

©2026年7月16日 星期四

[illegible]

电汇	收完付至 100%。	1	烽火通信	否	开始合作至今
电汇+商业	预付 0%-30%，验收合格				

世网国际			民营企业，终端客户为海外运营商	根据市场价格协商确定	验收确认	电汇	硬件设备交付后合计金额的42%，项目验收交付后支付20%	2
星网锐捷	971.91	否	央企	招投标	验收确认	电汇	预付30%，验收60%，质保10%	
移动通信	88.381	否	央企	根据市场价格协商确定	验收确认	电汇	预付0%—15%，到货后支付15%—70%，验收后付至100%	
小计	9,158.38							
网数互保成本构成情况								
2025年互保成本系统成本构成情况如下：								
项目	2025年度				2024年度			
	金额	占比			金额	占比		

		1,900.91	33.83%	2,169.87	52.57%	3
		21.86	0.37%	0.70	0.24%	
		5,896.42	100.00%	4,102.13	100.00%	

注：热网系统属 2020 年新增材料及服务占工日，由于热网系统项目目录及开票口径存在差异，故未列明。

③ 从主营业务构成及主要业务方来看，报告期内公司无“一业两开”之风险。

年度核心技术服务收入大幅增长具有合理性

2020 年度核心技术服务收入较 2019 年度增长 45.00%，其中 2020 年上半年期间增长 45.00%。核心技术服务收入大幅增长，主要是得益于商业航天与卫星通信的市场需求爆发、热网系统前五大客户户、中国电信集团卫星通信有限公司、东方广和卫星通信研究院有限公司均为卫星相关业务不同领域中的知名用户。

4

在卫星互联网市场开拓力度方面,加航计划完善核心网产品体系。公司拥有地面核心网、卫星承载核心网产品全矩阵,包括5G/NTN卫星通信全频段、产品兼容空天地一体、低轨宽带带多系统核心网;依托“地面+卫星+核心网”技术,提高卫星通信、低轨星座等多个标杆项目,覆盖空天地一体、航天、车联网、应急等多领域,凭借技术适配性、工程交付大市场份额、驱动设备收入高速增长。同时,公司抓住海外客户新老系统更换的契机,加大海外核心网系统的市场开拓了哈萨克斯坦、老挝等核心网客户。截至2023年5月末,公司核心网系统在手订单10,201.58万美元,网系统具有毛利的特点。

[illegible]

● 高校较高的政府上网业务收入下降,导致数据资源及智慧政务系统毛利率下降;
● 高校网络及收入系统业务收入下降,主要系运营商系统成本开支、市场竞争加剧及海外销售订单延迟所致;
● 报告期内核心系统营业收入增长主要系前次卫星通信市场需求增加,公司加大卫星互联网和运营系统产品研发力度,相关产品收入增加所致;核心系统产品附加值高,毛利率高,且从核心系统历史毛利率情况来看,核心系统毛利率水平在同行业中处于领先地位,毛利率水平有提升空间;
● 关于《数据合同》及海外业务开发,根据公司与泰国某集团及其关联方签订了关于“泰国集团关于卫星互联网网络项目”总包订单的框架协议,框架协议+订单模式,项目总预算 15 亿 美元, (不含

及于美国已履行金额为 70 元, 待付金额为 100 元, 公司于 2024 年 3 月披露《关于圣普里日常经营合同的公告》, 公司签署《美国圣普里通信项目的购销合同》, 合同金额为 1.12 亿美元 (不含税)。截至圣普里公告, 公司已按合同约定完成未收到美国合同的款项, 年报显示该合同存在与客户美国最终执行方未收到款项后事项反映。年报显示, 报告期内, 美国圣普里通信项目收入 16.88 万元。

(1) 分别充分说明“美国圣普里美国国家骨干网宽带网络项目”、美国圣普里通信项目的购销合同截至目前的实施期限、推进工作外是否还有实质性进展, 明确约定开工时间、开展地点施工等; (2) 补充说明前次年报披露的采购计划的安排、交易对方支付款项的确定及条件、公司在项目中承担单一供应或供应前驱项, 并说明

[illegible][illegible]

自签署之日起 4 年。

[illegible]

金/如前所述判断

6、光纤项目：项目 48 个月建设周期自分订下达之日起算，三方矿产置换配套协议、资金闭环落地存在一定不确定性。4 月朔晨会议后通信运营商于 6 月召开技术讨论会并开展高层磋商，双方就项目重点达成共识，明确合作方向并推进执行规划，项目实施节奏将依据协议及资源落地情况动态调整。

7、光伏项目：合同有效履行中，项目进展符合预期方案设定。除前款到期外，项目整体付款进度较合同约定有所延滞，截至 2023 年 9 月末，项目累计回款金额占应付账款比例约 40%，其中全部款项已于 2023 年 10 月全额回款至项目运营主体，目前前置条件满足下正常履约执行。后续出现可能影响合同履行的大额情形，公司将结合及时履行信息报送义务。

金额为 0 元的合理性、行业及合同公允价值配性
目前没有明确的刚性履约前置条件,在条件达成前,公司无需备货、施工,亦尚未确认收入,因此按履约金额 0 元预收账款计提,具备合理性
国家提倡基建、跨境贸易设备购销,矿产基建项目普遍采用“前置条件落地后再实施履约结算”的行业惯例;公司设备购销履约模式,与文本行业与行业惯例一致,公司同类类似项目保持
充分说明公司是否充分履行对该事项的披露义务,自首次披露以来的相关信息披露是否真实、准确、完整,前期风险分
及时、公司是否在充分评估并披露项目履约的相关风险

生产经营活动中通过合法交易行为,按照《版权法》等相关规定履行信息披露义务,持续跟进项目进展,不存在应披露而未披露的重大事项。

在历次披露均依据合同约定与实际推进情况进行编制,内容真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述及重大遗漏。

在首次披露公告中,关于“附票(光杆项目)”,已充分提示海外政治环境复杂、前置条件落地不确定性、履约难度大等风险事项,详见《关于签署包工政策框架协议的公告》(公告编号:2020-008)之“重大风险及不确定性”章节;通过该事项,公司已充分提示政策调整、合同各方突发事件等不可抗力或类似原因导致合同延期、变更、中止或解除等风险。

将持续跟踪国内外相关政策动态及项目推进情况,动态评估各类不确定性风险,如后续出现可能对合同履行产生重大影响,公司将及时履行信息披露义务,充分保障投资者的知情权。

充分说明报告期内国际海外业务主要涉及产品/服务类型,以及对应的主要客户、毛利率、营业收入及净利润规模等,并内外业务规模同比下滑,前述主要海外订单推进情况等,说明公司海外业务拓展是否符合预期,是否遇到实质阻碍。

[illegible]

客户名称	业务类型	收入	成本	毛利	毛利率
Telecom LTD	技术与维保服务、光网络及接入系统	11,117.84	5,839.44	5,278.40	47.48%
China Operations LTD	光网络系统、系统	2,036.03	1,210.76	825.27	40.54%

TERN ECOMMUNICA- S PHILIPPINES,	数智网络及智慧应急系统、光网络及接入系统	2,573.53	805.33	1,768.19	68.71%
通信	技术与维保服务	2,327.47	1,040.34	1,287.14	55.30%

Bank Corp.	技术与担保服务	1,529.47	506.94	9,325.53	60.97%
小计		20,484.14	9,592.81	10,891.33	53.17%
前五大客户累计实现收入 20,484.14 万元, 占境外收入的 71.78%; 实现毛利率 53.17%。					
根据公司海外业务收入结构同比下降, 前述主要海外订单推迟交货等, 说明公司海外业务拓展是否符合预期, 是否遇到					
小报报告期内业务收入结构同比下降 16.85%, 因海外外销产品结构由中低端转向 中高端实质性符合预期 (1) 收入下降					

2. 吸收收入。收入下分主要集中光网络及接入服务收入, 主要系为运营商提供网络维护服务、销售订户所延滞未支付费用已占总额下, 且公司正在积极拓展海外光网络及接入服务新客户。技术与服务基本能保持持续, 数据网客户管理信息系统等系统大幅增长, 产品结构持续优化。公司市场费用为: 同时成立开拓东南亚等新兴市场, 客户及大客户符合系统, 对于订单交付问题、回款等问题、无违约、终止合作等问题; 同时成立开拓东南亚等新兴市场, 新地的, 拓展与东泰贴合情况。公司未受贸易壁垒、技术、地缘等壁垒限制, 公司当前海外业务拓展压力主要为行业进入和落地的问题, 海外业务拓展不存在实质性障碍。虽然前次黑金 (金) 光纤项目因某国卫生部门项目为进口及预

计师检查程序及意见:

该事项,我们实施了如下检查程序:

了解美国主理人同国家骨干光纤宽带网络项目、某国卫星通信项目的购销合同、检查履约期限、付款条件等信息;

公司管理层、检查上述项目的相关业务记录,了解美国主理人同国家骨干光纤宽带网络项目、某国卫星通信项目

整个存
损失发
现分析
原因因

账

情况；	1年以上
公司销售收入、采购明细账等，检查“刚果民主共和国国家骨干光纤宽带网络项目”、某国卫星通信项目相关会计处	1-2年
公司公告文件，检查刚果民主共和国国家骨干光纤宽带网络项目、某国卫星通信项目的信息披露情况；	2-3年
公司境外销售分业务清单及前十名客户销售明细，形成成本明细表，分析公司境外销售收入变动情况；访谈公司业务人	3-4年
司境外各业务条收入变动的原因及公司境外市场拓展情况。	

我们认为:	
项目共和国和国家骨干光纤宽带网络项目及某国卫星通信项目销售框架协议/购销合同签订后,尚未开展现场施工; 项目一:新一轮政府将发展通信、通信等基础设施建设纳入国家核心发展任务,单独批出移动通信和光传输经济两大主管部门负责;新设政府机构,对通信网络、信息基础设施建设发展纳入政府意向;对某国项目共和国国家骨干光纤宽带网络项目大不相同;我国商用项目出口监管体系持续完善,出口许可可办理流程较政策更新前有所细化,增加了审批周期,但项目出口前在美国无危化品出口,上述出口前监管政策调整未对出口商造成推进或受阻风险。	4-5年 6年以上 2年 3年

中华人民共和国国家航天局与俄罗斯航天局项目以及某国卫星通信项目合同双方均不存在违约情形,项目进展较慢主要受合作条件产生履约障碍制约尚未落地,技术方案复杂未满足项目启动执行要求等客观因素影响,两个项目均未开展实施,金额为0元具备合理性;	1年以内
已充分履行对刚果民主共和国国家航天局卫星通信项目以及某国卫星通信项目的信息披露义务,相关信息披露真实、准确;项目首次披露及定期报告中,已充分披露境外政治环境复杂、前置条件落地未确定性、履约延期、项目预算等各	1-2年
	2-5年

境外业务收入下滑主要系公司井筒及接收站受美国运营商削减资本开支、市场竞争加剧及部分地区暂缓项目、新延建等影响。虽然部分项目（金）气井项目及海外卫星通信项目进展不及预期，但整体来看，短期营收波动不影
3-4年
响；公司未受到贸易、技术、地缘等因素限制，海外业务拓展不存在实质性阻碍。

问题四、关于应收账款。根据披露，截至报告期末，应收账款余额为 8.40 亿元，其中一年以内账龄的应收账款规模为
4-5年
应收账款余额的 52.61%，应收账款计提坏账准备金额为 2.16 亿元，其中按单项计提坏账准备金额为 0.41 亿元，计

(1) 补充说明报告期内应收账款前五十大客户的具体情况,包括客户名称、是否为报告期内销售前五大客户、交易条件、合作年限、是否为新增客户、销售产品类型及交易规模、约定账期、逾期情况及逾期金额、期后回款进度、剩余未回应收账款计提坏账比例;(2) 结合公司目前逾期应收账款的具体情况,逾期原因、账龄、金额、客户信用状况及信用政策、公司做账标准和客户履约保障等,说明公司未计提减值损失单项计提是否及时、准确,并参考逾期客户违约损失率测算期,所考虑的前瞻性信息等,说明公司未对信用减值损失计提是否及时、准确、充分;(3) 分别补充说明公司

计提坏账准备的判断依据、关键参数、具体测算过程、与按单项计提坏账准备各户的交易往来情况, 论证本期信用
损失计提的合理性与充分性, 是否符合《企业会计准则》相关规定。(何函函第 4 条)

否	前已承担印度国有电信 (BSNL) MSAN 等产品的维保服务。经多轮商务对接与洽谈, 双方已达成一致, 需有科技正式承接烽火印度本地维保业务。服务范围涵盖 BSNL 及印度电力两大核心客户。此募将进一步提升	否	2024年开始合作至今	技术与维保服务	2,327.47
---	--	---	-------------	---------	----------

	有印联子公司的人员复用能力，强化公司在重点市场的本地化服务能力与市占地位。																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																</
--	---------------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----

否	年起陆续发布 CLASS 5 NGN 的招标,UT 投标并成功中标。震有作为 UT 的战略合作供应商,在该项目中提供 UT 中标份额的所有主设备供货,安装调试,试运行和维保服务。	否	开始合作至今	否	核心网系统	908.19
	公司 2019 年-2020 年承接王通核心					

是	用户及供应商和州府相关业务、受网用户直接业务影响，大规模中断将造成直接经济损失。2016年7月8日至今	否	2016年7月8日至今	否	核心网系统	3,134.29
	小计					19,722.36

期	逾期情况	逾期金额	2025年末应收账款余额	期后回款注意金额	期末未收回余额	2025年末坏账准备计提金额	坏账比例
	除次贷与当铺客户BSNL 存在历史旧账未清外，其余各类BSNL 内部往来多次追偿，加上BSNL 内部坏账比例高，约10-15%						

年内付 部分合 收到甲 款款项 90.日	赖其用户拨款,若用户 因审批、审计或验收等 原因延迟付款,导致回 款顺延。 2.内部流程复杂:作为 大型国有科研单位,其	1,947.98	4,062.50	58.55	4,003.94	237.25	5.84%
----------------------------------	---	----------	----------	-------	----------	--------	-------

预期回 流约 2.5万	由于付款多被多级审批 和财务卡滞，流程较 长，造成付款延迟					
设备款 质保金	由于最终业主方收到 验收通知，未按时支付 款项，导致款项未按时 支付及支付货款，2020 年12月31日未支付款 项为1,396,810元，并 公司签订和解协议，并 约定延期节点，目前超 期未付款协议进度未付 款，未逾期	0.00	3,095.18	3,095.18	214.06	5.04%
质保金	终端客户 ISMIL 付款 不及期，导致 UTSING 收款延					

2026 年 6 月 31 日回款情况

目前前逾期应收账款项的对应客户、逾期原因、账龄、金额、客户信用状况和历史回款记录、公司催收措施和公司未对逾期客户单项计提坏账的原因和合理性，并参考预期信用损失模型结合迁徙率测算、所考虑的前置客户在信用减值损失计提是否及时、准确、充分。

前五大客户名称及详细情况：

单位名称	逾期期间	逾期金额	应收账款	账龄
acom	厄本阿南回复(一)之说明	5,410.08	6,189.91	1年以内:1,966.41 1-2年:1,942.95 2-3年:2,047.23 3-4年:1,188.11 5年以上:256.21
华泰通信技术股份有	客户逾期付款主要系其下游客户回款未及及时,资金占用所致;现金折扣,商业承兑汇票,造成应付账款对上游供应商付款账体延后。	2,854.29	2,884.29	1-2年:2,884.29
信	厄本阿南回复(一)之说明	2,698.30	4,364.70	1年以内:2,628.13 1-2年:1,736.63

		15,039.29	19,982.08	
客户信用状况	2025年回款金额	催收措施	客户履约保障	
			1.上市公司费用,收到前需客户	

与上海分公司、贵州分公司合作开发。	2,625,000	多次与客户见面沟通，协调加快项目审批，付款进度较慢。	有政府背书，付款较慢。
为上海市民提供定制服务，为上海市民提供定制服务。	1,600,000	安智云人员持续对接，督促回款，多次与客户见面沟通，协调加快项目审批，付款进度较慢。	客户为上市公司，付款进度较慢，双方未能达成一致意见，付款进度较慢。
为上海市民提供定制服务，为上海市民提供定制服务。	451,740	安智云人员持续对接，督促回款，多次与客户见面沟通，协调加快项目审批，付款进度较慢。	有政府背书，付款较慢。

行业特点,公司客户中大部分为经营良好、实力雄厚的运营商、大型公司、国有企业,其应收账款不能收回的风险规模较大,项目付款审批流程较长,加之随着业务的发展,大部分项目启动后,在一定程度上也更加促进了付款进度,严格按照合同约定节点的付款节点及时付款,回款速度趋于预期;此外个别项目因客户单位根据回款情况调整付款节点,造成付款进度有所延迟,在一定程度上延缓了支付公司款项进度,从客户历史回款记录及根据回款情况收款账龄分析风险未发生明显变化。

信用损失计提及时、准确,充分
年应收账款坏账计提情况

用损失率 22%。考虑到信用风险计量时, 以及信用风险发生, 公司按预定的, 公司按照预定的“计提损失率”计提损失率, 计提损失率 22%。公司参考历史信用损失经验, 结合当前状况以及对未来经济状况的预测, 通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率, 计算预期信用损失。对应收合并范围内关联方往来组合, 期末未发生信用损失的频率极低, 除应收外部客户组合, 由于应收账款账龄的变动与预期损失变动同样存在紧密的关联, 公司仍以账龄为依据, 对账龄的关联客户具有类似预期损失率, 公司参考信用损失迁徙模型测算出历史损失率并在此基础上进一步算得出并确认预期信用损失率, 具体过程如下:

单位名称	非侵权率	侵权率	侵权率	侵权率	侵权率	侵权率	侵权率
63.63%	37.33%	40.98%	41.83%	43.41%	5.73%	2%	5.64%
82.01%	51.18%	53.21%	60.83%	61.80%	13.19%	2%	13.45%
46.64%	70.84%	57.72%	53.15%	51.70%	21.26%	2%	21.78%
62.02%	46.18%	50.26%	63.65%	57.54%	37.40%	2%	38.15%
72.69%	47.26%	61.40%	72.35%	64.99%	64.99%	2%	66.29%
100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	2%	100.00%

注：以上数据为公司按照侵权率准备比例与公司签订的许可情况如下：

单位名称	侵权率	侵权率	侵权率	侵权率	侵权率	侵权率	侵权率
0.2%	3.56%	1.68%	2.50%	0.07%	6.33%	0%	5.84%
0.2%	3.56%	2.50%	5.00%	15.42%	9%	5.84%	5.84%

况不存在重大差异,不存在明显高于其他行业上市公司水平情形。另外,公司 2025 年末应收账款坏账计提金额较同行业可比上市公司数据,行业对应收账款坏账准备的平均计提比例为 19.76%,公司对应收账款的计提高于同行业上市公司。

应收账款坏账准备计提政策及时、合理、谨慎。

说明(1)公司按单项、组合计提坏账准备的判断依据、关键参数、具体测算过程、与按单项计提坏账准备客户的账龄信用减值损失大幅计提的合理性及充分性,是否严格符合《企业会计准则》和相关规定。