本化政策、资本化率水平及变动趋势与同行业公司是否存在较大差异？

结合航天信息的业务特性、会计准则要求、研发项目属性及行业实践，航天信息 2025 年 66.97% 的研发投入资本化率具备充分的合规性与合理性。

1、业务特性与资本化率的高度匹配

航天信息三大主营业务均具备长周期、高确定性、强技术壁垒的特征，比较符合资本化项目条件。在数字财税业务方面，公司作为金税工程核心参与单位，长期服务于国家税务行业，拥有 20 余年的国家级工程迭代经验、承建重要系统所积累的信任，相关产品研发需符合国家税务监管要求，技术路线成熟、应用场景明确，财税业务通过持续投入，响应用户需求进行升级完善，持续提升用户体验，产品生命周期可达 8-10 年，开发阶段支出占研发总投入比例超 70%；航天信息财税产业具有从税务总局到基层税务局、从央企到中小微企业的多层次客户粘性，数电票乐企业业务全国市场占有率超 50%、承建金税四期局端核心业务，他们共同构成了公司的系统性竞争优势。航天信息财税产业具有高技术特性，公司在密码与安全领域形成了从密码芯片到后量子密码再到高速密码云服务的全栈自主能力，并持有进入政务安全市场所必需的商用密码核心资质。在区块链领域，自研底层平台通过工信部可信区块链功能、性能及安全全项监测，综合能力国内领先。在大模型领域，信诺 GPT 基于 700 亿参数通用底座，叠加 20 余年财税领域积累的 10 亿级专业语料训练，在税务政策问答、发票识别、合规审核、智能算税等场景的准确率达 95% 以上，通用大模型表现处于行业先进水平。航天信息在行业标准制定领域具有显著的话语权，累计参与约 224 项标准的制定，与航天信息作为金税四期局端业务核心供应商的地位形成正向循环。

在智慧业务方面，公司以研发具备明确技术需求和验收标准的产品为主，研发成功率较高，研发模式下相关支出完全满足资本化条件；在网信业务方面，公司受益于国家战略驱动，市场需求明确，技术方案经过前期论证后风险可控，研发形成的专有技术可在多个项目中复用，经济效益稳定。

2、公司研发项目具备高成熟度、高可辨识度、高复用性的特征，为高资本化率提供了业务实质支撑

高成熟度：核心产品研发均基于已有技术积累，颠覆性技术创新风险低。高可辨识度：研发成果均形成明确的软件著作权、专有技术等无形资产，权属清晰，可单独转让或授权使用。高复用性：形成的技术平台、通用模块可在多个项目中复用，单次研发投入可在多个会计期间产生经济利益。

例如“国产 CPU 密码内生组件及内生密码设备产品研发”项目，通过密码内生组件在 CPU 设计阶段即完成国密算法（SM2/SM3/SM4/SM9）的硬件化实现，预置密钥生命周期管理机制，一站式满足多项国家标准。公司各产品复用该组件后，无需单独进行密码模块安全认证，大幅降低合规风险与重复认证费用；再比如上文提到的“信诺大模型平台产品研发”项目，通过对内降本增效，全面赋能公司现有数字财税业务，将 AI 能力嵌入智能开票、智能审单、费控报销等核心产品，提升产品智能化水平与用户体验，预计可降低人工客服成本，缩短财税处理时间。同时，对外增收创利，一是向中小微企业及行业客户提供大模型 API 调用服务，按调用量或订阅制收费；二是面向大型政企客户提供信诺大模型私有化部署方案；三是以“大模型+财税”为核心，拓展至医保、海关、审计等泛财税领域，提供行业解决方案。

3、从行业可比公司情况看，高资本化率并非个例，差异源于业务结构而非会计政策激进

从计算机领域上市公司看，高资本化率并非个例，如能科科技从事工业软件研发和集成业务，资本化率 73.41%，较 2024 年保持持平；启明星辰作为网络安全产品和服务供应商，资本化率 63.35%，较 2024 年的 26.85%提高 1.36 倍；同期航天信息资本化率较 2024 年有所降低。同行业如用友网络资本化率为 49.54%，与公司均属于软件和信息技术服务领域高研发投入企业，相关软件类无形资产项目订单确定性更高，研发风险更低，符合资本化条件的支出占比更高。如浪潮软件、太极股份资本化率较低，主要由于其业务商业模式不同：其中，浪潮软件是政务信息系统集成商，核心业务是为政府和烟草行业提供数字化转型整体解决方案。其收入模式以项目制交付为主，包括软件开发、系统集成、运维服务等。太极股份定位为数字化服务提供商，聚焦行业数智化，聚焦“产品+服务”混合模式，具备自主软件产品（数据库“电科金仓”、企业管理软件）、云与数据服务、还有传统系统集成。上述两家公司商业模式较为成熟。而航天信息伴随电子发票普及、税控设备市场化等行业变化，正在从“卖硬件收年费”转向“提供数字财税服务、政务云平台、信创安全解决方案”，从 B2G 向 B2B 延伸，虽然政府客户仍占主导，但产品形态正处在从“硬件+服务”转向“软件平台+数据运营”的过程中，因此资本化率相对较高。

分业务看，航天信息的网信业务（59.52%）和智慧业务（70.26%）资本化率高于中国软件（36.50%）和太极股份（26.93%），但均具备合理性：中国软件年度报告明确指出智慧办税等符合资本化条件的项目投入增加是其资本化率提升的原因，这从侧面印证了政务信息化项目资本化的行业合理性。

航天信息参与信创生态体系建设已有 10 年,从参与国产化软硬件适配与试点项目开始,打造了多个标杆级项目,确立了航天信息在信创产业第一梯队的位置;航天信息参与大量信创项目,覆盖数十个部委及 31 个省、自治区、直辖市,信创业务覆盖范围广;航天信息打造基于密码安全技术体系信易安数据要素安全底座,提供跨部门、跨系统、跨平台的统一身份认证能力;研发信创综合业务管理平台、信创运维管理系统、信创电子公文系统等,具备信创业务底层服务平台能力。截至 2025 年末,网信业务在手合同额 5 亿元以上。

航天信息在智慧口岸方面深入出入境信息化建设领域,覆盖 31 个省市,奠定核心系统基础;研发的自助通关系统及设备在港珠澳大桥口岸部署,实现跨境口岸规模化应用,车辆快捷通道实现 100 秒内通关,横琴口岸全国首个“刷脸”智能通关口岸等智慧通关系统和产品实现“合作查验、一次放行”模式;在智慧粮储方面,航天信息牵头承建的“国家粮食产业(人工智能仓储装备与服务)技术创新中心”,业务从单一系统建设向“装备+系统+服务”综合解决方案升级;参与多轮粮食平台建设和升级,承建 20 余省市粮食监管平台和 2,000 余座智慧粮库,由智能监管平台向储粮智能保储产品发展。截至 2025 年末,智慧业务在手合同额近 9.5 亿元。

资本化率高于可比公司是业务实质的合理反映。公司相关业务用户稳定,项目订单明确、收益确定性高,均具备研发投入资本化的业务基础,资本化率与同行业可比上市公司具有差异主要在于产品化程度、业务结构以及项目复用率的不同。

航天信息研发投入的经济效益具备明确的实现路径,未来减值风险低。政策红利支撑方面,金税四期全面推广、数字政府建设加速、信创产业持续推进,为公司研发成果提供了广阔的市场空间。客户基础稳固,作为央企控股上市公司,在税务、政务领域积累了深厚的客户资源,订单稳定性强,研发成果转化路径清晰。盈利能力保障方面,2025 年综合毛利率 19.11%,保持在合理区间,完全能够覆盖研发形成无形资产的摊销成本。

航天信息研发投入资本化比例较高,是公司业务特性、项目属性与会计准则要求共同作用的结果,与同行业公司差异具备合理的商业实质支撑,不存在会计政策激进或调节利润的情形。

(三) 软件、专有技术、著作权的形成来源、具体内容、对应业务板块等,结合各业务板块经营情况,说明本期未计提减值的原因及合理性?

公司无形资产包括外购软件及自研无形资产(软件、专有技术、著作权)。

企业直接外购的软件主要是日常生产经营管理所需要的办公软件、科研软件和开发软件等软件。

企业自研形成无形资产为企业生产研发过程中资本化形成的自用软件,专有/专利技术、著作权主要为生产研发过程中资本化形成的知识产权,权属形式体现为企业申请的专利权和著作权,自研类形成的软件或专有技术/专利技术、著作权。

自研类无形资产核心技术之间存在互通交叉,技术应用在企业所有业务产品,跨数字财

税、智慧业务、网信业务全域赋能，无法单独拆分对应到单板块收益，为公司整体价值核心。

行业前景方面，数字财税业务受益于金税四期推进，预计到 2029 年市场规模将达到近 2,000 亿元，航天信息作为金税工程核心承建方和数电票龙头占据绝对领先地位；智慧业务受益于“十五五”智慧口岸建设（预计总投资规模将达到 700 亿元），公司承建相关核心系统，具有局端卡位优势；网信业务在电子政务内网、快递物流等领域均有百亿级市场空间；境外业务在香港地区在执行项目规模超 60 亿元，并向“一带一路”沿线拓展。

经营方面，目前的下滑被定性为转型期间的短期波动，基于在手订单、产品体系完善、销售团队等基础，未来恢复增长确定性强。航天信息业务主要来自内地和港澳及海外业务，产品主要涉及数字财税业务、智慧业务、网信业务等领域。国内方面，航天信息在数字财税领域依托金税四期建设与财税 SaaS 需求上升，推进“发票+费控+申报+档案”一体化产品包销售，并引入财税大模型与合规 AI 辅助，通过复合型业务模式推动规模化推广；在智慧业务方面，以全国出入境及边防检查系统为基础，打造智慧口岸“平台+产品”体系，参与新皇岗、横琴等标杆工程，深化“平台+产品+服务”融合模式；在网信业务方面，重点打造可信数据交换“主通道”与密码监管服务平台，围绕智能政务、数据治理等方向保持收入增长。港澳及海外业务方面，公司作为香港特区政府信息化建设规模最大的央企，将智慧口岸与财税信息化经验推向国际，深化与招商轮船等在港央企合作，推进乌干达、肯尼亚等地的税务与电子发票项目，保持俄罗斯、肯尼亚等地金融支付与终端产品的市场优势，积极参与“一带一路”税收征管合作与智慧口岸建设，助力中国经验“走出去”。

公司聘请独立第三方评估机构，针对自研无形资产“全域协同、整体赋能”的特性，采用合并报表口径收益法进行评估，核查了权属、研发投入、技术迭代、剩余使用年限及摊销情况，评估结果显示核心自研类无形资产可收回金额高于账面价值。

综上，基于行业前景、公司经营能力及合规评估结果，公司核心自研类无形资产不存在减值迹象，不计提减值准备的会计处理符合企业会计准则规定，具备充分合理性与合规性。

（四）航天网安、捷文科技本期商誉减值测试的关键参数及测算过程，包括但不限于收入增长率、毛利率、费用率、折现率等，结合其 2025 年经营业绩和行业可比公司，说明相关参数选取及其变动的原因及合理性，相关商誉减值计提是否及时、充分？

1、航天网安

（1）收入情况

航天网安 2023 年-2025 年营业收入分别为 15,825.30 万元、11,197.25 万元和 4,147.65 万元，2025 年同比下降约 62.96%。航天网安主要业务为信息与电子文件交换系统、信任服务设施、特色安全应用软件等安全支撑类核心产品，已在多个国家部委、省、市、自治区的政府部门部署。其中信任服务设施产品已覆盖全国大部分省级及副省级单位，支撑重大应用系统与门户网站的安全可信延伸及访问。

依托电子政务信息化建设，历史年度业务整体增长较快。2024 年起国家政务内网建设

基本结束，后续以运维为主，故收入下降较快。航天网安已积极拓展电子政务外网及企业网业务（电子政务外网需求更大，企业网主要面向军工企业）。预测期内，结合在手订单及发展规划，2026年收入预测为8,432.95万元，收入增长率近100%，2026年预测的收入在手订单覆盖率约80%，可实现性较强。随着“爱信诺·信易安”系列产品标准化、可复制销售能力逐步形成，产品化交付能力持续提升，为后续年度收入增长提供有力支撑，2027年及以后收入逐年增长，2027年-2030年增长率分别为46.82%、24.01%、18.77%、16.93%，2030年之后稳定期收入为21,323.49万元。上述预测符合市场与行业趋势，具有合理性。

（2）毛利率情况

航天网安2023年-2025年毛利率分别为65.44%、70.26%、2.73%。航天网安的成本由外采成本（与收入同比例变动）、工程成本（专业软件安装及售后运维）及无形资产摊销成本构成，后两项相对稳定。2025年毛利下降主要因收入下滑而工程及摊销成本未能同比例减少所致。预测期内，随着电子政务外网及企业网业务拓展及收入回升，毛利率将逐步提升，预测期毛利率在34%-68%之间，基本恢复到2023年-2024年平均水平。与可比上市公司相比，航天网安历史毛利率均值高于行业均值，除2025年因特殊原因偏低外，预测期毛利率处于行业上市公司区间内，符合行业水平。可比上市公司的毛利率情况如下：

证券代码	证券名称	2023年毛利率(%)	2024年毛利率(%)	2025年毛利率(%)
920207.BJ	众诚科技	26.11	18.95	22.14
920227.BJ	美登科技	70.38	66.83	66.82
600131.SH	国网信通	21.56	20.17	17.16
共17家			
最大值		80.33	79.94	77.66
最小值		20.32	13.65	17.16
平均值		39.79	37.29	37.75
中位数		33.70	31.08	30.51

（3）费用率情况

①销售费用

航天网安2023年-2025年销售费用率分别为13.28%、11.83%、28.14%，2025年因收入下降影响，销售费用率偏高。预测期内，电子政务外网及企业网市场更适合标准化产品推广、渠道合作和批量复制，随着收入规模扩大，销售与交付成本逐步摊薄，结合人员精简、办事处优化、日常开支缩减等经营规划，预测期销售费用率预计降至4.23%—8.90%之间，与可比上市公司相比，航天网安近3年销售费用率高于行业均值，预测期销售费用率处于行业上市公司区间内，符合行业水平。可比上市公司销售费用率情况如下：

证券代码	证券名称	2023年销售费用率(%)	2024年销售费用率(%)	2025年销售费用率(%)
920207.BJ	众诚科技	8.45	7.45	5.47
920227.BJ	美登科技	3.00	6.88	7.36
600131.SH	国网信通	3.04	3.30	2.13
共17家			
最大值		37.15	31.87	31.49
最小值		1.94	1.86	2.13

平均值	10.63	10.36	9.70
中位数	7.18	6.88	6.69

②管理费用

航天网安 2023 年-2025 年管理费用率分别为 14.82%、18.07%、65.24%。2025 年因收入下降及发生职工辞退补偿费用，导致 2025 年费用率高于历史水平。考虑航天网安已完成人员精简，且后续无大额相关费用支出，预测期剔除上述偶发支出后，预测期销售管理费用率在 5.09%至 11.66%之间，与公司实际经营情况相符，具有合理性。

③研发费用

航天网安 2023 年-2025 年研发费用率分别为 5.29%、3.06%、29.36%。2025 年因收入下降影响，研发费用率偏高。预测期研发费用率在 5.92%—9.11%之间。与可比上市公司相比，航天网安近 3 年平均研发费用率略高于行业均值，剔除 2025 年，往年研发费率整体偏低。预测期研发费用率处于行业上市公司区间内，符合行业水平。可比上市公司研发费用率情况如下：

证券代码	证券名称	2023 年研发费用率(%)	2024 年研发费用率(%)	2025 年研发费用率(%)
920207.BJ	众诚科技	8.14	7.46	5.49
920227.BJ	美登科技	22.01	19.15	18.37
600131.SH	国网信通	3.79	3.31	2.97
共 17 家			
最大值		28.09	25.32	22.32
最小值		3.79	3.31	2.97
平均值		11.80	11.03	10.22
中位数		8.47	8.32	8.14

④折现率

航天网安 2025 年度商誉减值测试沿用与 2024 年度一致的税前折现率模型 ($WACCBT=WACC/(1-T)$)，模型口径合规稳定。本次基于公开市场数据及行业可比案例选取关键参数：以基准日 10 年期以上长期国债平均收益率 2.24%作为无风险报酬率，结合 A 股长期市场收益测算确定市场风险溢价 6.97%；参考同行业上市公司数据，测算行业无财务杠杆 Beta 为 1.0273，结合公司 15%所得税率及可比公司平均 D/E=14.84%，确定公司 Beta 系数为 1.1569；结合公司经营治理差异审慎设定 2.44%的特定风险调整系数，以 5 年期以上 LPR3.50%作为债务资本成本，最终测算得出加权平均资本成本 11.24%、税前折现率 13.22%，较上年 13.19%基本持平。本次测试参数选取客观公允、处于行业合理区间，测算逻辑严谨，能够真实反映商誉资产组风险水平，对应的资产组价值及商誉减值计提结果合理合规。

综上所述，航天网安相关产品已在全国各级党政机关完成部署，目前，国家电子政务内网基础设施建设已基本到位，市场重心从新建部署逐步转向存量运维，内网业务的增量订单收窄导致近年收入下滑。对此，航天网安已积极向电子政务外网及企业网拓展业务。本次减值测试已充分考虑上述行业变化，未来现金流预测以存量运维收入为基础，新增业务按拓展

进度合理估算，预测期内收入贡献逐步提升。经测算，该资产组（含商誉）可收回金额低于账面价值，本次计提商誉减值准备符合资产实际状况，具备合理性。

2、捷文公司

（1）收入情况

捷文公司合并口径 2023 年-2025 年收入分别为 6.93 亿元、6.19 亿元、4.54 亿元，2025 年同比下降 26.66%。捷文公司主营业务为电子支付领域，以 POS 终端等支付设备为核心，配套电子支付应用软件，提供整体解决方案及专业化服务，产品覆盖国内及海外市场，国内客户主要涵盖工商银行、建设银行、交通银行等多家大型金融机构。捷文公司整体收入下降的主要原因为一方面国内市场竞争加剧及部分银行针对国内数字人民币实施及推广政策观望，当年预算后延；另一方面海外市场中印度市场政策的变更，业务收缩严重，公司已加大其他国家市场开发力度。捷文公司根据当下新入驻的国家开拓及产品认证情况、2025 年底数字人民币实施及推广政策的发布，以及跟国内合作银行的前期沟通进行预判，预计 2026 年收入将恢复至以前年度水平，整体收入预测为 6.30 亿元，与 2024 年基本持平。

根据贝哲斯咨询发布的销售点（POS）终端市场调研报告，2025 年全球与中国 POS 终端市场规模分别达 4,973.07 亿元和 1,142.31 亿元，预计至 2032 年全球市场以 12.99% 复合增长率增至 11,690.46 亿元。结合行业增速及海外拓展规划，捷文公司 2027 年收入增长率预测为 13.65%，与行业基本一致；2028 年-2030 年增长率分别为 10.30%、7.07%、3.60%，2030 年以后年度收入保持稳定。

（2）毛利率情况

捷文公司合并口径 2023 年-2025 年整体毛利率分别为 28.54%、26.55%、18.27%，预测期整体毛利率为 24.85%—25.93% 之间，略高于 2025 年但低于 2023 年和 2024 年。与可比上市公司相比，捷文公司历史年度毛利率低于行业平均值，略高于行业最小值的平均值。捷文公司预测年度的毛利率与自身近 3 年平均值基本一致，略高于行业近 3 年平均最小值，低于行业近 3 年平均值，符合行业水平。可比上市公司的毛利率情况如下：

证券代码	证券名称	2023 年毛利率(%)	2024 年毛利率 (%)	2025 年毛利率 (%)
000997.SZ	新大陆	35.25	36.50	33.54
300130.SZ	新国都	38.80	40.56	34.36
300531.SZ	优博讯	27.48	24.16	25.90
共 10 家			
最大值		54.76	51.31	39.58
最小值		27.04	20.64	15.12
平均值		34.85	33.00	29.48
中位数		34.07	32.59	30.38

（3）费用率情况

①销售费用

捷文公司合并口径 2023 年-2025 年销售费用率 4.35%、5.50%、6.00%，结合业务与人

员调整，2026年-2028年逐步回落至4.79%、4.50%、4.33%；虽销售费用率略有下降，但整体销售费用总额随经营发展稳步增长。与可比上市公司相比，行业销售费用率在4.20%–13.91%之间。捷文公司销售费用率处于可比公司费用率合理区间内，符合行业水平。可比上市公司销售费用率具体如下：

证券代码	证券名称	2023年销售费用率(%)	2024年销售费用率(%)	2025年销售费用率(%)
000997.SZ	新大陆	4.74	5.15	5.73
300130.SZ	新国都	7.54	6.50	4.75
300531.SZ	优博讯	7.16	7.45	6.86
共10家			
最大值		13.91	12.99	11.52
最小值		4.74	4.08	4.20
平均值		8.58	8.36	7.11
中位数		7.78	7.16	6.42

②管理费用

捷文公司合并口径2023年-2025年管理费用率3.45%、3.78%、5.75%，2025年管理费用升高主要为收入下降，人员减少，费用管控等因素，2025年整体辞退福利约920万元，存货报废损失约110万元，两项合计1030万元，扣除该因素的影响，2025年管理费用为1570万元，2026年管理费用在2025年的基础上进行增加，2027年及以后年度均在上一年的基础上适当增加，故导致并显示整体管理费占收入比例下降。2026年-2028年逐步回落至2.67%、2.47%、2.35%；虽然管理费用率下降，但整体管理费用总额随经营发展稳步增长，符合公司实际情况。

③研发费用

捷文公司合并口径2023年-2025年研发费用率分别为9.95%、6.92%、7.66%；2024年、2025年研发费用分别为4,280万元、3,480万元。以后年度在前期基础上逐年适当增加，由4,160万元增至2030年的5,220万元，研发投入稳步增长。预测期研发费用率在5.86%—6.61%之间，与可比上市公司相比，捷文历史及预测期研发费用率均高于行业最小值均值，符合行业水平。可比上市公司研发费用率情况如下：

证券代码	证券名称	2023年研发费用率(%)	2024年研发费用率(%)	2025年研发费用率(%)
000997.SZ	新大陆	7.66	8.58	7.43
300130.SZ	新国都	7.27	8.79	9.02
300531.SZ	优博讯	9.78	11.40	8.86
共10家			
最大值		20.55	19.50	13.95
最小值		4.21	4.42	4.41
平均值		9.64	10.14	8.66
中位数		8.62	8.72	8.51

④折现率

捷文公司2025年度商誉减值测试沿用与2024年度一致的税前折现率模型

($WACCBT=WACC/(1-T)$)，模型口径合规稳定。本次基于公开市场数据及行业可比案例选取关键参数：以基准日 10 年期以上长期国债平均收益率 2.24%作为无风险报酬率，结合 A 股长期市场收益测算确定市场期望报酬率 9.21%、市场风险溢价 6.97%；参考 A 股同行业上市公司数据，结合公司所得税税率及可比公司平均资本结构 D/E=8.82%测算适配的企业风险系数；结合公司经营治理差异审慎设定 2.50%的特定风险调整系数，以 5 年期以上 LPR3.50%作为债务资本成本，最终测算得出税前折现率 15.30%，较上年 15.24%基本持平。本次测试参数选取客观公允、处于行业合理区间，测算逻辑严谨，能够真实反映商誉资产组风险水平，对应的资产组价值及商誉减值计提结果合理合规。

综上所述，捷文公司主营智能金融服务终端业务，2025 年收入下滑主要受两方面影响：一方面国内市场竞争加剧，数字货币政策发布，部分银行观望明显，采购预算延后；另一方面海外市场如印度市场因当地政策调整，业务收缩明显。目前公司已加大东南亚、中东等“一带一路”沿线区域的市场开拓和产品认证力度，海外整体市场规模稳步扩容，区域间业务缺口可形成互补；同时伴随国内数字货币相关应用落地推进，预计 2026 年国内业务收入将实现回暖。综合海外新市场增量与国内需求恢复情况，预计捷文公司 2026 年收入可恢复至 2024 年水平。经测算，该资产组（含商誉）可收回金额高于账面价值，无需计提商誉减值准备。

（五）年审会计师回复

1、执行的主要审计程序

（1）开发支出

针对开发支出，我们执行的主要审计程序如下：了解开发支出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；评估管理层所采用的研究和开发阶段的划分和开发支出资本化的条件是否符合企业会计准则的要求；检查开发支出的归集过程，对支出的相关性、准确性和完整性进行复核；复核管理层对开发支出进行减值测试的相关考虑和客观证据，评价管理层是否充分识别已发生减值的开发支出；检查与开发支出相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

（2）商誉减值

针对商誉减值，我们实施的审计程序主要包括：

了解与商誉减值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；复核管理层以前年度对未来现金流量现值的预测和实际经营结果，评价管理层过往预测的准确性；了解并评价管理层聘用的外部估值专家的胜任能力、专业素质和客观性；评价管理层在减值测试中使用方法的合理性和一致性；评价管理层在减值测试中采用的关键假设的合理性，复核相关假设是否与总体经济环境、行业状况、经营情况、历史经验、运营计划、经审批预算、会议纪要、管理层使用的与财务报表相关的其他假设等相符；测试管理层在减值测试中使用数据的准确性、完整性和相关性，并复核减值测试中有关信息的内在一致性；测试管理层对预计未来现金流量现值的计算是否准确；检查与商

誉减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报和披露。

（3）无形资产减值

针对无形资产减值测试，我们实施的审计程序主要包括：

了解、测试和评价与无形资产减值测试相关的关键内部控制；获取无形资产摊销明细表，检查被审计单位制定的摊销政策和方法是否符合相关会计准则的规定，前后期是否一致，复核摊销计提数据与账面是否一致；查看管理层就相关资产组所做盈利预测结果，检查无形资产是否存在减值迹象；获取管理层对无形资产进行减值测试的文件，复核管理层估计的适当性，评估管理层进行减值测试时所使用的假设及估计的合理性，判断无形资产是否已经发生减值及减值金额计算是否恰当；评价无形资产减值测试所涉及专家的胜任能力、专业素质和客观性，判断专家工作结果的恰当性。

2、审计结论

基于前述已执行的审计程序，我们认为，航天信息对研发项目的相关会计处理符合企业会计准则的规定，与研发支出资本化相关的内控制度的执行具有一贯性；研发投入资本化比例较高具有合理性，未发现公司的资本化政策与同行业公司存在较大差异，资本化率水平及变动趋势与同行业公司存在差异的原因具有合理性；软件、专有技术、著作权等无形资产本期未计提减值具有合理性；对航天网安、捷文科技本期商誉减值测试相关参数的选取和变动具有合理性，相关商誉减值计提是及时、充分的。

特此公告。

航天信息股份有限公司董事会

2026年7月1日