

青岛文达通科技股份有限公司
关于2025年年度报告问询的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

青岛文达通科技股份有限公司（下称“文达通”）对本次2025年年度报告的问询，现针对相关问题回复如下：

在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和或相乘在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

1、关于应收账款及合同资产

报告期内，你公司实现营业收入113,320.91万元，同比增长1.74%，其中物业服务收入较上期增加1.88%。

应收账款期末账面价值为95,280.91万元，较期初增长60.98%。“组合-物业服务及其他业务”相关的应收账款较上年增加25.25%，其中：1年以内应收账款较期初增加15.34%，1年以上应收账款较期初增加51.28%。

减值计提方面，你公司2025年计提信用减值损失5,269.89万元，较上年同期增长107.24%。其中，按组合计提坏账准备的应收账款中，1-2年账龄的应收账款余额为17,777.37万元，信息系统集成和物业服务的预期信用损失率分别为16.17%和9.29%。

合同资产期末账面余额为40,345.43万元，较期初增长52.21%。此外，你公司2025年经营活动产生的现金流量净额为-28.34万元，连续多年为负。

请你公司：

（1）结合公司所处行业特点、业务模式、信用政策及同行业可比公司情况，详细说明应收账款及合同资产期末余额大幅增长且增速远高于营业收入增速的原因及合理性，是否存在放宽信用政策以突击确认收入的情形；说明应收账款与合同资产的区分标准，结合信用政策、回款能力等说明合同资产大幅增加的具体原因。

公司回复：

公司应收账款及合同资产增速高于营业收入，主要系公司客户多为国有企业和政府事业单位，本公司在业务开展前，审慎开展项目评审程序，经过评估，所合作项目多为当地政府以及大型央企支持项目，例如各级政府部门及事业单位、三大电信运营商、山东省大型国有企业等。相关项目可执行度好，属于优质项目，公司基于丰富的行业经验，通过公开招投标以及竞价等方式获取了相关项目，通过过往与相关国有企业和政府事业单位群体的历史合作情况来看，相关客户群体信用状况良好，历史上未发生因客户自身信用风险原因而导致应收账款发生重大实际损失的情况。由于国有企业和政府事业单位审批流程较长或因项目未完成整体审计，导致本年部分已验收项目截至2025年12月31日尚未回款，从而导致2025年末应收账款及合同资产增速高于营业收入。

同行业公司普遍面临以上情况，例如胜软科技2025年末应收账款以及合同资产余额占2025年度营业收入的比例为103.2%，杰创智能2025年末应收账款以及合同资产余额占2025年度营业收入的比例为67.70%，瑞聚股份2025年末应收账款以及合同资产余额占2025年度营业收入的比例为66.40%。公司2025年末应收账款以及合同资产余额占2025年度营业收入的比例为105.70%，公司比例高于同行业公司比例，主要是公司PPP、算力等项目回款周期为建设期完成后5-8年导致，扣除公司PPP、算力等项目截至2025年末应收账款以及合同资产27,913.09万元后，公司比例为81.1%，在同行业的比例范围内。

报告期内，公司的信用政策如下：

1) 信息系统集成：根据合同约定的回款周期进行结算，大部分为项目验收时结算至90%-97%，验收完工后在5年内支付剩余款项；对于PPP项目等，相关款项在5-8年内支付；

2) 物业服务：月度、季度或年度结算；

3) 城市生活服务：大部分为实时结算。

相比2024年度，公司信用政策保持稳定，未发生显著变化，报告期内不存在放宽信用政策突击确认收入的情形，详见问题1（2）报告期末信息系统集成、物业服务及其他业务板块应收账款账面余额前五名信息。

根据《企业会计准则第14号——收入》（财会[2017]22号）的规定，企业拥有的、无条件（即，仅取决于时间流逝）向客户收取对价的权利应当作为应收款项单独列示。合同资产，是指企业已向客户转让商品而有权收取对价的权利

利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素。公司应收账款与合同资产的具体划分依据如下：

应收账款核算内容：根据合同约定无条件收取对价的应收账款，该类应收账款根据合同约定尚无继续履约义务。

合同资产核算内容：根据合同约定工作任务已经完成，但该等款项的取得条件需完成项目整体审计、质保期内未发生质量问题、运维期考核等，即该等款项取得尚需根据合同约定履约后续合同义务。

综上，应收账款与合同资产的核算内容符合企业会计准则的规定。

公司合同资产-流动部分期末账面余额为40,345.43万元，较期初增加13,839.49万元，较期初增长52.21%，主要是合同资产-非流动部分转入流动部分导致。公司合同资产-流动及非流动合计总体呈下降趋势，合计期末账面余额较期初下降6,517.19万元，明细如下：

单位：万元

	2025年	2024年	变动
流动部分	40,345.43	26,505.94	13,839.49
非流动部分	61,875.71	82,232.39	(20,356.68)
合计	102,221.14	108,738.33	(6,517.19)

报告期末，公司合同资产余额相对较大，主要系根据项目验收及结算条款，公司尚未获取无条件收款权所致。但主要对手方为政府机构及大型央国企，信用情况良好，回款能力强。截至2025年12月31日合同资产余额前三大占合同资产（流动及非流动部分合计）比例为78.64%，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	账面余额	坏账余额	主要合同规定的信用政策
客户 S	55,604.85	278.58	自运营期第一年至运营期第八年支付，需完成竣工验收报告、审计决算、每年绩效考核等工作之后且运营期满一年后方可拨付。
客户 A	15,988.99	2,424.34	合同款项平均分60期按月支付，每月客户对运维执行情况等予以考核，考核通过后付款。
客户 J	13,262.17	3,579.01	验收合格后付至合同价款的 40%，自验收合格之日起满一年且审计完成后付至审计定案值的 70%，自验收合格之日起满两年且审计完成后付至审计定案值的 97%，工程竣工验收合格满三年且无质保问题付至审计定案值的 100%。
合计	84,856.01	6,281.93	

(2) 分别列示报告期末不同业务板块（信息系统集成、物业服务等）应收账款账面余额前五名的名称、对应业务内容、欠款方成立时间、开始合作时间、合同约定的回款时间、已确认的销售收入、账龄、欠款额、已计提的坏账准备及期后回款情况等，说明以上欠款方是否与你公司、实际控制人、持股5%以上股东、董监高等之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系；

公司回复：

报告期末信息系统集成、物业服务及其他业务板块应收账款账面余额前五名信息如下：

信息系统集成板块：

单位：万元

公司名称	账面余额	业务内容	欠款方成立时间	开始合作时间	信用政策	25年已确认销售收入	账龄	已计提坏账	截止630期后回款	未回款的原因以及公司应对
客户F	24,951.21	信息系统集成项目款	2017年1月22日	2025年2月11日	2024年度： 无 2025年度： 项目1：合同签订付50%，根据项目交付进度据实结算； 项目2：合同签订付40%，货到验收后付60%。	28,708.16	1年以内	1,334.89	7,016.04	未回款原因：国有企业审批流程长，期后已陆续回款； 公司应对：安排专人定向对接关键岗位，动态跟进付款审批各节点流转状态，及时协调疏通卡点，推动审批提速落地。
客户I	5,079.77	信息系统集成项目款	1999年8月23日	2019年12月17日	2024年度： 项目1：项目验收合格后支付合同额的100%； 项目2：项目验收通过并经三方审计公司审核项目收支无问题后向我公司支付项目总金额的100%。 2025年度： 项目1：合同价款分3期支付。 第1期在合同签订后且经甲方审计通过60个工作日内，由甲方向乙方支付合同总价的30%； 第2期在项目初验结束后且经甲方审计通过60个工	1,134.88	1年以内 1-2年 2-3年	1,160.73	178.57	未回款原因：央企审批流程长，期后已陆续回款； 公司应对：安排专人积极推动终端客户审计结算，目前终审完毕，正在走付款流程，预计7月底前回款。

					作日内,由甲方向乙方支付合同总价的40%; 第3期在项目终验结束后且经甲方审计通过60个工作日内,由甲方向乙方支付合同总价的30%。					
客户C	4,858.83	信息系统集成项目款	2009年4月8日	2021年9月30日	2024年度: 项目1: 按项目进度支付合同价款,付款方式具体如下:项目合同签订后,发包人根据工程进度向承包人支付工程款,工程完工后最高拨付至合同价款的60%,待项目完工且经有关部门验收合格并出具审计报告后,无息支付至结算审计值的95%;结算审计值的5%作为质量保证金,质量保证期满且无质量问题的条件下无息付清 项目2: 分2期支付。合同签订之日起六个月内,支付合同额的50%;服务期满且经甲方验收合格后结合考核情况支付剩余款项。 2025年度: 项目1: 项目整体完工后且乙方提供的货物经甲方组织验收合格后,甲方最高支付至合同总金额的90%;剩余款项待质保期满后无息支付完毕; 项目2: 项目整体完工后且乙方提供的货物经甲方组织验收合格后,甲方最	2,834.75	1年以内 1-2年 2-3年	260.42	428.65	未回款原因: 政府平台公司审批流程长,期后已陆续回款; 公司应对: 安排专人定向对接关键岗位,审计结算已经完成,目前在走付款流程。

					高支付至合同总金额的90%；剩余款项待质保期满后无息支付完毕；甲方按照给合同约定需要扣减的费用(包括但不限于乙方应承担的违约金、赔偿金及其他费用)，在支付时予以扣除（根据项目结算审计结果据实结算），乙方无异议。					
客户A	3,647.19	信息系统集成项目款	2000年12月21日	2022年11月8日	2024年度： 项目1：合同款项平均分60期支付，每期费用326万元，最后一期费用结算以合同剩余金额结算，且最终结算费用总额不得超出合同总额； 2025年度 项目1：项目验收后支付全款。	-	1年以内 3-4年	368.84	3,077.25	未回款原因：央企审批流程长，期后已陆续回款； 公司应对：安排专人定向对接关键岗位，动态跟进付款审批各节点流转状态，及时协调疏通卡点，推动审批提速落地。
客户J	2,731.70	信息系统集成项目款	2022年10月20日	2023年9月10日	2023年度： 项目1：验收合格后付至合同价款的40%，自验收合格之日起满一年且审计完成后付至审计定案值的70%，自验收合格之日起满两年且审计完成后付至审计定案值的97%，工程竣工验收合格满三年且无质保问题付至审计定案值的100%。	-	1年以内 1-2年 2-3年	642.04	2,731.70	未回款原因：政府平台公司审批流程长，期后已回款。
合计	41,268.70					32,677.79		3,766.92	13,432.21	

物业服务及其他业务板块：

单位：万元

公司名称	账面余额	业务内容	欠款方成立时间	开始合作时间	信用政策	25年已确认销售收入	账龄	已计提坏账	截止630期后回款	未回款的原因以及公司应对
客户K	4,149.34	物业服务费	2012年10月17日	2021年7月1日	2024年度及2025年度：季度回款	973.65	1 年以内 1-2 年 2-3 年	303.40	940.96	未回款原因：年度财政资金实行统一统筹拨付，现阶段财政资金调度安排延后，待财政资金到位后支付； 公司应对：对接客户及财政部门，实时跟踪资金拨付进度。
客户B	2,430.09	物业服务费	1989年2月17日	2016年6月1日	2024年度及2025年度：月度回款/季度回款/6个月账期回款/按服务进度回款	1,614.84	1 年以内 1-2 年	256.38	489.75	未回款原因：付款流程审批中，期后已陆续回款； 公司应对：对接各关联方加快付款审批。
客户L	1,716.50	物业服务费	2002年9月11日	2015年8月1日	2024年度及2025年度：月度回款/2个月账期回款/季度回款/按服务进度回款	1,501.41	1 年以内 1-2 年	128.46	509.02	未回款原因：年度财政资金实行统一统筹拨付，现阶段财政资金调度安排延后，待财政资金到位后支付； 公司应对：对接客户协助完善拨款材料，跟进拨付进度。
客户M	1,610.38	物业服务费	1994年11月29日	2012年1月1日	2024年度及2025年度：月度或季度回款	1,027.14	1 年以内 1-2 年 2-3 年	114.41	232.95	未回款原因：年度财政资金实行统一统筹拨付，现阶段财政资金调度安排延后，待财政资金到位后支付； 公司应对：对接客户跟进排款。
客户N	1,319.04	物业服务费	2005年3月14日	2016年4月1日	2024年度及2025年度：季度回款	245.09	1 年以内 1-2 年 2-3 年 3-4 年 4-5 年	122.37	99.96	未回款原因：项目费用按属地分摊至下辖各村集体，各村集体资金实行独立核算、分批次统筹结算，各村资金拨付进度存在时间差，目前正在同步跟进各村资金归集工作；

										公司应对：目前各村集体已经设置专项资金支付。
合计	11,225.35					5,362.13		925.02	2,272.64	

注：以上欠款方存在公司关联方，但系由于对方本身有该类业务采购需求，通过上述交易，一方面关联方可通过本公司享有更优质的服务，同时本公司通过关联方交易也可获得一定的收益。交易均具有商业实质及合理性，具体交易为关联方将其办公及经营场所的物业服务委托给公司之公司提供服务。关联方通过比价方式选取公司为其提供服务，交易定价方式采取成本加成与第三方相同，信用政策也主要为月度或季度回款与第三方相同，详见问题4。

(3) 结合应收账款账龄分布和欠款方资信情况，说明预期信用损失率的确定依据及合理性；对比同行业可比公司账龄分布及坏账计提情况，说明公司坏账准备计提是否充分；结合你公司结算模式，说明物业服务相关的应收账款增幅与公司物业服务通过月度、季度或年度结算的模式是否匹配；

公司回复：

1) 公司预期损失率的确定依据及合理性：

公司的应收账款没有重大融资成分，始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其减值准备。公司根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量（2017年修订）》规定，基于历史信用损失经验，同时结合历史数据收集期间的状况、当前状况以及对未来经济状况的预测，采用迁徙率法计算预期信用损失。具体过程如下：

a. 根据公司的历史经验，信息系统集成客户和物业服务及其他服务客户发生损失的情况存在显著差异，因此在根据账龄计算减值准备时区分两个不同的组合；

b. 计算历史期间的平均迁徙率。迁徙率是指在一个时间段内没有收回而迁徙至下一个时间段的应收账款的比例；

c. 根据迁徙率计算应收账款的历史损失率；

d. 基于谨慎性的原则，结合当前经济情况以及同行业可比公司情况调整，计算得出预期信用损失率。

公司会计政策为“本集团对于应收票据、应收账款、应收款项融资、其他应收款和合同资产，通常按照信用风险特征组合计量其损失准备。若某一对对手方信用风险特征与组合中其他对手方显著不同，或该对手方信用风险特征发生显著变化，对应收该对手方款项按照单项计提损失准备”。

公司根据客户经营状况、信用风险变化、往期回款等因素综合评估应收账款的信用风险。按组合计提坏账准备的应收账款，公司未见其信用风险与组合中其他对手方有显著不同，公司也与相关资产对手方就还款安排保持正常沟通，公司未见其信用风险特征出现显著变化。同时公司持续跟踪并评估应收账款对手方的信用风险，并结合客户的具体经营状况、历史回款及账龄情况、信用风险变化情况等因素综合评估了上述款项计提预期信用损失的充分性及合理性。

2) 对比同行业可比公司账龄分布及坏账计提情况

公司信息系统集成组合账龄分布及坏账计提情况：

单位：万元

账龄	2025年12月31日		
	账面余额	坏账准备	预期信用损失率 (%)
1年以内	39,030.23	2,088.31	5.35
1 - 2年	8,999.73	1,455.28	16.17
2 - 3年	8,018.24	2,156.58	26.90
3 - 4年	2,999.67	1,074.71	35.83
4 - 5年	611.43	491.31	80.35
5年以上	467.23	467.23	100.00
合计（注）	60,126.53	7,733.42	12.86

同行业可比公司账龄分布及坏账计提情况

单位：万元

华是科技	2025年12月31日		
	账面余额	坏账准备	预期信用损失率 (%)
1年以内	15,624.03	781.20	5.00
1 - 2年	8,701.16	870.12	10.00
2 - 3年	5,407.21	1,081.44	20.00
3 - 4年	3,507.90	1,753.95	50.00
4 - 5年	2,700.74	2,160.59	80.00
5年以上	1,353.29	1,353.29	100.00
合计（注）	37,294.34	8,000.59	21.45

单位：万元

杰创智能	2025年12月31日		
	账面余额	坏账准备	预期信用损失率 (%)
1年以内	31,725.89	951.78	3.00
1 - 2年	13,507.09	1,350.71	10.00
2 - 3年	9,719.15	1,943.83	20.00
3 - 4年	7,620.10	3,810.05	50.00
4 - 5年	2,744.33	2,195.46	80.00
5年以上	1,026.29	1,026.29	100.00
合计（注）	66,342.85	11,278.12	17.00

注：公司综合计提比例低系由于公司1年以内账龄账面余额比例高于同行业公司所致。

公司与同行业公司账龄分布比例如下：

	公司	华是科技	杰创智能
1年以内	64.90%	41.89%	47.82%
1 - 2年	14.97%	23.33%	20.36%
2 - 3年	13.34%	14.50%	14.65%
3 - 4年	4.99%	9.41%	11.49%
4 - 5年	1.02%	7.24%	4.14%
5年以上	0.78%	3.63%	1.54%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

从以上信息系统集成同行业可比公司预期信用损失率对比可见，除3-4年账龄段外，其他账龄段公司计提比例都高于同行业公司，公司之预期信用损失率

是按照历史情况采用迁徙率法计算，3-4年应收账款预期损失率较低主要是因为相关客户完成资金支付的审批进行回款导致。

公司物业服务及其他业务组合账龄分布及坏账计提情况

单位：万元

账龄	2025年12月31日		
	账面余额	坏账准备	预期信用损失率 (%)
1年以内	23,130.21	1,399.22	6.05
1至2年	8,777.64	815.29	9.29
2至3年	2,216.89	352.05	15.88
3至4年	402.71	101.36	25.17
4至5年	74.73	74.73	100.00
5年以上	79.68	79.68	100.00
合计（注）	34,681.86	2,822.33	8.14

同行业可比公司账龄分布及坏账计提情况

单位：万元

招商积余	2025年12月31日		
	账面余额	坏账准备	预期信用损失率 (%)
1年以内	216,667.59	1,809.44	0.84
1 - 2年	20,103.60	1,703.64	8.47
2 - 3年	12,334.44	3,610.43	29.27
3 年以上	16,574.65	14,477.00	87.34
合计	265,680.28	21,600.51	8.13

单位：万元

新大正	2025年12月31日		
	账面余额	坏账准备	预期信用损失率 (%)
1年以内	64,878.00	1,293.57	1.99
1 - 2年	11,408.24	1,140.82	10.00
2 - 3年	1,565.10	469.53	30.00
3 - 4年	143.97	71.99	50.00
4 - 5年	199.09	159.27	80.00
5年以上	7.51	7.51	100.00
合计	78,201.91	3,142.69	4.02

公司之预期信用损失率是按照历史情况采用迁徙率法计算，截至2025年12月31日，公司综合信用损失率高于同行业公司，对比各账龄段物业服务及其他业务同行业信用损失计提比例可见，账龄1年以内应收账款占公司应收账款66.7%，计提比例6.05%高于同行业0.84%以及1.99%，公司计提比例是谨慎的；账龄1-2年应收账款占公司应收账款比例25.3%，计提比例9.29%在同行业可比区间内。

综上，公司采用迁徙率法计算应收账款坏账准备符合企业会计准则的规定，预期信用损失率确定依据充分，公司应收账款坏账准备计提充分、合理。

3) 公司物业服务应收账款增幅与公司结算模式

公司物业服务主要包括多业主项目和单业主项目，多业主客户群体是住宅小区居民，结算方式包括：预付、月度、季度以及年度付款；单业主客户主要是针对政府以及企事业单位，该类项目公司在合同期限内按结算期确认收入及应收账款，结算周期从月度到年度不等。公司物业服务相关的应收账款增幅主要来自单业主项目，该类项目公司在合同期限内按结算期确认收入及应收账款，本年应收账款增幅与结算模式匹配，本年应收账款增加主要因为客户K、客户N、客户M等企事业单位因付款审批较慢导致应收增加，相关收入较为稳定。上述公司是政府事业单位、国有控股平台企业，自身信用状况良好，未查询到其经营、财务状况等相关的负面新闻及其因拖欠款项被诉讼等的情形。公司未识别到上述公司信用风险特征与组合中其他对手方显著不同或其信用风险特征发生显著变化，已经按照组合计提坏账准备。

(4) 结合账龄1年以上应收账款大幅增加的原因及合理性，说明主要欠款方的资信情况、期后回款情况，是否存在经营或信用恶化、涉及大量诉讼等回款风险，前期收入确认是否谨慎，坏账计提是否充分；

公司回复：

报告期末，公司1年以上应收账款账面余额33,120.48万元，2024年末21,931.55万元，增长11,188.93万元，增幅51%。公司1年以上应收账款前十大情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款账面余额	1年以上账面余额	款项性质	坏账准备余额	尚未支付原因	期后回款
客户I	5,079.77	4,436.53	信息系统集成项目款	1,160.73	国有企业审批流程长，期后已陆续回款。	178.57
客户J	2,731.70	2,514.10	信息系统集成项目款	642.04	政府平台项目，期后已回款。	2,731.70
客户D	1,960.72	1,781.31	信息系统集成项目款	297.64	国有企业审批流程长。	-
客户K	4,149.34	1,616.36	物业服务费	303.40	国有企业审批流程长，期后已陆续回款。	940.96
客户O	1,600.00	1,600.00	信息系统集成项目款	258.72	终端客户为国有企业，国有企业审批流程长。	-
客户B	3,293.17	1,363.18	信息系统集成项目款、物业服务费、零售业务款	321.18	付款流程审批中，期后已陆续回款。	865.57
客户P	1,266.33	1,266.33	信息系统集成项目款	453.73	终端客户为政府，政府单位审批流程长。	-
客户N	1,997.54	1,259.28	信息系统集成项目款、物业服务费	294.70	政府单位审批流程长，期后已陆续回款。	209.52
客户Q	1,228.03	1,199.85	物业服务费	120.20	国有企业审批流程长，期后已陆续回款。	982.79
客户R	820.60	820.60	信息系统集成项目款	132.69	终端客户为国有企业，国有企业审批流程长。	-
合计	24,127.20	17,857.54		3,985.03		5,909.11

上述客户主要为大型央企及政府平台，信用较好，公司未查询到其经营、财务状况等相关的负面新闻及其因拖欠款项被诉讼等的情形，未见其信用风险与组合中其他对手方有显著不同或该对手方信用风险特征发生显著变化；欠款时间较长主要系受自身资金安排因素影响，公司也与其就还款安排保持正常沟通。公司持续跟踪并评估上述客户的信用风险，并结合客户具体经营状况、历史回款及账龄情况、信用风险变化情况等因素综合评估了上述款项计提坏账准备的充分性。同时，如问题（3）中回复，公司坏账准备计提比例也与同行业可比。

报告期末，针对信用风险与组合计提对手方信用风险显著不同的客户，账面余额合计472.52万元，公司已单项计提坏账准备。

针对信息系统集成收入，公司根据销售合同向客户交付定制化信息系统集成解决方案，具体是在客户指定地点交付硬件设备（包括嵌入式软件，如适用）。公司在硬件设备完成安装、调试及客户验收时确认收入。对于合同中包含可明确区分的独立软件许可授权，本公司于软件许可交付且客户获得控制权时确认收入；对于与硬件设备相关的售后维护服务，公司在约定的服务期内确认收入。

针对物业收入，对于采用包干制模式管理的物业项目，在合同约定的服务期限内确认收入；对于采用佣金制模式管理的物业项目，公司作为代理人，在相关代理服务完成，按合同约定比例确认收入；对于物业增值服务，公司在服务实际提供完成且客户取得控制权时确认收入。

上述收入确认依据为经客户确认的验收单、结算单等，收入确认金额可验证、可核查。同时，基于公司在项目承接以及执行阶段所了解的信息和评估，相关客户主要为各级政府部门、大型央企等，客户自身信用状况良好，预计相关对价很可能收回。上述收入确认方法符合《企业会计准则》的相关规定，收入确认具有谨慎性。

（5）结合你公司PPP项目（如青岛西海岸新区智慧社区项目）的结算条款、保底结算安排及目前的回款情况，说明相关金融资产或无形资产模式的会计处理是否合规，是否存在因回款不达预期导致减值计提不足的情形；

公司回复：

根据项目合同，PPP项目分为建设期及运营期：

1) 建设期内,公司以单个小区、社区、街区、软件等安装调试完成且能够达到可使用状态而提报验收。业主方客户S聘请第三方监理单位对设备安装调试、试运行及验收予以监理,依据设备现场检查情况以及试运行情况明确单个小区、社区、街道、数据中心及软件是否合格,并根据合同价格及完成数量核定产值金额,据此在当期确认营业收入并结转成本。截至报告期末,公司累计确认建设期收入52,233.28万元,结转成本34,805.01万元;

2) PPP项目于2024年2月完成竣工备案并进入运营期。运营期内,项目运行维护收入主要包括网络链路费收入、云资源租赁服务以及软硬件运行维护收入。网络链路以及云租赁分别为单项履约义务,各自在运营期内按服务进度确认归属于当期的收入。截至报告期末,公司累计确认运维期收入3,732.92万元,结转成本2,711.19万元。

3) 根据合同约定,项目自2025年进入回款期,项目回款情况良好,2025年末应收项目回款19,696.52万元,截至目前,已累计收到回款16,848.26万元(85.54%),剩余2,848.26万元预计于本年12月底前收回,公司未识别到因不达预期导致减值计提不足的情形。

公司针对PPP项目收入确认事项采用《企业会计准则第14号—收入》进行会计处理。公司已研读《企业会计准则解释第14号—关于社会资本方对政府和社会资本合作(PPP)项目合同的会计处理》(“解释第14号”)的相关准则条款,并经审慎评估判定,本次PPP项目协议不在解释第14号准则适用范围之内。

公司与政府主管单位签订合约,为其提供定制化信息系统集成整体解决方案。待公司完成资产交付部署工作并经政府主管单位验收合格后,对应底层资产的控制权及所有权权益即转移至该政府主管单位;上述资产由政府主管单位自行持有、运营以开展公共服务业务,公司不承担任何公共服务属性相关履约义务。政府主管单位另行委托公司在质保运维期内提供运维维保服务,公司仅作为外包运维服务商,负责保障相关资产平稳、安全、高效运行。

综上,无论是PPP项目建设期还是运维期,政府主管单位均为公司所交付商品及提供服务的合同客户;该PPP项目全部收入均按照《企业会计准则第14号—收入》核算。

(6) 量化分析报告期内经营活动产生的现金流净额与营业收入之间的勾稽关系，说明公司连续多年经营活动现金流净额为负的原因及合理性。

公司回复：

2025年及2024年公司营业收入与经营活动产生的现金流净额勾稽关系如下：

单位：万元

	2025年	2024年
一、营业收入	113,320.91	111,378.90
减：营业成本	89,901.27	88,863.69
税金及附加	481.84	318.39
销售费用	1,335.55	1,311.64
管理费用	7,156.09	5,618.51
研发费用	2,325.45	2,148.18
财务费用	650.07	714.76
其中：利息费用	3,464.00	2,995.60
利息收入	2,914.45	2,385.21
加：其他收益	327.18	211.42
投资收益	249.04	149.80
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	241.76	106.42
信用减值损失	(5,269.89)	(2,542.85)
资产减值损失	(2,714.24)	(2,169.28)
资产处置收益 / (损失)	3.20	(14.18)
二、营业利润	4,065.94	8,038.63
加：营业外收入	10.23	73.25
减：营业外支出	53.23	246.49
三、利润总额	4,022.94	7,865.39
减：所得税费用	732.80	1,600.01
四、净利润	3,290.14	6,265.39
加：信用减值损失	5,269.89	2,542.85
资产减值损失	2,714.24	2,169.28
固定资产 / 投资性房地产折旧	1,016.72	1,086.69
使用权资产折旧	233.58	205.23
无形资产摊销	19.70	30.79
长期待摊费用摊销	219.11	298.99
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的 (收益) / 损失	(3.20)	14.18
财务费用	3,464.00	2,995.60
投资收益	(249.04)	(149.80)

递延所得税资产增加	(1,328.87)	(373.44)
递延所得税负债（减少）/ 增加	(0.80)	486.91
存货的（增加）/ 减少	(531.61)	65.22
经营性应收项目的增加	(30,749.44)	(42,553.76)
经营性应付项目的增加	16,607.25	5,858.39
五、经营活动使用的现金流量净额	(28.34)	(21,057.47)

2025年及2024年，公司营业收入分别为113,320.91万元及111,378.90万元，公司净利润分别为3,290.14万元、6,265.39万元，2025年净利润较2024年下降2,975.25万元，主要系2025年将资本化上市费用转入当期损益导致管理费用增加1,537.58万元及信用减值损失增加2,727.04万元所致。2025年及2024年，经营性现金流净额分别为-28.34万元及21,057.47万元，在公司两年净利润均为正数的情况下，经营性现金流净额为负主要系经营性应收项目的增加分别为30,749.44万元及42,553.76万元。

经营性应收项目增加主要系公司业务规模保持稳定的同时，客户回款较慢所致。但应收账款均系基于正常商业合同及其条款确认，具有合理性。客户回款较慢，主要系公司客户多为国有企业和政府事业单位，其审批流程较长或因项目未完成整体审计未能付款，增加了期末应收账款规模。公司已采取积极措施加强回款管理并且在2026年1-6月份实现经营活动现金流量净额2,788.64万元。

综上所述，报告期营业收入与经营活动现金流量净额差异较大，符合公司实际经营情况，具有合理性。

2、关于资产负债率与偿债能力

报告期末，你公司合并资产负债率达74.06%，较期初增长1.81个百分点。2025年末，短期借款余额为16,187.82万元，一年内到期的非流动负债余额为6,693.97万元，期末货币资金余额10,467.70万元，其中受限资金235.01万元。此外，公司存在大额资产受限情况，受限资产账面价值合计83,456.31万元，占总资产的37.18%。

请你公司：

（1）结合公司业务模式、融资渠道及资金使用情况，说明资产负债率持续高企的背景下是否存在债务违约风险，结合公司短期债务规模、货币资金余额及经营活动现金流情况，量化分析公司的短期偿债压力，已采取和拟采取的

防范流动性风险的措施；

公司回复：

公司是信息系统集成解决方案服务提供商，专注于研发智慧城市建设相关的人工智能及大数据技术，同时将自主开发的解决方案应用于物业及社区生活服务领域。公司能够为客户提供智慧城市建设全方位数字化解决方案，业务布局涵盖智慧社区、智慧公安、智慧政务、智慧园区等领域，该等解决方案涵盖方案设计、信息系统开发、硬件及软件系统集成、维护服务等全流程。同时，公司面向社区及小区客户提供优质物业服务与社区生活服务，致力于打造“一刻钟便民生活圈”，提升社区服务便捷性与居民满意度。公司开展业务以自有资金为主，对于PPP项目、算力项目等合同规定回款周期较长的项目，公司取得了专项贷款以匹配资金收支。

公司主要融资渠道为定向增发及银行贷款。

1) 资产负债率

2025年末公司资产负债率为74.06%，较期初增长1.81%，主要原因如下：

a. 短期借款增加：于2025年，公司将从第三方客户取得的尚未到期的商业承兑汇票8,756.79万元，向银行贴现取得资金。根据《企业会计准则第23号——金融资产转移》，由于公司保留了该等应收票据所有权上几乎所有风险和报酬，应收票据不满足终止确认，公司将贴现取得的资金确认为一项金融负债（短期借款），导致短期借款大幅增加。截至2026年6月30日，其中8,028.60万元的应收票据已到期且已由票据义务人按时足额偿付，公司的短期借款相应减少。

b. 合同现金流错配：2021年公司承接PPP项目，该项目采用可行性缺口补助的BOT模式（建设-运营-移交），项目建设期需要以自身现金及外部融资先行投入，建设期结束后方会收到款项，导致现金流阶段性错配。

PPP项目由公司（社会资本方，出资90%）与客户C（政府方，出资10%）共同投资设立青岛西海岸智慧社区建设运营有限公司（以下简称“智慧社区公司”）。项目合作期限为10年（建设期2年，运营期8年），期满后无偿交付给政府方。项目投资预算为60,917.00万元，最终建设投资额60,083.40万元，其中自有资金12,183.40万元，银行贷款47,900.00万元。2022年3月公司与农行青岛西海岸

新区分行、兴业银行青岛分行签订银团贷款合同，贷款额度不超过4.79亿元，期限10年。截至2025年12月31日已提用贷款46,040.80万元。

PPP项目项目贷款的还款来源为项目运营期的政府可行性缺口补助及使用者付费，根据合同约定，政府付费机制已明确约定，合作方为地方政府，信用等级较高。该长期借款属于项目结构引发的阶段性财务特征，不代表公司持续经营能力或信用状况发生重大不利变化。截至2026年6月30日，公司已累计收到运营期款项16,848.26万元，公司积极通过加强回款管理、优化融资安排、审慎控制项目风险等方式，持续改善资产负债结构，保障公司健康稳健运营。

综上，公司目前无逾期未偿还债务，与主要银行保持长期稳定合作，公司资产负债率虽略高，但是不存在债务违约风险。

2) 短期偿债压力

2025年末，短期借款余额为16,187.82万元，一年内到期的非流动负债余额为6,693.97万元，短期有息负债合计为22,881.79万元；扣除已经到期的票据8,028.60万元后，短期有息负债为14,853.19万元，其中短期借款中无还本续贷金额为2,000万元，短期债务结构已实质性优化，实际偿债金额远低于账面数且还款日期比较分散。

2025年期末公司货币资金余额10,467.70万元（其中受限资金235.01万元），实际可动用资金充裕。截至2026年6月30日，公司已授信未使用的贷款额度为1,459.63万元，公司不存在紧迫的短期偿债需求。

2025年12月31日，公司经营活动产生的现金流量净额为负28.34万元，较2024年12月31日负2.1亿元增长99.87%。PPP项目运营期现金流持续回款，覆盖短期债务能力逐步增强，公司经营活动产生的现金流量净额逐步增加。截至2026年6月30日，经营活动产生的现金流量净额已达2,788.64万元。

综上，公司经营活动产生的现金流量稳步增长，短期借款不存在紧迫的偿债需求，短期偿债压力可控。

3) 公司采取的防范流动性风险的措施

a. 加强现金流预测与日常资金管理：建立月度滚动现金流预测机制，基于实际应收账款、应付账款、经常性支出及季节性因素提前识别资金缺口并安排融资。

b. 优化营运资金管理：加强应收账款催收与信用管理，成立专门清欠小组，持续关注款项回收，督促加强款项回收和责任落实；与关键供应商建立战略合作关系，协商更灵活的付款条款及付款周期。

c. 拓宽融资渠道：与主要银行保持深度合作，稳定融资来源；适时开展股权融资，优化资本结构，降低资产负债率。

d. 强化内部管理与信息化建设：通过系统实现资金可视化管理，提升决策效率。

综上，虽然公司前期面临经营现金流阶段性为负、资产负债率偏高的阶段性压力，但通过上述措施的有效落实，公司有能力将流动性风险控制在可承受范围内。随着各个项目回款推进，公司经营现金流已经为正。

(2) 说明大额资产受限的具体情况，包括受限资产涉及的科目、对应金额、受限原因及期限，是否存在丧失所有权的风险，分析大额资产受限对公司日常经营、融资能力及偿债能力的影响；

公司回复：

截至2025年12月31日公司受限资产明细如下：

单位：元

资产名称	资产类别	权利受限类型	账面价值	占总资产的比例%	发生原因
房屋	固定资产	抵押	28,107,841.51	1.25%	为补充流动资金，公司与中国建设银行股份有限公司青岛西海岸新区分行签订借款合同，并同时与其签订了最高额抵押合同。合同约定将位于黄岛区望江路500号的土地、厂房进行抵押。
土地使用权	无形资产	抵押	3,472,654.88	0.15%	为补充流动资金。公司与中国建设银行股份有限公司青岛西海岸新区分行签订借款合同，并同时与其签订了最高额抵押合同。合同约定将位于黄岛区望江路500号的土地、厂房进行抵押。
《区智慧社区、智慧街区项目和社会资本合作(PPP)合同》项下权益和收益权(包括但不限于项目运营收入以及财政可行性缺口补助资金等	合同资产、其他非流动资产	质押	553,262,688.80	24.66%	2022年3月25日，公司与中国农业银行股份有限公司青岛西海岸新区分行、兴业银行股份有限公司青岛分行签订了编号为农银团借字第3811012022032101号的项目融资银团贷款合同，合同约定全体贷款人同意向借款人提供总计本金额不超过人民币47,900.00万元的中长期贷款额度，其中中国农业银行股份有限公司青岛西海岸新区分行初始承贷额为43,110.00万元，兴业银行股份有限公司青岛分行初始承贷额为4,790.00万元，借款期限为2022年3月25日至2032年3月25日，资本金与银团贷款同比例到位并先于银行贷款投入使用，且项目实际进度与已投资额相匹配。截至2025年12月31日，本公司已借款460,408,000.00元。该笔贷款由瑞源控股集团有限公司提供保证担保，担保合同编号为2022-西海岸智慧社区银团保证-2，另外公司将在PPP合同项下的所有权益和收益为本次贷款提供质押担保。
《2024年中国联通浙江金华浙中人工智能算力中心二期智能算力租赁服务合同》项下应收账款	应收账款、合同资产、其他非流动资产	质押	162,721,114.29	7.25%	2024年11月公司与交通银行青岛中山路支行签订固定资产借款合同，并同时与青岛新时代物业服务有限公司、青岛瑞源智慧产业集团有限公司、青岛文达通科技股份有限公司与其签订了应收账款质押合同。合同约定：1、质押青岛文达通科

	产				技股份有限公司与客户A《2024年中国联通浙江金华浙中人工智能算力中心二期智能算力租赁服务合同》项下的所有应收账款；2、质押青岛新时代物业服务有限公司未来6年的对9个小区的多业主的物业费收费的所有应收账款；3、质押青岛瑞源智慧产业集团有限公司未来6年的对 16个小区的多业主的物业费收费的所有应收账款。本项目为上述第1项公司对客户A的应收账款的质押权。
应收物业费	应收账款	质押	10,175,490.29	0.45%	2024年11月公司与交通银行青岛中山路支行签订固定资产贷款合同，并同时青岛新时代物业服务有限公司、青岛瑞源智慧产业集团有限公司、青岛文达通科技股份有限公司与其签订了应收账款质押合同。合同约定：1、质押青岛文达通科技股份有限公司与客户A《2024年中国联通浙江金华浙中人工智能算力中心二期智能算力租赁服务合同》项下的所有应收账款；2、质押青岛新时代物业服务有限公司未来6年的对9个小区的多业主的物业费收费的所有应收账款；3、质押青岛瑞源智慧产业集团有限公司未来6年的对16个小区的多业主的物业费收费的所有应收账款。本项目为上述第2、3项对25个项目物业费所涉及应收账款的质押权。
已贴现未到期票据及电子债权凭证	应收账款、应收票据	质押	74,473,191.67	3.32%	公司将持有的商业承兑汇票及电子债权凭证贴现，因不符合金融资产终止确认条件，未终止确认该应收票据和及电子债权凭证，将贴现取得的资金确认为短期借款，该票据作为质押担保。
货币资金	货币资金	冻结	2,350,097.06	0.10%	主要系工程付款争议诉讼和物业赔偿责任纠纷导致的个别银行账户冻结。
总计	-	-	834,563,078.50	37.18%	-

通过上表可见大额受限资产主要是因为银行贷款产生的项目权益质押和房屋抵押。

1) 大额受限资产对日常经营的影响

a. 质押资产：整体有限且可控，受限资产中，占比最大的 PPP 项目权益质押（和房屋土地抵押均属于主动融资行为，这些资产仍由公司正常使用和运营。PPP 项目已于 2024 年 2 月转入运营阶段，项目正常回款，未因质押而中断运营。房屋和土地抵押期间仍可正常使用。

b. 货币资金冻结：冻结金额仅 235.01 万元，金额极小，不影响公司日常支付和员工工资发放。

c. 已贴现未到期票据及电子债权凭证质押：票据到期承兑后，对应的短期借款将终止确认，质押自动解除，不影响业务开展；截至 2026 年 6 月 30 日，已有 6,892.50 万元（该数为账面余额，上表中为账面价值）票据到期承兑，短期借款终止确认。

d. 应收物业费质押：应收物业费质押（1,017.55 万元）涉及 25 个物业项目未来 6 年的收费权，但物业服务作为基础民生业务，仍照常开展，收费权质押仅影响未来现金流归属，不改变服务供给。

综上，资产权利受限事项是维护公司正常运营的需要，对公司无不利的影响。

2) 大额受限资产对融资能力影响

公司大额资产受限公司新增抵押空间收窄：公司 37.18% 的资产已用于担保，可作为合格抵押物的优质资产（如无抵押房产、土地、设备）有限，未来若需大规模新增借款，可能面临银行授信审批时的抵质押物不足约束。尽管抵押空间收窄，但公司已与农业银行、兴业银行、建设银行、交通银行、北京银行、齐鲁银行、华夏银行等多家银行建立合作关系，银行对公司的整体信用状况仍持认可态度，公司的融资能力不会受限。2025 年期末公司货币资金余额 10,467.70 万元（其中受限资金 235.01 万元），实际可动用资金充裕。截至 2026 年 6 月 30 日，公司已授信未使用的贷款额度为 1,459.63 万元，公司不存在紧迫的短期偿债需求。

3) 大额受限资产对偿债能力的影响

a. 债务期限结构匹配：公司最大的一笔债务——PPP 项目银团贷款（期限 2022.3.25-2032.3.25），还款来源明确为项目运营期政府可行性缺口补助及使用者付费。贷款期限与项目运营期（8 年）基本匹配，不存在“短贷长投”的期限错配风险。资本金与银团贷款同比例到位并先于银行贷款投入使用，且项目实际进度与已投资额相匹配，银行对项目现金流的监控较为严格，还款计划有保障。

b. 短期偿债压力可控：公司实际的紧迫短期债务规模将远低于账面数，公司货币资金余额 1.04 亿元及 PPP 项目运营期回款已启动，短期偿债压力处于可控范围。

c. 交叉违约风险较低：主要负债均有明确的一一对应的还款来源和担保措施，不构成交叉违约风险。

综上，在日常经营层面，受限资产不影响公司核心业务开展；在融资能力层面，虽存在一定制约，但多元银行合作及推进 IPO 等举措提供了缓冲空间；在偿债能力层面，长期贷款与项目现金流匹配、短期紧迫债务不高，整体违约风险较低。

（4）补充披露报告期末对外担保的具体情况（总额 64,155.08 万元，主要为子公司 PPP 项目融资），包括被担保方名称、关联关系、担保金额、担保期限、是否有反担保措施等，说明被担保方是否具备偿债能力，你公司是否可能承担连带责任及相关预计负债的计提情况。

公司回复：

1）报告期末，母公司对外担保具体情况（合并范围内子（孙）公司）

单位：万元

序号	被担保人	关联关系	担保金额	担保期间		是否有反担保措施
				起始	终止	
1	青岛新时代物业服务有限公司	合并范围内子公司	1,000.00	2025/3/10	2030/3/9	否
2	青岛泽邦保安服务有限公司	合并范围内子公司	1,000.00	2025/1/13	2030/1/12	否
3	青岛西海岸智慧社区建设运营有限公司	合并范围内子公司	62,155.08	2032/3/22	2035/3/22	否
合计			64,155.08			

根据上表可见，公司并未给公司控股股东、实际控制人及其控制的企业提供担保。

2) 被担保方偿债能力分析

a. 青岛西海岸智慧社区建设运营有限公司 (PPP 项目公司): 该公司的核心资产是 PPP 项目合同项下的权益和收益权, 还款来源为项目运营期的政府可行性缺口补助及使用者付费。根据合同约定, 政府付费纳入财政预算, 信用等级较高。2025 年 4 月起已陆续收到政府付款, 运营状态正常。被担保方偿债能力强。

b. 青岛新时代物业服务有限公司: 作为物业服务企业, 其收入来源于稳定的物业管理费, 现金流相对稳定。2025 年其资产总额为 21,718.43 万元, 营业收入 21,885.59 万元, 净利润 1,481.90 万元。该被担保方经营稳健, 偿债能力强。

c. 青岛泽邦保安服务有限公司: 作为专业保安服务企业, 其业务具有长期合同特征, 现金流可预测。2025 年其资产总额为 5,476.52 万元, 营业收入 4,489.55 万元, 净利润 123.33 万元。该被担保方财务状况良好, 安保业务稳健, 偿债能力强。

3) 预计负债计提情况

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》, 公司对上述子(孙)公司提供的担保满足“财务担保合同”的定义。该等合同初始以公允价值计量, 后按照该准则所确定的损失准备以及初始确认金额扣除依据《企业会计准则第14号——收入》相关规定所确定的累计摊销额后的余额孰高进行计量。

公司未向上述子(孙)收取担保费, 考虑到该等被担保方的信用风险情况, 财务担保合同的公允价值不重大, 初始确认金额为0。对于财务担保合同, 信用损失应为企业就该合同持有人发生的信用损失向其做出赔付的预计付款额, 减去企业预期向该合同持有人、债务人或任何其他方收取的金额之间差额的现值。

报告期末, 公司评估未到期担保合同的预期信用损失。根据上述对被担保方的偿债能力分析, 被担保债务的存续期与还款来源相匹配且还款来源的信用等级较高、被担保方财务状况良好、偿债能力强, 发生违约的概率非常低, 和/或如果发生违约, 估计损失金额非常小, 因此公司认为该等财务担保合同的预期信用损失准备可以忽略不计, 未就此确认预计负债。

综上, 公司的对外担保全部为合并范围内子(孙)公司, 属于正常的集团内部融资支持行为。三家被担保方均具备良好的偿债能力, 其中核心子公司 (P

PP项目公司)拥有政府信用背书,物业和保安公司经营稳健,无需计提预计负债。

3、关于其他应收款

报告期末,你公司其他应收款账面余额6,859.68万元,坏账准备余额1,302.73万元,主要为押金保证金及代垫款,账龄一年以上占比57.42%。

(1)结合款项性质、账龄结构、欠款方信用风险、期后回款情况等,分析说明1年以上其他应收款的可回收性,以及坏账准备计提的充分性;

公司回复:

1) 1年以上其他应收款的款项性质及账龄结构

截至报告期末,公司其他应收款账面余额6,859.68万元,其中1年以上其他应收款余额为3,939.01万元(占总额的57.42%),具体构成如下:

款项性质	1年以上余额 (万元)	占比	主要形成原因
代垫款项	1,677.96	42.59%	物业项目代垫契税、水电、公共支出等
押金和保证金	2,175.99	55.24%	履约保证金、房租押金等
备用金	85.06	2.17%	员工项目开展备用金
合计	3,939.01	100.00%	

1年以上其他应收款的账龄分布如下:

账龄区间	余额(万元)	占比	坏账准备(万元)	坏账准备计提比例 (%)
1-2年	356.50	9.05%	35.65	10
2-3年	2,583.60	65.59%	516.72	20
3-4年	750.75	19.06%	375.37	50
4-5年	129.89	3.30%	103.91	80
5年以上	118.28	3.00%	118.28	100
合计	3,939.01	100.00%	1,149.93	29

2) 1年以上其他应收款的期后回款情况如下:

款项性质	1年以上余额(万元)	1年以上回款金额(万元)	回款比例(%)
代垫款项	1,677.96	232.90	13.88

押金和保证金	2,175.99	6.04	0.28
备用金	85.06	1.87	2.20
合计	3,939.01	240.81	6.11

3) 欠款方信用风险

针对欠款方的信用风险，公司通过查询企业信用信息公示系统、了解主要欠款方经营状况等方式进行了评估。主要债务人如欠款方A、欠款方B、欠款方C等，目前经营正常，公司未查询到其经营、财务状况等相关的负面新闻及其因拖欠款项被诉讼等情形，未发现重大违约风险。

4) 1年以上其他应收款可回收性分析

1年以上的其他应收款中，押金及保证金类余额占比55.24%，主要为房屋租赁押金、项目履约保证金等。相关合同仍在履行中，按照约定待合同期满或项目验收完毕后即可收回。欠款方主要为政府部门、大型国有企业或信誉良好的合作方，信用风险较低，回收确定性相对较高。

1年以上的代垫款项主要系代垫契税款项，其可回收性分析详见本回复问题（2）之说明。

5) 坏账准备计提的充分性

公司以预期信用损失为基础，对其他应收款进行减值会计处理并确认损失准备。预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。

其他应收款坏账准备计提方法分为按照信用风险特征组合计提和按照单项计提坏账准备两种。按照信用风险特征组合计提坏账准备时，根据公司的历史经验，不同细分客户群体发生损失的情况没有显著差异，因此公司将全部其他应收款作为一个组合，在计算其他应收款的坏账准备时未进一步区分不同的客户群体。对于单项计提坏账准备的，公司的判断标准是若某一对手方信用风险特征与组合中其他对手方显著不同，或该对手方信用风险特征发生显著变化，则按照单项计提损失准备。例如，当某对手方发生严重财务困难，应收该对手方款项的预期信用损失率已显著高于其所处于账龄区间的预期信用损失率时，对其单项计提损失准备。

公司其他应收款坏账计提情况如下：

单位：万元

账龄区间	2025年		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)

1年以内	2,920.67	152.79	5
1 - 2年	356.50	35.65	10
2 - 3年	2,583.60	516.72	20
3 - 4年	750.75	375.37	50
4 - 5年	129.89	103.91	80
5年以上	118.28	118.28	100
合计	6,859.68	1,302.73	19

同行业可比公司其他应收款坏账计提情况如下：

单位：万元

华是科技	31/12/2025		
	账面余额	坏账准备	计提比例（%）
1年以内	587.60	29.38	5
1 - 2年	85.34	8.53	10
2 - 3年	2057.34	411.47	20
3 - 4年	64.32	32.16	50
4 - 5年	71.92	57.54	80
5年以上	257.56	257.56	100
小计	3,124.09	796.64	25

杰创智能	31/12/2025		
	账面余额	坏账准备	计提比例（%）
账龄组合	27,999.66	1,163.04	4.15

综上，公司其他应收款坏账计提比例处同行业公司可比区间，公司坏账准备计提充分、合理。

（2）说明代垫款项的形成原因，是否具有真实交易背景和商业实质，款项长期未结算是否符合合同条款约定，欠款方与公司控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系或潜在关联关系，是否存在资金占用或利益输送等情形；

公司回复：

1) 代垫款项的形成原因及商业实质

截至报告期末，其他应收款中的代垫款项余额为2767.31万元，坏账准备余额629.02万元，主要形成原因如下：

a. 代垫欠款方B契税款，该款项形成系2020年8月，公司之子公司深圳宝生物业普宁分公司与欠款方B签订协议，在某住宅项目业主办理房产证时，由

欠款方B按房款 3%向业主收取契税款并代办房产证，后来由于税率降为 1.5%，欠款方B与业主、深圳宝生协商，该部分税差不再退还，而用于抵扣未来的物业费。同时，欠款方B同意用该项目未来停车收入优先清偿该部分垫付款。业主在与欠款方B确认契税抵扣款后，由双方签字盖章，业主可依据该协议至物业处办理物业费抵扣。在物业费抵扣时，公司挂账其他应收款。

截至报告期末，停车费整体回款情况良好，且公司持续与欠款方 B 就还款事宜保持正常沟通，不存在按账龄计提的坏账准备不充足的情形。

b. 代垫的物业水电费以及代垫的小区公共支出等，此类款项均属于物业服务合同项下的正常经营性代垫款项，其产生具有真实的业务背景和合理的商业逻辑。鉴于公司与业主之间存在持续的服务合同关系，代垫款项可通过日常物业费合并收取或专项催收等方式实现回收，路径清晰可控。从历史回收情况看，该部分代垫款项整体风险较低，不存在长期挂账或形成大额坏账的情形。

2) 关联关系及资金占用情况排查

公司对主要代垫款欠款方进行了关联关系核查，具体如下：

单位：万元

序号	欠款方名称	金额	占代垫款总金额比重	是否为关联方
1	欠款方B	1,542.22	55.73%	否
2	欠款方D	126.84	4.58%	否
3	欠款方F	71.11	2.57%	否
4	欠款方G	65.29	2.36%	否
5	欠款方H	63.30	2.29%	否
6	欠款方I	50.07	1.81%	否
7	欠款方J	45.44	1.64%	否
8	欠款方K	44.35	1.60%	否
9	欠款方L	37.63	1.36%	否
10	欠款方M	37.21	1.34%	否
合计		2,083.47	75.29%	

通过查询国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开信息，上述欠款方与公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或潜在关联关系；

综上，公司代垫款项均基于真实业务发生，资金流向清晰，不存在资金流向关联方或回流公司的情况；公司不存在通过代垫款形式进行资金占用或利益输送的情形。

(3) 列示其他应收款欠款方的名称、金额、账龄、款项性质、是否为关联方及期后回款情况，说明是否存在资金流向关联方或者回流公司的情况，是否存在利益输送情形。

公司回复：

1) 主要欠款方明细情况

截至报告期末，按欠款方归集的期末余额前五名的其他应收款情况如下：

单位：万元

序号	欠款方名称	金额	账龄	款项性质	是否为关联方	期后回款情况
1	欠款方A	2,000.00	2-3年	履约保证金	否	尚未收回，正在催收
2	欠款方B	1,556.20	1年以内； 1-2年； 2-3年； 3-4年； 4-5年	代垫款	否	已收回102.01万元
3	欠款方C	953.40	1年以内	履约保证金	否	尚未收回，正在催收
4	欠款方D	126.84	1年以内	代垫款	否	尚未收回，正在催收
5	欠款方E	84.00	1年以内	履约保证金	否	按合同约定，尚未到期
合计		4,720.44				

截至回复日，期后回款828.49万元，占报告日其他应收款余额12.08%，回款正常。

2) 资金流向核查情况

公司已对全部其他应收款的资金流向进行了逐笔核查，与关联方的往来主要是房租押金、代付水电费等款项，未发现资金在支付后又通过其他途径回流至公司或关联方的情况。

3) 是否存在利益输送的判断

公司其他应收款均具有真实交易背景，款项性质清晰；资金流向均为正常经营性支付，不存在资金流向关联方或回流公司的情况；公司不存在通过其他应收款进行利益输送的情形。

4、关于关联交易

报告期内，你公司实现营业收入113,320.91万元，同比增长1.74%；归属于母公司股东的净利润3,255万元，同比下降46.84%；扣非净利润3,076万元，同比下降49.48%。你公司整体毛利率分别为21.8%、21.4%、18.9%、19.9%，呈下滑趋势，且净利润连续两年下滑。

有关公开信息显示，你公司前五大客户变动频繁；你公司向控股股东瑞源集团及其关联方销售的毛利率及定价高于独立第三方，瑞源集团贡献的毛利润占你公司毛利润总额的比例高于其收入所占比例。

2025年，你公司预计日常性关联交易金额20,745.50万元，较2024年实际发生金额增长47.11%。

请你公司：

（1）结合业务结构、各项业务售价及成本构成、期间费用变动等因素，量化分析营业收入增长但净利润、扣非净利润下降的具体原因及合理性，是否与同行业可比公司存在显著差异；

公司回复：

公司主要产品收入成本及利润表项目列示如下：

单位：万元

类别/项目	营业收入	营业成本	毛利率%	营业收入比上年同期增减%	营业成本比上年同期增减%	毛利率比上年同期增减百分比
信息系统集成	51,421	37,151	27.75%	2.37%	-1.77%	3.04%
物业服务	48,796	40,064	17.89%	1.88%	2.59%	-0.57%
城市生活服务	12,363	12,011	2.85%	5.72%	9.84%	-3.64%
其他	741	675	8.87%	-52.41%	-35.90%	-23.46%

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	变动幅度
营业收入	113,321	111,379	1.74%
营业成本	89,901	88,864	1.17%
毛利率	20.67%	20.21%	-
销售费用	1,336	1,312	1.82%
管理费用	7,156	5,619	27.37%
研发费用	2,325	2,148	8.25%
财务费用	650	715	-9.05%
信用减值损失	-5,270	-2,543	107.24%

项目	2025年度	2024年度	变动幅度
资产减值损失	-2,714	-2,169	25.12%
净利润	3,290	6,265	-47.49%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	3,076	6,089	-49.48%

2025年度公司营业收入同比增长1.74%，2025年毛利率20.67%，较2024年度的20.21%基本持平，未发生重大波动。公司主营业务的核心盈利空间及成本结构保持相对稳定，营业收入略有增幅但净利润、扣非净利润却下降，其主要原因如下：

1) 信用减值损失及资产减值损失增加，直接影响当期利润

2025年公司信用减值损失和资产减值损失较去年同期分别增加107.24%、25.12%。公司按照一致的会计政策对应收账款及合同资产计提减值准备。报告期内应收账款及合同资产余额上涨，业务规模保持稳定的同时，客户回款较慢，公司已采取积极措施加强回款管理并且在2026年1-6月份实现经营活动现金流量净额2,788.64万元。

2) 因尚未获得境内监管机构备案审核通过，出于谨慎性原则，原拟资本化的上市相关费用于2025年一次性费用化，计入当期损益，导致期间费用大幅增加。

公司于2024年启动香港联合交易所有限公司主板上市筹备工作，累计发生上市相关专业服务及中介费用合计人民币1,794.50万元，由于截至报告日，与该项权益性交易相关的条件尚未完全满足。公司将该费用转入当期损益，导致2025年度期间费用总额较2024年度显著上升，直接压减了当期净利润。

综上，公司2025年净利润下降的主要原因系信用减值损失和资产减值损失增加及原拟资本化的上市相关费用于2025年一次性计入当期损益，该两项导致净利润大幅下降。

2025年同行业净利润和扣非后净利润增长率如下：

指标	文达通	华是科技	杰创智能
净利润	-47.49%	-2.92%	117.10%
扣非后净利润	-49.48%	-2384.65%	99.36%

综上，可比公司华是科技因信用减值损失大幅增加净利润有所下降，而杰创智能因营业收入增长，毛利率提高净利润大幅上升，而我公司因信用减值损

失和资产减值损失增加及原拟资本化的上市相关费用于2025年一次性计入当期损益导致净利润下降。每家公司影响利润的因素不同，因此2025年营业收入略有增加但净利润、扣非后净利润（扣非后净利润主要受净利润影响）下降具有合理性。

（2）列示近三年与控股股东瑞源集团及其关联方交易的具体明细，分项列示信息系统集成解决方案服务、物业服务、社区生活服务等各业务板块的销售金额、定价依据、毛利率等；

公司回复：

针对毛利率数据的口径差异，说明如下：港交所招股书披露的公司整体毛利率（如问题中提到的21.8%、21.4%、18.9%、19.9%），系按港交所口径（扣除税金及附加后）计算。公司在问询函回复中列示的所有毛利率，均按新三板披露口径（即扣除税金及附加前）计算。两者因计算口径不同，数值存在差异。

1）近三年各板块销售金额及毛利率情况：

单位：万元

项目	2023年		2024年		2025年	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
信息系统集成解决方案服务	676	24.6%	4,806	28.5%	3,837	28.0%
物业服务	2,224	33.9%	2,030	29.9%	1,733	23.8%
社区生活服务	802	-1.7%	693	15.9%	791	14.5%
其他	838	16.7%	811	14.1%	377	14.7%
合计	4,540		8,340		6,738	

2）关联方选择本公司作为供应商的原因

关联方选择公司作为供应商，主要是公司在以下几方面具有优势：

- a. 信息系统集成解决方案服务：公司以人工智能技术产业为支撑，近年来积累了大量信息系统集成相关项目经验，极具竞争优势。
- b. 物业服务：实际控制人及下属企业办公及经营场所的物业服务由青岛瑞源智慧产业集团有限公司、青岛新时代物业服务有限公司服务，本公司整体实力优于当地其他物业公司，因此关联方选择本公司作为服务企业。
- c. 餐饮服务：餐饮服务由青岛瑞源智慧产业集团有限公司下属的青岛新时代易生活餐饮有限公司提供，公司在食品安全管理上能严格把关，整体综合实力较强。相较于其他餐饮公司，选择我公司旗下的餐饮公司可享受更高质量、更高性价比以及更好的服务。

d. 新零售：主要为向关联方销售货物。青岛闻达客新零售有限公司与当地商超相比产品优、性价比高、服务优，因此集团及其他子公司过节福利及日常酒水选择由闻达客提供。

3) 公司与关联方交易定价依据：

公司制定了《关联交易管理制度》，要求公司与关联方之间发生的关联交易必须符合公平、公正、公开的原则，关联交易在定价方面严格执行制度相关规定。公司通过比价、询价、成本加成、与无关联第三方交易价格比较等方式定价，信用政策同其他无关联企业，价格公允，不存在利益输送或通过关联交易调节利润的情形。

关联方通过正常比价等方式选用公司。一方面关联方可通过公司享有更优质的服务，同时公司通过关联方交易也可获得一定的收益。公司所有关联交易均遵循市场定价原则。其中承接关联方的物业项目，大部分为高端居民小区及商业地产项目，无关联第三方交易价格均与关联方一致，该类高档项目毛利水平较高；公司承接的关联方系统集成项目毛利已通过非关联客户项目验证，具备商业合理性，跟客户是否关联方无关。

综上，公司建立了关联交易管理制度，明确权限与流程，防范违规操作，年初对全年的关联交易预计并上会审核通过。公司与瑞源集团及其关联方的关联交易定价具有公允性，公司不存在通过关联交易虚增业绩或利益输送的情况。未来，我们将进一步巩固公司市场领导地位，持续扩大业务规模，降低关联交易占比。

(3) 说明你公司对瑞源集团销售的各业务板块毛利率均高于独立第三方、且瑞源集团贡献毛利润占比高于收入占比的具体原因，特别是 2024 年社区生活服务对关联方的毛利率约为对独立第三方销售毛利率 3 倍的合理性；结合青岛市与山东省其他地区同类物业的收费区间、你公司非关联方位于青岛的同类物业收费标准及成本构成等，进一步量化分析地域因素是否能完全解释上述定价及毛利率的显著差异；

公司回复：

1) 业务结构差异导致关联方项目毛利高于非关联方

单位：万元

项目	2023年			2024年			2025年		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
信息系统集成解决方案服务									
—瑞源集团及关联方	676	166	24.6%	4,806	1,371	28.5%	3,837	1,074	28.0%
—其他	52,855	11,472	21.7%	45,426	11,040	24.3%	47,584	13,191	27.7%
物业服务									
—瑞源集团及关联方	2,224	754	33.9%	2,030	607	29.9%	1,733	413	23.8%
—其他	42,812	7,695	18.0%	45,866	8,235	18.0%	47,063	8,319	17.7%
社区生活服务									
—瑞源集团及关联方	802	-14	-1.7%	693	110	15.9%	791	115	14.5%
—其他	8,623	454	5.3%	11,002	649	5.9%	11,572	237	2.1%
其他									
—瑞源集团及关联方	838	140	16.7%	811	114	14.1%	377	56	14.7%
—其他	2,718	920	33.9%	745	389	52.2%	363	14	4.0%
关联方合计	4,540	1,046	23.0%	8,340	2,202	26.4%	6,738	1,658	24.6%
非关联方合计	107,007	20,542	19.2%	103,039	20,313	19.7%	106,583	21,762	20.4%
总计	111,546	21,588	19.4%	111,379	22,515	20.2%	113,321	23,420	20.7%
关联方占比	4.1%	4.8%		7.5%	9.8%		5.9%	7.1%	

各板块关联方以及第三方毛利率差异商业原因分析如下：

a. 社区生活服务板块——关联方毛利率约为独立第三方3倍的原因（以2024年为例）

2024年，公司社区生活服务对关联方销售毛利率为15.9%，对独立第三方为5.9%，差异较为明显，主要系当年公司向关联方与非关联方销售的产品属性、业务模式存在差异，两类业务对应不同的毛利水平：

关联方销售：公司本年销售给关联方的主要是节假日福利标品采购：集团关联方于2024年集中采购春节、妇女节、儿童节、中秋节等节日福利，主要是标品为主，公司采购相关标品，运输及销售过程中无损耗，因此能够维持稳定且合理的毛利水平，该毛利率处于合理区间；

非关联方销售：公司本年销售给非关联方的主要是生鲜类产品及餐饮服务（采购生鲜食材加工后提供给客户），该项收入占比较高，生鲜产品具有鲜活性及易腐性，在运输、存储及销售环节产生合理损耗，因而毛利相对标品而言较低。

综上，公司2024年社区生活服务对关联方的毛利率约为对独立第三方销售毛利率3倍主要是销售产品属性不同，毛利不同。公司关联交易定价严格遵循独立交易原则且价格公允，不存在利益输送情形。

b. 信息系统集成解决方案服务板块

该板块关联方与独立第三方毛利率差异主要受个别大型项目结构影响：

2023年，非关联方项目中，某超算平台项目（收入7,300万元，毛利率8.87%）和某大数据算力中心建设项目（收入5,299万元，毛利率16.58%）因硬件设备占比较高，拉低了非关联方整体毛利水平，而当年关联方项目无此类低毛利硬件集成项目，因此关联方毛利率（24.6%）高于非关联方（21.7%）；

2024年，关联方住宅项目（收入2,803万元，毛利率28.66%）业务结构优化，以高附加值软件定制开发及技术服务为核心，边际成本低、复用性强，显著拉升关联方板块毛利率（28.5%），而独立第三方缺乏同类高毛利项目，故差异扩大；

2025年，关联方与非关联方毛利率已趋于一致，进一步说明历史差异为项目结构所致。

c. 物业服务板块

物业服务板块关联方毛利率高于独立第三方，主要源于业务结构中高毛利增值业务占比不同：

物业增值服务（如资产运营、能源管理）依托现有场地和存量团队开展，固定成本已由基础物业服务分摊，边际成本较低，因此毛利率天然较高；

关联方项目中，资产运营业务占比较高，例如名嘉国际办公大楼的取暖制冷业务，通过精细化管理（如分时控制、根据天气动态调节）实现成本优化，盈利能力较强；

此外，关联方之间基于长期合作信任，更倾向于将高附加值的增值业务委托予公司运营，而独立第三方项目通常仅约定基础物业服务，较少包含此类高毛利增值内容，从而形成毛利率差异。

结论：综上，公司关联方毛利率高于独立第三方、毛利贡献占比高于收入占比，系各板块中高毛利专项业务或增值业务集中在关联方渠道所致，属于业务结构差异。随着公司市场化拓展力度加大，独立第三方项目中高毛利业务占

比逐步提升，2025年集成服务板块差异已基本消除，物业服务差异亦在收窄，公司对关联方的业务结构和盈利贡献正趋于均衡。

2) 关于地域因素能否完全解释关联方与非关联方毛利率差异的分析说明

每平方米物业收费情况

单位：元

项目	2023年			2024年			2025年		
	整体收费	青岛市	山东省其他城市	整体收费	青岛市	山东省其他城市	整体收费	青岛市	山东省其他城市
住宅物业	1.48	1.57	1.00	1.47	1.59	1.00	1.50	1.61	1.24
瑞源集团及关联方	2.07	2.07	不适用	2.09	2.09	不适用	2.05	2.05	不适用
独立第三方	1.43	1.51	1.00	1.42	1.53	1.00	1.45	1.54	1.24
商用物业	4.02	4.02	不适用	4.06	4.06	不适用	4.06	4.07	不适用
瑞源集团及关联方	4.72	4.72	不适用	4.89	4.89	不适用	4.90	4.90	不适用
独立第三方	3.68	3.58	不适用	3.67	3.57	不适用	3.67	3.57	不适用
园区	4.57	4.57	不适用	4.54	4.54	不适用	4.54	4.54	不适用
瑞源集团及关联方	4.57	4.57	不适用	4.54	4.54	不适用	4.54	4.54	不适用
独立第三方	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用

上表中2023年及2024年整体收费列的数据为招股书中披露的瑞源集团及关联方与独立第三方项目收费标准，其他数据在招股书中未披露，为本次补充。每平方米物业费的统计维度为开发商属性（即项目系由关联方开发或非关联方开发），而关联交易披露口径系以服务对象/交易对手方是否为公司关联方为界定标准。两者存在本质区别——如多业主住宅项目，开发商虽为关联方，但物业服务对象为分散的小业主，该部分收入在会计处理上并不认定为关联交易。因此，上述收费标准表格所反映的“项目端”差异，无法直接平移用于解释“交易端”关联方毛利率高于非关联方的情况。

a. 收费标准的地域差异客观存在，但影响有限

根据弗若斯特沙利文数据，2023年青岛市住宅物业平均收费区间为1.0—2.5元/m²/月，商用物业为4.0—8.0元/m²/月；山东省其他城市住宅为0.6—2.0元/m²/月，商用为2.0—8.0元/m²/月。从区间来看，青岛市的下限和上限均高于省内其他城市，确实存在“青岛溢价”。

然而，收费标准的地域差异主要体现在基础物业服务定价层面，而公司关联方毛利率高于非关联方的主要原因在于业务结构差异——即高毛利的增值业务（如社区团购、资产运营、能源管理等）在关联方业务中占比较高，而非基

础物业费的单价差异。即便同处青岛市，关联方与独立第三方项目的基础物业费差异幅度远小于毛利率差异幅度，故地域因素可部分解释基础物业费定价差异，但无法完全解释整体毛利率的显著差距。

b. 关联方与非关联方同类业务在青岛本地的成本结构基本可比

公司位于青岛市的关联方项目与非关联方项目，在以下成本要素上不存在显著差异：

- 人工成本（均参照青岛市最低工资标准及行业薪酬水平）；
- 能源及物料采购成本（执行相同采购标准）；
- 管理及行政费用分摊（均按公司统一的内部分摊规则执行）。

因此，成本侧地域因素带来的差异微乎其微，毛利率差异的主要来源为收入结构差异，即高毛利增值业务集中在关联方渠道，而非由地域因素导致的基础物业费定价差异。

综上，青岛市较省内其他城市存在一定的物业管理费“地域溢价”，该因素在一定程度上支撑了公司整体在青项目的收费水平，但其影响主要体现在基础物业服务单价上，且幅度有限。而关联方毛利率显著高于独立第三方，核心驱动因素为各板块高毛利增值业务关联方中的集中分布（如社区生活服务中的大宗节假日团购、啤酒节项目；信息系统集成中的高附加值软件部分；物业服务中的资产运营及能源管理业务等），地域因素仅能部分解释基础物业费差异，无法完全解释整体毛利率的大幅差距。公司在招股书中亦未将地域因素作为毛利率差异的唯一或核心解释，业务结构差异才是根本原因。

（4）结合2025年预计日常性关联交易金额较2024年大幅增长47.11%的情况，说明你公司对关联方依赖是否将持续加深，是否影响你公司面向市场独立经营的能力。

公司回复：

2024年、2025年实际日常性关联交易金额

单位：万元

性质	2024年	2025年	增幅
	收入	收入	
信息系统集成解决方案服务	4,806	3,837	-20.2%
物业服务	2,030	1,733	-14.7%
社区生活服务	693	791	14.2%
其他	811	377	-53.5%
关联方交易合计	8,340	6,738	-19.2%

性质	2024年	2025年	增幅
	收入	收入	
营业收入合计	111,379	113,321	
关联方交易占比	7.5%	5.9%	

1) 关于关联交易金额变动趋势的说明

2025年预计日常性关联交易金额较2024年大幅增长系前期预测性指标，而公司2025年实际发生的日常性关联交易金额为6,738万元，较2024年实际发生的8,340万元下降19.2%。且关联方交易占比从2024年的7.5%下降到2025年的5.9%。因此，实际数据显示公司关联交易规模呈收缩态势，表明公司对关联方的业务依存度并未上升。

2) 关联交易产生的合理性与必要性

公司关联交易的形成具有客观商业背景，并非出于对关联方的被动依赖，而是基于以下战略协同因素：

地理区位优势：公司与瑞源集团总部同处青岛市，关联方在当地拥有丰富的物业资产组合，这为公司就近提供物业服务及社区生活服务创造了天然合作机会，符合成本效益原则。

长期稳定的服务关系：在过往经营期间，公司作为关联方开发物业的唯一物业服务供应商，以及信息系统集成解决方案和社区生活服务的重要供应商，系凭借自身服务质量与专业能力赢得关联方信任，双方形成的是双向选择、互利共赢的合作模式，而非单方依附。

业务来源的多样性：公司除关联方业务外，亦积极拓展第三方物业项目及市场化服务，关联交易收入占总收入比例合理且呈下降趋势。

3) 对公司独立经营能力的影响评估

2025年关联交易实际金额同比显著下降，且关联交易的发生基于合理的商业逻辑和市场化定价原则，公司拥有独立的市场拓展团队，具备面向市场自主获取业务的能力。

综上，关联交易既未持续加深公司对关联方的依赖，也不影响公司面向市场的独立经营能力。未来公司将继续严格控制关联交易规模，坚持市场化、规范化运作，确保公司经营的独立性和可持续发展。

青岛文达通科技股份有限公司

2026年7月14日



关于对青岛文达通科技股份有限公司的年报问询函回复的

专项说明

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“本所”或“我们”)接受青岛文达通科技股份有限公司(以下简称“公司”)的委托,按照中国注册会计师审计准则(以下简称“审计准则”)审计了公司2025年12月31日合并及母公司资产负债表,2025年度的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司股东权益变动表以及相关财务报表附注(以下简称“财务报表”),并于2026年4月23日出具了无保留意见的审计报告(报告号为毕马威华振审字第2618572号)。我们的目标是对财务报表整体是否不存在由于舞弊或错误导致的重大错报获取合理保证。我们审计的目的并不是对上述财务报表中的任何个别账户或项目的余额或金额、或个别附注单独发表意见。

本所根据公司转来《关于对青岛文达通科技股份有限公司的年报问询函》(公司一部年报问询函【2026】第104号)(以下简称“年报问询函”)中下述问题之要求,以及与公司沟通、在上述审计过程中获得的审计证据,就有关问题作如下说明(本说明除特别注明外,所涉及公司财务数据均为合并口径):

目录

1、关于应收账款及合同资产	1
3、关于其他应收款	16

1、关于应收账款及合同资产

报告期内，你公司实现营业收入113,320.91万元，同比增长1.74%，其中物业服务收入较上期增加1.88%。

应收账款期末账面价值为95,280.91万元，较期初增长60.98%。“组合-物业服务及其他业务”相关的应收账款较上年增加25.25%，其中：1年以内应收账款较期初增加15.34%，1年以上应收账款较期初增加51.28%。

减值计提方面，你公司2025年计提信用减值损失5,269.89万元，较上年同期增长107.24%。其中，按组合计提坏账准备的应收账款中，1-2年账龄的应收账款余额为17,777.37万元，信息系统集成和物业服务的预期信用损失率分别为16.17%和9.29%。

合同资产期末账面余额为40,345.43万元，较期初增长52.21%。此外，你公司2025年经营活动产生的现金流量净额为-28.34万元，连续多年为负。

请你公司：

（1）结合公司所处行业特点、业务模式、信用政策及同行业可比公司情况，详细说明应收账款及合同资产期末余额大幅增长且增速远高于营业收入增速的原因及合理性，是否存在放宽信用政策以突击确认收入的情形；说明应收账款与合同资产的区分标准，结合信用政策、回款能力等说明合同资产大幅增加的具体原因。

公司回复：

公司应收账款及合同资产增速高于营业收入，主要系公司客户多为国有企业和政府事业单位，本公司在业务开展前，审慎开展项目评审程序，经过评估，所合作项目多为当地政府以及大型央企支持项目，例如各级政府部门及事业单位、三大电信运营商、山东省大型国有企业等。相关项目可执行度好，属于优质项目，公司基于丰富的行业经验，通过公开招投标以及竞价等方式获取了相关项目，通过过往与相关国有企业和政府事业单位群体的历史合作情况来看，相关客户群体信用状况良好，历史上未发生因客户自身信用风险原因而导致应收账款发生重大实际损失的情况。由于国有企业和政府事业单位审批流程较长或因项目未完成整体审计，导致本年部分已验收项目截至2025年12月31日尚未回款，从而导致2025年末应收账款及合同资产增速高于营业收入。

同行业公司普遍面临以上情况，例如胜软科技2025年末应收账款以及合同资产余额占2025年度营业收入的比例为103.2%，杰创智能2025年末应收账款以及合同资产余额占2025年度营业收入的比例为67.70%，瑞聚股份2025年末应收账款以及合同资产余额占2025年度营业收入的比例为66.40%。公司2025年末应收账款以及合同资产余额占2025年度营业收入的比例为105.70%，公司比例高于同行业公司比例，主要是公司PPP、算力等项目回款周期为建设期完成后5-8年导致，扣除公司PPP、算力等项目截至2025年末应收账款以及合同资产27,913.09万元后，公司比例为81.1%，在同行业的比例范围内。

报告期内，公司的信用政策如下：

1）信息系统集成：根据合同约定的回款周期进行结算，大部分为项目验收时结算至90%-97%，验收完工后在5年内支付剩余款项；对于PPP项目等，相关款项在5-8年内支付；

2）物业服务：月度、季度或年度结算；

3) 城市生活服务：大部分为实时结算。

相比2024年度，公司信用政策保持稳定，未发生显著变化，报告期内不存在放宽信用政策突击确认收入的情形，详见问题1（2）报告期末信息系统集成、物业服务及其他业务板块应收账款账面余额前五名信息。

根据《企业会计准则第14号——收入》（财会[2017]22号）的规定，企业拥有的、无条件（即，仅取决于时间流逝）向客户收取对价的权利应当作为应收款项单独列示。合同资产，是指企业已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素。公司应收账款与合同资产的具体划分依据如下：

应收账款核算内容：根据合同约定无条件收取对价的应收账款，该类应收账款根据合同约定尚无继续履约义务。

合同资产核算内容：根据合同约定工作任务已经完成，但该等款项的取得条件需完成项目整体审计、质保期内未发生质量问题、运维期考核等，即该等款项取得尚需根据合同约定履约后续合同义务。

综上，应收账款与合同资产的核算内容符合企业会计准则的规定。

公司合同资产-流动部分期末账面余额为40,345.43 万元，较期初增加13,839.49 万元，较期初增长52.21%，主要是合同资产-非流动部分转入流动部分导致。公司合同资产-流动及非流动合计总体呈下降趋势，合计期末账面余额较期初下降6,517.19万元，明细如下：

单位：万元

	2025年	2024年	变动
流动部分	40,345.43	26,505.94	13,839.49
非流动部分	61,875.71	82,232.39	(20,356.68)
合计	102,221.14	108,738.33	(6,517.19)

报告期末，公司合同资产余额相对较大，主要系根据项目验收及结算条款，公司尚未获取无条件收款权所致。但主要对手方为政府机构及大型央国企，信用情况良好，回款能力强。截至2025年12月31日合同资产余额前三大占合同资产（流动及非流动部分合计）比例为78.64%，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	账面余额	坏账余额	主要合同规定的信用政策
客户S	55,604.85	278.58	自运营期第一年至运营期第八年支付，需完成竣工验收报告、审计决算、每年绩效考核等工作之后且运营期满一年后方可拨付。
客户A	15,988.99	2,424.34	合同款项平均分60期按月支付，每月客户对运维执行情况等予以考核，考核通过后付款。
客户J	13,262.17	3,579.01	验收合格后付至合同价款的 40%，自验收合格之日起满一年且审计完成后付至审计定案值的 70%，自验收合格之日起满两年且审计完成后付至审计定案值的 97%，工程竣工验收合格满三年且无质保问题付至审计定案值的 100%。
合计	84,856.01	6,281.93	

（2）分别列示报告期末不同业务板块（信息系统集成、物业服务等）应收账款账面余额前五名的名称、对应业务内容、欠款方成立时间、开始合作时间、合同约定的回款时间、已确认的销售收入、账龄、欠款额、已计提的坏账准备及期后回款情况等，说明以上欠款方是否与你公司、实际控制人、持股5%以上股东、董监高等之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系；

公司回复：
报告期末信息系统集成、物业服务及其他业务板块应收账款账面余额前五名信息如下：

信息系统集成板块：

单位：万元

公司名称	账面余额	业务内容	欠款方成立时间	开始合作时间	信用政策	25年已确认销售收入	账龄	已计提坏账	截止630期后回款	未回款的原因以及公司应对
客户F	24,951.21	信息系统集成项目款	2017年1月22日	2025年2月11日	2024年度： 无 2025年度： 项目1： 合同签订付50%，根据项目交付进度据实结算； 项目2： 合同签订付40%，货到验收后付60%。	28,708.16	1年以内	1,334.89	7,016.04	未回款原因： 国有企业审批流程长，期后已陆续回款； 公司应对： 安排专人定向对接关键岗位，动态跟进付款审批各节点流转状态，及时协调疏通卡点，推动审批提速落地。
客户I	5,079.77	信息系统集成项目款	1999年8月23日	2019年12月17日	2024年度： 项目1： 项目验收合格后支付合同额的100%； 项目2： 项目验收通过并经三方审计公司审核项目收支无问题后向我公司支付项目总金额的100%。 2025年度： 项目1： 合同价款分3期支付。 第1期在合同签订后且经甲方审计通过60个工作日内，由甲方向乙方支付合同总价的30%； 第2期在项目初验结束后且经甲方审计通过60个工作日内，由甲方向乙方支付合同总价的40%； 第3期在项目终验结束后且经甲方审计通过60个工作日内，由甲方向乙方支付合同总价的30%。	1,134.88	1年以内 1-2年 2-3年	1,160.73	178.57	未回款原因： 央企审批流程长，期后已陆续回款； 公司应对： 安排专人积极推动终端客户审计结算，目前终审完毕，正在走付款流程，预计7月底前回款

客户C	4,858.83	信息系统集成项目款	2009年4月8日	2021年9月30日	2024年度 项目1: 按项目进度支付合同价款,付款方式具体如下:项目合同签订后,发包人根据工程进度向承包人支付工程款,工程完工后最高拨付至合同价款的60%,待项目完工且经有关部门验收合格并出具审计报告后,无息支付至结算审计值的95%;结算审计值的5%作为质量保证金,质量保证期满且无质量问题的条件下无息付清 项目2: 分2期支付。合同签订之日起六个月内,支付合同额的50%;服务期满且经甲方验收合格后结合考核情况支付剩余款项。 2025年度: 项目1: 项目整体完工后且乙方提供的货物经甲方组织验收合格后,甲方最高支付至合同总金额的90%;剩余款项待质保期满后无息支付完毕; 项目2: 项目整体完工后且乙方提供的货物经甲方组织验收合格后,甲方最高支付至合同总金额的90%;剩余款项待质保期满后无息支付完毕。甲方按照给合同约定需要扣减的费用(包括但不限于乙方应承担的违约金、赔偿金及其他费用),在支付时予以扣除(根据项目结算审计结果据实结算),乙方无异议。	2,834.75	1年以内 1-2年 2-3年	260.42	428.65	未回款原因: 政府平台公司审批流程长,期后已陆续回款; 公司应对: 安排专人定向对接关键岗位,审计结算已经完成,目前在走付款流程。
客户A	3,647.19	信息系统集成项目款	2000年12月21日	2022年11月8日	2024年度: 项目1: 合同款项平均分60期支付,每期费用326万元,最后一期费用结算以合同剩余金额结算,且最终结算费用总额不得超出合同总额; 2025年度 项目1: 项目验收后支付全款。	-	1年以内 3-4年	368.84	3,077.25	未回款原因: 央企审批流程长,期后已陆续回款; 公司应对: 安排专人定向对接关键岗位,动态跟进付款审批各节点流转状态,及时协调疏通卡点,推动审批提速落地。

客户J	2,731.70	信息系统集成项目款	2022年10月20日	2023年9月10日	2023年度： 项目1： 验收合格后付至合同价款的 40%，自验收合格之日起满一年且审计完成后付至审计定案值的 70%，自验收合格之日起满两年且审计完成后付至审计定案值的 97%，工程竣工验收合格满三年且无质保问题付至审计定案值的 100%。	-	1年以内 1-2年 2-3年	642.04	2,731.70	未回款原因： 政府平台公司审批流程长，期后已回款；
合计	41,268.70					32,677.79		3,766.92	13,432.21	

物业服务及其他业务板块：

单位：万元

公司名称	账面余额	业务内容	欠款方成立时间	开始合作时间	信用政策	25年已确认销售收入	账龄	已计提坏账	截止630期后回款	未回款的原因以及公司应对
客户K	4,149.34	物业服务费	2012年10月17日	2021年7月1日	2024年度及2025年度： 季度回款	973.65	1 年以内 1-2 年 2-3 年	303.40	940.96	未回款原因： 年度财政资金实行统一统筹拨付，现阶段财政资金调度安排延后，待财政资金到位后支付； 公司应对： 对接客户及财政部门，实时跟踪资金拨付进度
客户B	2,430.09	物业服务费	1989年2月17日	2016年6月1日	2024年度及2025年度： 月度回款/季度回款/6个月账期回款/按服务进度回款	1,614.84	1 年以内 1-2 年	256.38	489.75	未回款原因： 付款流程审批中，期后已陆续回款 公司应对： 对接各关联加快付款审批
客户L	1,716.50	物业服务费	2002年9月11日	2015年8月1日	2024年度及2025年度： 月度回款/2个月账期回款/季度回款/按服务进度回款	1,501.41	1 年以内 1-2 年	128.46	509.02	未回款原因： 年度财政资金实行统一统筹拨付，现阶段财政资金调度安排延后，待财政资金到位后支付； 公司应对： 对接客户协助完善拨款材料，跟进拨付进度
客户M	1,610.38	物业服务费	1994年11月29日	2012年1月1日	2024年度及2025年度： 月度或季度回款	1,027.14	1 年以内 1-2 年 2-3 年	114.41	232.95	未回款原因： 年度财政资金实行统一统筹拨付，现阶段财政资金调度安排延后，待财政资金到位后支付；

										公司应对：对接客户跟进排款
客户N	1,319.04	物业服务 费	2005年3月14日	2016年 4月1日	2024年度及2025年 度： 季度回款	245.09	1 年以内 1-2 年 2-3 年 3-4 年 4-5 年	122.37	99.96	未回款原因：项目费用按属地分摊至下辖各村集体，各村集体资金实行独立核算、分批次统筹结算，各村资金拨付进度存在时间差，目前正同步跟进各村资金归集工作 公司应对：目前各村集体已经设置专项资金支付。
合计	11,225.35					5,362.13		925.02	2,272.64	

注：以上欠款方存在公司关联方，但系由于对方本身有该类业务采购需求，通过上述交易，一方面关联方可通过本公司享有更优质的服务，同时本公司通过关联方交易也可获得一定的收益。交易均具有商业实质及合理性，具体交易为关联方将其办公及经营场所的物业服务委托给公司之公司提供服务。关联方通过比价方式选取公司为其提供服务，交易定价方式采取成本加成与第三方相同，信用政策也主要为月度或季度回款与第三方相同，详见问题4。

(3) 结合应收账款账龄分布和欠款方资信情况，说明预期信用损失率的确定依据及合理性；对比同行业可比公司账龄分布及坏账计提情况，说明公司坏账准备计提是否充分；结合你公司结算模式，说明物业服务相关的应收账款增幅与公司物业服务通过月度、季度或年度结算的模式是否匹配；

公司回复：

1) 公司预期损失率的确定依据及合理性：

公司的应收账款没有重大融资成分，始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其减值准备。公司根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量（2017 年修订）》规定，基于历史信用损失经验，同时结合历史数据收集期间的状况、当前状况以及对未来经济状况的预测，采用迁徙率法计算预期信用损失。具体过程如下：

a. 根据公司的历史经验，信息系统集成客户和物业服务及其他服务客户发生损失的情况存在显著差异，因此在根据账龄计算减值准备时区分两个不同的组合；

b. 计算历史期间的平均迁徙率。迁徙率是指在一个时间段内没有收回而迁徙至下一个时间段的应收账款的比例。

c. 根据迁徙率计算应收账款的历史损失率

d. 基于谨慎性的原则，结合当前经济情况以及同行业可比公司情况调整，计算得出预期信用损失率。

公司会计政策为“本集团对于应收票据、应收账款、应收款项融资、其他应收款和合同资产，通常按照信用风险特征组合计量其损失准备。若某一对手方信用风险特征与组合中其他对手方显著不同，或该对手方信用风险特征发生显著变化，对应收该对手方款项按照单项计提损失准备”。

公司根据客户经营状况、信用风险变化、往期回款等因素综合评估应收账款的信用风险。按组合计提坏账准备的应收账款，公司未见其信用风险与组合中其他对手方有显著不同，公司也与相关资产对手方就还款安排保持正常沟通，公司未见其信用风险特征出现显著变化。同时公司持续跟踪并评估应收账款对手方的信用风险，并结合客户的具体经营状况、历史回款及账龄情况、信用风险变化情况等因素综合评估了就上述款项计提预期信用损失的充分性及合理性。

2) 对比同行业可比公司账龄分布及坏账计提情况

公司信息系统集成组合账龄分布及坏账计提情况：

单位：万元

账龄	2025年12月31日		
	账面余额	坏账准备	预期信用损失率 (%)
1年以内	39,030.23	2,088.31	5.35
1 - 2年	8,999.73	1,455.28	16.17
2 - 3年	8,018.24	2,156.58	26.90
3 - 4年	2,999.67	1,074.71	35.83
4 - 5年	611.43	491.31	80.35
5年以上	467.23	467.23	100.00
合计（注）	60,126.53	7,733.42	12.86

同行业可比公司账龄分布及坏账计提情况

单位：万元

华是科技	2025年12月31日		
	账面余额	坏账准备	预期信用损失率(%)
1年以内	15,624.03	781.20	5.00
1 - 2年	8,701.16	870.12	10.00
2 - 3年	5,407.21	1,081.44	20.00
3 - 4年	3,507.90	1,753.95	50.00
4 - 5年	2,700.74	2,160.59	80.00
5年以上	1,353.29	1,353.29	100.00
合计（注）	37,294.34	8,000.59	21.45

单位：万元

杰创智能	2025年12月31日		
	账面余额	坏账准备	预期信用损失率(%)
1年以内	31,725.89	951.78	3.00
1 - 2年	13,507.09	1,350.71	10.00
2 - 3年	9,719.15	1,943.83	20.00
3 - 4年	7,620.10	3,810.05	50.00
4 - 5年	2,744.33	2,195.46	80.00
5年以上	1,026.29	1,026.29	100.00
合计（注）	66,342.85	11,278.12	17.00

注：公司综合计提比例低系由于公司1年以内账龄账面余额比例高于同行业公司所致。公司与同行业公司账龄分布比例如下：

	公司	华是科技	杰创智能
1年以内	64.90%	41.89%	47.82%
1 - 2年	14.97%	23.33%	20.36%
2 - 3年	13.34%	14.50%	14.65%
3 - 4年	4.99%	9.41%	11.49%
4 - 5年	1.02%	7.24%	4.14%
5年以上	0.78%	3.63%	1.54%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

从以上信息系统集成同行业可比公司预期信用损失率对比可见，除3-4年账龄段外，其他账龄段公司计提比例都高于同行业公司，公司之预期信用损失率是按照历史情况采用迁徙率法计算，3-4年应收账款预期损失率较低主要是因为相关客户完成资金支付的审批进行回款导致。

公司物业服务及其他业务组合账龄分布及坏账计提情况

单位：万元

账龄	2025年12月31日		
	账面余额	坏账准备	预期信用损失率(%)
1年以内	23,130.21	1,399.22	6.05
1至2年	8,777.64	815.29	9.29
2至3年	2,216.89	352.05	15.88
3至4年	402.71	101.36	25.17
4至5年	74.73	74.73	100.00
5年以上	79.68	79.68	100.00
合计	34,681.86	2,822.33	8.14

同行业可比公司账龄分布及坏账计提情况

单位：万元

招商积余	2025年12月31日		
	账面余额	坏账准备	预期信用损失率 (%)
1年以内	216,667.59	1,809.44	0.84
1 - 2年	20,103.60	1,703.64	8.47
2 - 3年	12,334.44	3,610.43	29.27
3 年以上	16,574.65	14,477.00	87.34
合计	265,680.28	21,600.51	8.13

单位：万元

新大正	2025年12月31日		
	账面余额	坏账准备	预期信用损失率 (%)
1年以内	64,878.00	1,293.57	1.99
1 - 2年	11,408.24	1,140.82	10.00
2 - 3年	1,565.10	469.53	30.00
3 - 4年	143.97	71.99	50.00
4 - 5年	199.09	159.27	80.00
5年以上	7.51	7.51	100.00
合计	78,201.91	3,142.69	4.02

公司之预期信用损失率是按照历史情况采用迁徙率法计算，截至2025年12月31日，公司综合信用损失率高于同行业公司，对比各账龄段物业服务及其他业务同行业信用损失计提比例可见，账龄1年以内应收账款占公司应收账款66.7%，计提比例6.05%高于同行业0.84%以及1.99%，公司计提比例是谨慎的；账龄1-2年应收账款占公司应收账款比例25.3%，计提比例9.29%在同行业可比区间内。

综上，公司采用迁徙率法计算应收账款坏账准备符合企业会计准则的规定，预期信用损失率确定依据充分，公司应收账款坏账准备计提充分、合理。

3) 公司物业服务应收账款增幅与公司结算模式

公司物业服务主要包括多业主项目和单业主项目，多业主客户群体是住宅小区居民，结算方式包括：预付、月度、季度以及年度付款；单业主客户主要是针对政府以及企事业单位，该类项目公司在合同期限内按结算期确认收入及应收账款，结算周期从月度到年度不等。公司物业服务相关的应收账款增幅主要来自单业主项目，该类项目公司在合同期限内按结算期确认收入及应收账款，本年应收账款增幅与结算模式匹配，本年应收账款增加主要因为客户K、客户N、客户M等国企事业单位因付款审批较慢导致应收增加，相关收入较为稳定。上述公司是政府事业单位、国有控股平台企业，自身信用状况良好，未查询到其经营、财务状况等相关的负面新闻及其因拖欠款项被诉讼等的情形。公司未识别到上述公司信用风险特征与组合中其他对手方显著不同或其信用风险特征发生显著变化，已经按照组合计提坏账准备。

(4) 结合账龄1 年以上应收账款大幅增加的原因及合理性，说明主要欠款方的资信情况、期后回款情况，是否存在经营或信用恶化、涉及大量诉讼等回款风险，前期收入确认是否谨慎，坏账计提是否充分；

公司回复：

报告期末，公司1年以上应收账款账面余额33,120.48万元，2024年末21,931.55万元，增长11,188.93万元，增幅51%。公司1年以上应收账款前十大情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款账面余额	1年以上账面余额	款项性质	坏账准备余额	尚未支付原因	期后回款
客户I	5,079.77	4,436.53	信息系统集成项目款	1,160.73	国有企业审批流程长，期后已陆续回款	178.57
客户J	2,731.70	2,514.10	信息系统集成项目款	642.04	政府平台项目，期后已回款	2,731.70
客户D	1,960.72	1,781.31	信息系统集成项目款	297.64	国有企业审批流程长	-
客户K	4,149.34	1,616.36	物业服务费	303.40	国有企业审批流程长，期后已陆续回款	940.96
客户O	1,600.00	1,600.00	信息系统集成项目款	258.72	终端客户为国有企业，国有企业审批流程长	-
客户B	3,293.17	1,363.18	信息系统集成项目款、物业服务费、零售业务款	321.18	付款流程审批中，期后已陆续回款	865.57
客户P	1,266.33	1,266.33	信息系统集成项目款	453.73	终端客户为政府，政府单位审批流程长	-
客户N	1,997.54	1,259.28	信息系统集成项目款、物业服务费	294.70	政府单位审批流程长，期后已陆续回款	209.52
客户Q	1,228.03	1,199.85	物业服务费	120.20	国有企业审批流程长，期后已陆续回款	982.79
客户R	820.60	820.60	信息系统集成项目款	132.69	终端客户为国有企业，国有企业审批流程长	-
合计	24,127.20	17,857.54		3,985.03		5,909.11

上述客户主要为大型央国企及政府平台，信用较好，公司未查询到其经营、财务状况等相关的负面新闻及其因拖欠款项被诉讼等的情形，未见其信用风险与组合中其他对手方有显著不同或该对手方信用风险特征发生显著变化；欠款时间较长主要系受自身资金安排因素影响，公司也与其就还款安排保持正常沟通。公司持续跟踪并评估上述客户的信用风险，并结合客户具体经营状况、历史回款及账龄情况、信用风险变化情况等因素综合评估了上述款项计提坏账准备的充分性。同时，如问题（3）中回复，公司坏账准备计提比例也与同行业可比。

报告期末，针对信用风险与组合计提对手方信用风险显著不同的客户，账面余额合计472.52万元，公司已单项计提坏账准备。

针对信息系统集成收入，公司根据销售合同向客户交付定制化信息系统集成解决方案，具体是在客户指定地点交付硬件设备（包括嵌入式软件，如适用）。公司在硬件设备完成安装、调试及客户验收时确认收入。对于合同中包含可明确区分的独立软件许可授权，本公司于软件许可交付且客户获得控制权时确认收入；对于与硬件设备相关的售后维护服务，公司在约定的服务期内确认收入。

针对物业收入，对于采用包干制模式管理的物业项目，在合同约定的服务期限内确认收入；对于采用佣金制模式管理的物业项目，公司作为代理人，在相关代理服务完成，按合同约定比例确认收入；对于物业增值服务，公司在服务实际提供完成且客户取得控制权时确认收入。

上述收入确认依据为经客户确认的验收单、结算单等，收入确认金额可验证、可核查。同时，基于公司在项目承接以及执行阶段所了解的信息和评估，相关客户主要为各级政府部门、大型央国企等，客户自身信用状况良好，预计相关对价很可能收回。上述收入确认方法符合《企业会计准则》的相关规定，收入确认具有谨慎性。

（5）结合你公司PPP项目（如青岛西海岸新区智慧社区项目）的结算条款、保底结算安排及目前的回款情况，说明相关金融资产或无形资产模式的会计处理是否合规，是否存在因回款不达预期导致减值计提不足的情形；

公司回复：

根据项目合同，PPP项目分为建设期及运营期：

1）建设期内，公司以单个小区、社区、街区、软件等安装调试完成且能够达到可使用状态而提报验收。业主方客户S聘请第三方监理单位对设备安装调试、试运行及验收予以监理，依据设备现场检查情况以及试运行情况明确单个小区、社区、街道、数据中心及软件是否合格，并根据合同价格及完成数量核定产值金额，据此在当期确认营业收入并结转成本。截至报告期末，公司累计确认建设期收入52,233.28万元，结转成本34,805.01万元；

2）PPP项目于2024年2月完成竣工备案并进入运营期。运营期内，项目运行维护收入主要包括网络链路费收入、云资源租赁服务以及软硬件运行维护收入。网络链路以及云租赁分别为单项履约义务，各自在运营期内按服务进度确认归属于当期的收入。截至报告期末，公司累计确认运维期收入3,732.92万元，结转成本2,711.19万元。

3）根据合同约定，项目自2025年进入回款期，项目回款情况良好，2025年末应收项目回款19,696.52万元，截至目前，已累计收到回款16,848.26万元（85.54%），剩

余2,848.26万元预计于本年12月底前收回，公司未识别到因不达预期导致减值计提不足的情形。

公司针对PPP项目收入确认事项采用《企业会计准则第14号—收入》进行会计处理。公司已研读《企业会计准则解释第14号—关于社会资本方对政府和社会资本合作（PPP）项目合同的会计处理》（“解释第14号”）的相关准则条款，并经审慎评估判定，本次PPP项目协议不在解释第14号准则适用范围之内。

公司与政府主管单位签订合约，为其提供定制化信息系统集成整体解决方案。待公司完成资产交付部署工作并经政府主管单位验收合格后，对应底层资产的控制权及所有权权益即转移至该政府主管单位；上述资产由政府主管单位自行持有、运营以开展公共服务业务，公司不承担任何公共服务属性相关履约义务。政府主管单位另行委托公司在质保运维期内提供运维维保服务，公司仅作为外包运维服务商，负责保障相关资产平稳、安全、高效运行。

综上，无论是PPP项目建设期还是运维期，政府主管单位均为公司所交付商品及提供服务的合同客户；该PPP项目全部收入均按照《企业会计准则第14号—收入》核算。

（6）量化分析报告期内经营活动产生的现金流净额与营业收入之间的勾稽关系，说明公司连续多年经营活动现金流净额为负的原因及合理性。

公司回复：

2025年及2024年公司营业收入与经营活动产生的现金流净额勾稽关系如下：

单位：万元

	2025年	2024年
一、营业收入	113,320.91	111,378.90
减：营业成本	89,901.27	88,863.69
税金及附加	481.84	318.39
销售费用	1,335.55	1,311.64
管理费用	7,156.09	5,618.51
研发费用	2,325.45	2,148.18
财务费用	650.07	714.76
其中：利息费用	3,464.00	2,995.60
利息收入	2,914.45	2,385.21
加：其他收益	327.18	211.42
投资收益	249.04	149.80
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	241.76	106.42
信用减值损失	(5,269.89)	(2,542.85)
资产减值损失	(2,714.24)	(2,169.28)
资产处置收益 /（损失）	3.20	(14.18)
二、营业利润	4,065.94	8,038.63
加：营业外收入	10.23	73.25
减：营业外支出	53.23	246.49
三、利润总额	4,022.94	7,865.39

减：所得税费用	732.80	1,600.01
四、净利润	3,290.14	6,265.39
加：信用减值损失	5,269.89	2,542.85
资产减值损失	2,714.24	2,169.28
固定资产 / 投资性房地产折旧	1,016.72	1,086.69
使用权资产折旧	233.58	205.23
无形资产摊销	19.70	30.79
长期待摊费用摊销	219.11	298.99
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的（收益）/ 损失	(3.20)	14.18
财务费用	3,464.00	2,995.60
投资收益	(249.04)	(149.80)
递延所得税资产增加	(1,328.87)	(373.44)
递延所得税负债（减少）/ 增加	(0.80)	486.91
存货的（增加）/ 减少	(531.61)	65.22
经营性应收项目的增加	(30,749.44)	(42,553.76)
经营性应付项目的增加	16,607.25	5,858.39
五、经营活动使用的现金流量净额	(28.34)	(21,057.47)

2025年及2024年，公司营业收入分别为113,320.91万元及111,378.90万元，公司净利润分别为 3,290.14万元、6,265.39万元，2025年净利润较2024年下降2,975.25万元，主要系2025年将资本化上市费用转入当期损益导致管理费用增加1,537.58万元及信用减值损失增加2,727.04万元所致。2025年及2024年，经营性现金流净额分别为 -28.34万元及21,057.47万元，在公司两年净利润均为正数的情况下，经营性现金流净额为负主要系经营性应收项目的增加分别为30,749.44万元及42,553.76万元。

经营性应收项目增加主要系公司业务规模保持稳定的同时，客户回款较慢所致。但应收账款均系基于正常商业合同及其条款确认，具有合理性。客户回款较慢，主要系公司客户多为国有企业和政府事业单位，其审批流程较长或因项目未完成整体审计未能付款，增加了期末应收账款规模。公司已采取积极措施加强回款管理并且在2026年1-6月份实现经营活动现金流量净额2,788.64万元。

综上所述，报告期营业收入与经营活动现金流量净额差异较大，符合公司实际经营情况，具有合理性。

请年审会计师结合已采取的审计程序和已获取的审计证据，就收入的真实性、应收账款坏账计提的准确性发表明确意见。

会计师回复：

针对收入真实性、应收账款坏账计提的准确性，年审会计师已执行的审计程序如下：

1、与评价收入确认相关的审计程序中包括以下程序：

（1）了解和评价与收入确认相关的关键财务报告内部控制的设计和运行有效性；

(2) 选取主要客户的销售合同，检查与控制权转移相关的主要条款，评价收入确认的会计政策是否符合企业会计准则规定；

(3) 选取主要客户，通过查询公开信息，了解其经营状况和资信情况，获取客户的股东、董事、监事等信息，与管理层提供的关联方清单进行比对，检查是否与公司存在关联方关系，以及是否存在失信、限高等负面新闻；

(4) 选取特定客户，进行实地走访或视频访谈，与客户的相关工作人员进行访谈，询问其与公司的业务往来等情况，关注是否存在异常情况；

(5) 选取本年度记录的营业收入，核对至销售合同、结算单、签收单或验收报告及发票等支持性文件，以评价相关收入是否按照公司的会计政策予以确认；

(6) 选取主要客户，对于资产负债表日的应收账款余额及本年度的销售交易金额执行函证程序；

(7) 选取临近资产负债表日前后的销售交易，检查销售合同、结算单、签收单或验收报告及发票等支持性文件，以评价相关收入是否记录于恰当的会计期间；

(8) 查阅资产负债表日后的销售记录，检查是否存在重大的销售退回，并检查相关支持性文件（如适用），以评价相关收入是否记录于恰当的会计期间；

(9) 选取符合特定风险标准的收入会计分录，检查相关支持性文件；

(10) 了解公司识别关联关系及其交易的内部控制，获取管理层提供的关联方关系清单，将其与公司关联交易管理办法的认定标准及公开渠道获取的信息进行核对；

(11) 获取管理层提供的关联方交易发生额及余额明细进行函证。

2、与评价应收账款坏账准备计提的准确性相关的审计程序中主要包括以下程序：

(1) 了解并评价与信用风险控制及预期信用损失估计相关的关键财务报告内部控制的设计和运行有效性；

(2) 评价公司应收账款坏账准备计提的会计政策是否符合企业会计准则的要求；

(3) 从应收账款账龄分析报告中选取项目，核对至签收单或验收报告等支持性文件，以评价账龄分析报告中的账龄区间划分的准确性；针对金额重大长账龄应收款项，访谈管理层了解长期挂账形成原因，评估其合理性与回款风险；

(4) 对于单项金额重大的应收账款，通过查询客户的工商登记信息、近期财务报告、公开市场信息，了解其经营状况和资信情况，以评估管理层对其信用风险特征的判断是否恰当；

(5) 了解预期信用损失模型中管理层所运用的关键参数及假设，包括管理层基于客户信用风险特征对应收账款和合同资产进行分组的基础、以及管理层预期信用损失率中包含的历史损失数据等；

（6）通过检查管理层用于作出估计的信息，包括检查历史损失数据的准确性，评价管理层确定预期信用损失率时是否已考虑当前经济状况及同行业信息对历史损失率进行恰当调整，评价管理层预期信用损失估计的合理性；

（7）基于公司预期信用损失模型重新计算本年末的应收账款坏账准备金额和合同资产减值准备金额。

基于上述审计程序，年报会计师认为，公司对收入确认及应收账款坏账计提的会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定。

3、关于其他应收款

报告期末，你公司其他应收款账面余额 6,859.68 万元，坏账准备余额 1,302.73 万元，主要为押金保证金及代垫款，账龄一年以上占比57.42%。

(1) 结合款项性质、账龄结构、欠款方信用风险、期后回款情况等，分析说明1年以上其他应收款的可回收性，以及坏账准备计提的充分性；

公司回复：

1) 1年以上其他应收款的款项性质及账龄结构

截至报告期末，公司其他应收款账面余额6,859.68万元，其中1年以上其他应收款余额为3,939.01万元（占总额的57.42%），具体构成如下：

款项性质	1年以上余额（万元）	占比	主要形成原因
代垫款项	1,677.96	42.59%	物业项目代垫契税、水电、公共支出等
押金和保证金	2,175.99	55.24%	履约保证金、房租押金等
备用金	85.06	2.17%	员工项目开展备用金
合计	3,939.01	100.00%	

1年以上其他应收款的账龄分布如下：

账龄区间	余额（万元）	占比	坏账准备（万元）	坏账准备计提比例（%）
1-2年	356.50	9.05%	35.65	10
2-3年	2,583.60	65.59%	516.72	20
3-4年	750.75	19.06%	375.37	50
4-5年	129.89	3.30%	103.91	80
5年以上	118.28	3.00%	118.28	100
合计	3,939.01	100.00%	1,149.93	29

2) 1年以上其他应收款的期后回款情况如下：

款项性质	1年以上余额（万元）	1年以上回款金额（万元）	回款比例（%）
代垫款项	1,677.96	232.90	13.88
押金和保证金	2,175.99	6.04	0.28
备用金	85.06	1.87	2.20
合计	3,939.01	240.81	6.11

3) 欠款方信用风险

针对欠款方的信用风险，公司通过查询企业信用信息公示系统、了解主要欠款方经营状况等方式进行了评估。主要债务人如欠款方A、欠款方B、欠款方C等，目前经营正常，公司未查询到其经营、财务状况等相关的负面新闻及其因拖欠款项被诉讼等情形，未发现重大违约风险。

4) 1年以上其他应收款可回收性分析

1年以上的其他应收款中，押金及保证金类余额占比55.24%，主要为房屋租赁押金、项目履约保证金等。相关合同仍在履行中，按照约定待合同期满或项目验收完毕后即可收回。欠款方主要为政府部门、大型国有企业或信誉良好的合作方，信用风险较低，回收确定性相对较高。

1年以上的代垫款项主要系代垫契税款项，其可回收性分析详见本回复问题（2）之说明。

5) 坏账准备计提的充分性

公司以预期信用损失为基础，对其他应收款进行减值会计处理并确认损失准备。预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。

其他应收款坏账准备计提方法分为按照信用风险特征组合计提和按照单项计提坏账准备两种。按照信用风险特征组合计提坏账准备时，根据公司的历史经验，不同细分客户群体发生损失的情况没有显著差异，因此公司将全部其他应收款作为一个组合，在计算其他应收款的坏账准备时未进一步区分不同的客户群体。对于单项计提坏账准备的，公司的判断标准是若某一对手方信用风险特征与组合中其他对手方显著不同，或该对手方信用风险特征发生显著变化，则按照单项计提损失准备。例如，当某对手方发生严重财务困难，应收该对手方款项的预期信用损失率已显著高于其所处于账龄区间的预期信用损失率时，对其单项计提损失准备。

公司其他应收款坏账计提情况如下：

单位：万元

账龄区间	2025年		
	账面余额	坏账准备	计提比例（%）
1年以内	2,920.67	152.79	5
1 - 2年	356.50	35.65	10
2 - 3年	2,583.60	516.72	20
3 - 4年	750.75	375.37	50
4 - 5年	129.89	103.91	80
5年以上	118.28	118.28	100
合计	6,859.68	1,302.73	19

同行业可比公司其他应收款坏账计提情况如下：

单位：万元

华是科技	31/12/2025		
	账面余额	坏账准备	计提比例（%）
1年以内	587.60	29.38	5
1 - 2年	85.34	8.53	10
2 - 3年	2057.34	411.47	20
3 - 4年	64.32	32.16	50
4 - 5年	71.92	57.54	80
5年以上	257.56	257.56	100
合计	3,124.09	796.64	25

单位：万元

杰创智能	31/12/2025		
	账面余额	坏账准备	计提比例（%）
账龄组合	27,999.66	1,163.04	4.15

综上，公司其他应收款坏账计提比例处同行业公司可比区间，公司坏账准备计提充分、合理。

(2) 说明代垫款项的形成原因，是否具有真实交易背景和商业实质，款项长期未结算是否符合合同条款约定，欠款方与公司控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系或潜在关联关系，是否存在资金占用或利益输送等情形。

公司回复：

1) 代垫款项的形成原因及商业实质

截至报告期末，其他应收款中的代垫款项余额为2767.31万元，坏账准备余额629.02万元，主要形成原因如下：

a. 代垫欠款方B契税款，该款项形成系2020年8月，公司之子公司深圳宝生物业普宁分公司与欠款方B签订协议，在某住宅项目业主办理房产证时，由欠款方B按房款3%向业主收取契税款并代办房产证，后来由于税率降为1.5%，欠款方B与业主、深圳宝生协商，该部分税差不再退还，而用于抵扣未来的物业费。同时，欠款方B同意用该项目未来停车收入优先清偿该部分垫付款。业主在与欠款方B确认契税抵扣款后，由双方签字盖章，业主可依据该协议至物业处办理物业费抵扣。在物业费抵扣时，公司挂账其他应收款。

截至报告期末，停车费整体回款情况良好，且公司持续与欠款方B就还款事宜保持正常沟通，不存在按账龄计提的坏账准备不充足的情形。

b. 代垫的物业水电费以及代垫的小区公共支出等，此类款项均属于物业服务合同项下的正常经营性代垫款项，其产生具有真实的业务背景和合理的商业逻辑。鉴于公司与业主之间存在持续的服务合同关系，代垫款项可通过日常物业费合并收取或专项催收等方式实现回收，路径清晰可控。从历史回收情况看，该部分代垫款项整体风险较低，不存在长期挂账或形成大额坏账的情形。

2) 关联关系及资金占用情况排查

公司对主要代垫款欠款方进行了关联关系核查，具体如下：

单位：万元

序号	欠款方名称	金额	占代垫款总金额比重	是否为关联方
1	欠款方B	1,542.22	55.73%	否
2	欠款方D	126.84	4.58%	否
3	欠款方F	71.11	2.57%	否
4	欠款方G	65.29	2.36%	否
5	欠款方H	63.30	2.29%	否
6	欠款方I	50.07	1.81%	否
7	欠款方J	45.44	1.64%	否
8	欠款方K	44.35	1.60%	否
9	欠款方L	37.63	1.36%	否
10	欠款方M	37.21	1.34%	否
合计			75.29%	

通过查询国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开信息，上述欠款方与公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或潜在关联关系；

综上，公司代垫款项均基于真实业务发生，资金流向清晰，不存在资金流向关联方或回流公司的情况；公司不存在通过代垫款形式进行资金占用或利益输送的情形。

(3) 列示其他应收款欠款方的名称、金额、账龄、款项性质、是否为关联方及期后回款情况，说明是否存在资金流向关联方或者回流公司的情况，是否存在利益输送情形。

公司回复：

1) 主要欠款方明细情况

截至报告期末，按欠款方归集的期末余额前五名的其他应收款情况如下：

单位：万元

序号	欠款方名称	金额	账龄	款项性质	是否为关联方	期后回款情况
1	欠款方A	2,000.00	2-3年	履约保证金	否	尚未收回，正在催收
2	欠款方B	1,556.20	1年以内 1-2年 2-3年 3-4年 4-5年	代垫款	否	已收回102.01万元
3	欠款方C	953.40	1年以内	履约保证金	否	尚未收回，正在催收
4	欠款方D	126.84	1年以内	代垫款	否	尚未收回，正在催收
5	欠款方E	84.00	1年以内	履约保证金	否	按合同约定，尚未到期
合计		4,720.44				

截至回复日，期后回款828.49万元，占报告日其他应收款余额12.08%，回款正常。

2) 资金流向核查情况

公司已对全部其他应收款的资金流向进行了逐笔核查，与关联方的往来主要是房租押金、代付水电费等款项，未发现资金在支付后又通过其他途径回流至公司或关联方的情况。

3) 是否存在利益输送的判断

公司其他应收款均具有真实交易背景，款项性质清晰；资金流向均为正常经营性支付，不存在资金流向关联方或回流公司的情况；公司不存在通过其他应收款进行利益输送的情形。

请年审会计师结合已采取的审计程序和已获取的审计证据，就其他应收款的真实性、减值计提的准确性发表明确意见。

会计师回复：

针对其他应收款的真实性、减值计提的准确性，年审会计师执行的主要审计程序如下：

1) 选取主要其他应收款交易方的合同，检查主要交易条款，评价其他应收款的核算方式是否符合企业会计准则规定；

2) 选取主要其他应收款交易方，通过查询公开信息，获取客户的股东、董事、监事等信息，与管理层提供的关联方清单进行比对，检查是否与文达通公司存在关联方关系，并了解是否有失信、限高等负面新闻；

3) 选取主要交易方，对于资产负债表日的其他应收账款余额执行函证程序，对于未回函的其他应收款，我们执行了替代程序，包括检查相关协议、发票、期后回款的银行回单等；

4) 针对长账龄其他应收款，访谈管理层了解长期挂账形成原因，评估其合理性与回款风险，评价文达通公司其他应收款减值准备计提的会计政策是否符合企业会计准则的要求；

5) 将公司其他应收款的坏账准备计提比例与同行业可比上市公司的计提比例进行比较分析，评价公司所采用的预期信用损失率和坏账计提政策是否处于行业合理区间，对于存在显著偏离的情况，进一步向管理层了解原因并评估其合理性；

6) 基于文达通公司预期信用损失模型重新计算本年末的其他应收账款减值准备金额。

基于上述审计程序，年报会计师认为，公司对其他应收款及减值计提的会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定。

本专项说明仅为青岛文达通科技股份有限公司提交年报问询函的回复提供说明之用，未经本所的书面同意，不得用于任何其他目的。

毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙)
(总所盖章)



中国注册会计师

姜慧
(签名并盖章)

姜慧



中国 北京

刘欢
(签名并盖章)

刘欢



2026年7月14日