



**关于新疆乾坤信息技术股份有限公司股票
公开转让并挂牌申请文件的第三轮审核问询函
的回复**

主办券商



(地址：长沙市天心区湘府中路 198 号新南城商务中心 A 栋 11 楼)

关于新疆乾坤信息技术股份有限公司

股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

我公司于 2025 年 3 月 26 日收到贵司出具的《关于新疆乾坤信息技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第三轮审核问询函》。新疆乾坤信息技术股份有限公司（简称“公司”“拟挂牌公司”或“乾坤信息”）对相关事项进行了回复，湘财证券股份有限公司（简称“湘财证券”、“主办券商”）、大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）、北京国枫律师事务所（以下简称“律师”）与拟挂牌公司进行了充分沟通，相关中介对上述反馈意见进行认真讨论、审慎核查，现书面回复如下，请予审核。

除另有说明外，本回复所用简称或名词的释义与《新疆乾坤信息技术股份有限公司公开转让说明书》中的含义相同。

本回复中的字体注释如下：

黑体：	审核问询函意见所列问题
宋体：	对审核问询函所列问题的回复
楷体：	对公开转让说明书的引用
楷体加粗：	对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露部分

1、关于持续经营能力

根据公开申请文件及历次问询回复，2022 年、2023 年、2024 年公司营业收入分别为 11,750.99 万元、11,373.12 万元、23,618.90 万元，扣非净利润分别为 769.37 万元、566.27 万元、787.06 万元、业绩规模总体较小，2024 年营业收入大幅增长但扣非净利润未显著增加。

请公司：（1）更新 2024 年经营情况，详细说明 2024 年营业收入大幅增长、扣非净利润未显著变化的原因及合理性；（2）更新应收账款最新回款情况，说明公司是否存在大额长账龄应收账款无法收回风险，公司是否具备持续经营能力。

请主办券商及会计师核查上述事项，发表明确意见。

【回复】

一、更新 2024 年经营情况，详细说明 2024 年营业收入大幅增长、扣非净利润未显著变化的原因及合理性

（一）关于报告期内公司业务布局的调整

新疆乾坤信息技术股份有限公司（以下简称“新疆乾坤”“公司”）成立之初，主要从事路由器、网关等的销售业务。自 2016 年以来，公司内部人员配备逐步完善，开始拓展信息化系统集成业务，随着“雪亮工程”“平安城市”工程在全国范围内深化推进，公司在平安城市、智慧交通等细分市场承接了一系列政府端信息化集成项目。与此同时，在粮食行业板块，随着“粮安工程”中粮库智能化升级改造项目在新疆正式启动，公司顺势切入，积极承接相关项目，并凭借自身研发实力推出智慧粮库类软件产品。

在此阶段，公司的核心客户群体主要为政府单位，依托一系列项目的落地实施，公司业务规模快速增长，积累了丰富的项目经验，自主研发的软件产品体系也初步成型。

报告期内，受宏观经济环境影响，地方财政加强资金管理，付款流程更加严格，付款周期有所延长，致使公司应收账款规模持续增加，资金周转压力逐步加大。为缓解公司资金压力，公司适时启动业务调整策略，在新项目承接过程中，

将资金回款的及时性作为关键考量因素：①在充分考量自身资金周转能力的基础上，公司依托自身的技术服务能力，荣获了新疆区唯一的华为数通和安全五钻认证服务商、华为领先级授权服务中心伙伴等资质，公司逐步加强与华为新疆代表处的合作关系，通过华为的推介，承接部分信息化系统集成项目，此类项目硬件占比较高，但项目回款及时，且有一定的盈利空间；②公司审慎筛选，逐步减少承接回款周期长、硬件占比较高且需公司大额垫资的政府端项目；③公司积极拓展粮食、医保类项目，此类项目不仅资金回款有保障，而且毛利率可观。

（二）2024 年度公司收入、净利润的变动说明

2022 年度、2023 年度、2024 年度，公司主要财务数据如下：

单位：万元

类别	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2024 年 变动比例	2023 年 变动比例
主营业务收入	23,618.90	11,369.81	11,747.69	107.73%	-3.22%
其他业务收入	-	3.30	3.30	-100.00%	-
减：主营业务成本	17,013.77	7,232.94	7,982.69	135.23%	-9.39%
其他业务成本	-	2.71	2.71	-100.00%	-
毛利	6,605.12	4,137.47	3,765.59	59.64%	9.88%
税金及附加	155.66	77.78	77.90	100.13%	-0.15%
期间费用	4,215.49	3,131.93	2,526.38	34.60%	23.97%
其中：销售费用	821.77	807.17	576.88	1.81%	39.92%
管理费用	2,128.62	1,483.20	1,146.09	43.52%	29.41%
研发费用	979.99	644.56	656.51	52.04%	-1.82%
财务费用	285.12	197.01	146.89	44.72%	34.12%
加：其他收益	237.70	179.29	181.50	32.58%	-1.22%
投资收益	-17.98	-45.28	112.65	-60.29%	-140.20%
信用减值损失	-1,444.12	-182.50	-609.63	691.30%	-70.06%
资产减值损失	-19.20	-180.83	-3.72	-89.38%	4761.02%
资产处置收益	-	7.46	-9.63	-100.00%	-177.47%
营业利润	990.37	706.49	832.49	40.18%	-15.14%

类别	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2024 年 变动比例	2023 年 变动比例
加：营业外收入	1.28	0.58	1.25	120.69%	-53.60%
营业外支出	21.83	6.40	1.80	241.09%	255.56%
利润总额	969.83	700.66	831.94	38.42%	-15.78%
减：所得税费用	132.29	64.04	-1.69	106.57%	-3889.35%
净利润	837.54	636.62	833.62	31.56%	-23.63%
扣除非经常性损益后的净利润	787.06	566.27	769.37	38.99%	-26.40%

1、2024 年营业收入增长的原因

公司 2024 年主营业务收入较 2023 年增加 107.73%，主要原因为：①公司依托自身领先的技术服务能力，于 2022 年度、2023 年度陆续获得华为数通和安全五钻认证服务商、华为领先级授权服务中心伙伴等资质，2024 年度，公司进一步加强与华为新疆代表处的合作关系，通过华为的推介，承接了一系列实施周期短、硬件占比较高的信息化系统集成项目，并在 2024 年度内进行了验收，2024 年度，公司与华为合作的项目共计实现营业收入 5,572.59 万元；②报告期内公司持续加大业务拓展力度，并依托成熟的项目管理体系以及专业高效的项目管理团队，确保项目实施进度，2024 年下半年，公司顺利实现了“自治区本级政府购买云网资源服务项目”“兵团应急指挥能力提升项目”等合同金额均超过 1400 万元的项目验收。

2、2024 年净利润增幅较小的原因

2024 年度，公司净利润较 2023 年增加 31.56%，与营业收入增幅相比，公司净利润增幅较小，主要原因为：①2024 年公司毛利率下降；②2024 年公司期间费用增加；③2024 年公司信用减值损失上升。具体分析如下：

（1）2024 年毛利率下降的原因

2022 年度、2023 年度、2024 年度，公司营业收入、营业成本、毛利率情况如下：

单位：万元

2024 年度			
项目	收入	成本	毛利率
信息化系统集成	16,712.99	13,272.48	20.59%
软件产品销售及行业解决方案	4,328.94	2,475.62	42.81%
专业化服务	2,576.97	1,265.68	50.89%
其他业务收入	-	-	-
合计	23,618.90	17,013.77	27.97%
2023 年度			
项目	收入	成本	毛利率
信息化系统集成	8,659.38	6,161.91	28.84%
软件产品销售及行业解决方案	875.18	265.59	69.65%
专业化服务	1,835.25	805.44	56.11%
其他业务收入	3.30	2.71	17.83%
合计	11,373.12	7,235.65	36.38%
2022 年度			
项目	收入	成本	毛利率
信息化系统集成	9,082.21	7,213.05	20.58%
软件产品销售及行业解决方案	1,499.97	321.05	78.60%
专业化服务	1,165.51	448.59	61.51%
其他业务收入	3.30	2.71	17.83%
合计	11,750.99	7,985.40	32.04%

信息化系统集成业务具有定制化特点，为非标准化的产品和服务，其毛利率情况受项目软硬件销售占比、公司项目成本管控能力、招投标评分办法、市场竞争议价、项目战略意义、公司资金状况、项目实施周期等多种因素的综合影响，因此不同项目间的毛利率水平存在差异，符合行业特点。一般而言，自研软件销售占比高的项目，整体毛利率高于硬件销售占比高的项目。

2022 年度、2023 年度、2024 年度，公司综合毛利率分别为 32.04%、36.38% 和 27.97%，公司 2024 年毛利率较 2023 年下滑 8.41 个百分点，具体原因如下：

① 信息化系统集成业务毛利率下降

公司信息化系统集成项目的毛利率主要受项目软硬件销售占比影响较大，一般情况下，若信息化系统集成项目硬件销售占比较高，则项目毛利率较低。

2023 年度、2024 年度，公司信息化系统集成的毛利率分别为 28.84%和 20.59%。2024 年度，公司信息化系统集成业务毛利率水平有所下降，主要系公司加强与华为新疆代表处的合作关系，通过华为的推介，承接了一系列实施周期短、硬件占比较高的信息化系统集成项目，并在 2024 年度内进行了验收。2024 年度，公司与华为合作的项目共计实现营业收入 5,572.59 万元，综合毛利率为 12.30%，该类项目毛利率较低，从而拉低了公司信息化系统集成业务的整体毛利率。剔除与华为合作项目的影响后，公司信息化系统集成业务营业收入为 11,140.40 万元、营业成本为 8,385.30 万元，毛利率为 24.73%，整体处于合理区间，符合公司信息化系统集成业务特点。

② 软件产品销售及行业解决方案业务毛利率下降

公司软件产品销售及行业解决方案业务系基于公司自主软件产品的基础上，根据客户的特定需求进行二次开发，最终形成符合客户需求的定制化软件产品，此外，部分项目开展过程中，根据客户需求，公司需为客户进行配套的硬件采购，导致该部分项目的毛利率相对较低。

2023 年度、2024 年度，公司软件产品销售及行业解决方案的毛利率分别为 69.65%和 42.81%，整体毛利率水平较高，符合自研软件销售占比高的项目特点。其中，2024 年公司毛利率下滑，主要系当期验收了“新疆乌鲁木齐市级***信息化综合应用项目”、“兵团政策性储备粮库智能信息化升级改造项目”、“福建医保数据隐私计算平台”三个金额较大的项目（合计收入 2,369.67 万元），三个项目根据客户需求采购了较多的硬件设备，导致三个项目毛利率偏低（合计毛利率为 34.65%），进而拉低了 2024 年软件产品销售及行业解决方案的毛利率。

③ 专业化服务业务毛利率下降

公司专业化服务主要为运维服务，系公司向已经交付项目客户、新增签约运维服务客户提供的售后、日常运维（驻场服务）、远程监管、网络巡检、网络技

术培训、网络故障预警、故障修复、系统升级优化等一系列服务。

2023 年度、2024 年度，公司专业化服务的毛利率分别为 56.11%和 50.89%，2024 年毛利率有所下降，主要是由于公司运维业务需要人员驻场提供服务，随着公司运维业务的增加、运维区域的拓展，公司 2024 年度增加了运维服务人员配备，导致直接人工增长较大所致。

(2) 2024 年期间费用增加的原因

2022 年度、2023 年度、2024 年度，公司期间费用情况如下：

单位：万元

类别	2024 年度	2024 年度 (剔除中天 鹰眼)	2023 年度	2022 年度
销售费用	821.77	589.10	807.17	576.88
管理费用	2,128.62	1,715.44	1,483.20	1,146.09
研发费用	979.99	688.47	644.56	656.51
财务费用	285.12	272.34	197.01	146.89
合计	4,215.49	3,265.34	3,131.93	2,526.38

2024 年度，公司期间费用较 2023 年增加 1,083.56 万元，主要是由于公司 2023 年底完成中天鹰眼收购，中天鹰眼 2023 年度期间费用未纳入合并报表范围，2024 年度期间费用（总计 950.15 万元）全部纳入合并报表范围，导致期间费用增加所致。

公司收购中天鹰眼是基于公司战略布局的考虑，自成立以来，公司在新疆地区信息系统集成领域已深耕多年，但受国家宏观经济影响，较多政府端大型项目存在资金投入大、项目周期长、项目回款慢等问题，中天鹰眼的并入，不仅可以拓展公司的业务范围，也有利于公司将业务链条从政府端拓展延伸至企业端。虽然中天鹰眼 2024 年仍处于亏损阶段，但其在医保信息化领域的市场布局和客户基础正持续提升，未来具有较大的发展潜力，也是公司未来重点拓展的业务领域。剔除中天鹰眼影响后，公司 2024 年期间费用与 2023 年度基本持平。

(3) 2024 年信用减值损失增加的原因

2022 年度、2023 年度、2024 年度，公司信用减值损失明细如下：

单位：万元

类别	2024 年度	2023 年度	2022 年度
应收票据信用减值损失	3.06	-3.81	-
应收账款信用减值损失	-1,449.27	-264.93	-623.83
其他应收款信用减值损失	-65.31	26.76	-40.41
长期应收款信用减值损失	67.39	59.47	54.61
合计	-1,444.12	-182.50	-609.63

公司信用减值损失主要为应收账款信用减值损失。其中，2024 年应收账款信用减值损失较大，主要原因为：①2024 年度，公司营业收入金额较大，且公司收入存在季节性特点（2024 年度，公司第四季度营业收入占全年营业收入的比例为 45.65%），由于客户回款不及时，导致 2024 年末应收账款金额较大，计提的坏账减值准备金额也相应增加，2024 年度，由于当期新增的应收账款导致的应收账款信用减值损失金额为 741.42 万元；②2024 年度，公司加大应收账款催收力度，但下游客户受财政资金安排、资金审批流程等因素影响，回款不及预期，导致相应客户的应收账款账龄增长，坏账准备计提比例上升，2024 年度，由于应收账款账龄增加导致的应收账款信用减值损失金额为 707.85 万元。

二、更新应收账款最新回款情况，说明公司是否存在大额长账龄应收账款无法收回风险，公司是否具备持续经营能力

（一）更新应收账款最新回款情况

截至 2025 年 3 月 31 日，公司报告期各期末的应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额	24,325.33	13,813.82
期后回款金额	5,836.32	4,450.32
期后回款占比	23.99%	32.22%

截至 2025 年 3 月 31 日，公司报告期各期末应收账款期后回款比例分别为 32.22%和 23.99%。2023 年末应收账款期后回款比例较低，主要是由于公司主要

客户为政府机构、大型企事业单位等，近年来，受宏观经济形势影响，地方财政加强资金管理，付款流程更加严格，导致期后回款金额下降。

（二）公司是否存在大额长账龄应收账款无法收回风险，公司是否具备持续经营能力

截至 2024 年 12 月 31 日，公司应收账款账龄 3 年以上的前五大客户如下：

单位：万元

客户名称	3 年以上账龄的 应收账款金额	占 3 年以上账龄的 应收账款合计金额 的比例
沙雅县公安局	1,167.88	53.03%
哈密市伊州区公安局	314.75	14.29%
新疆维吾尔自治区沙雅县司法局	215.36	9.78%
中共霍城县网络安全和信息化委员会办	166.26	7.55%
中共呼图壁县委员会政法委员会	109.00	4.95%
合计	1,973.26	89.59%

公司应收账款账龄 3 年以上的前五大客户主要系政府单位，合计 3 年以上账龄的应收账款金额共计 1,973.26 万元。近年来由于受宏观经济的影响以及政府部门加强对预算内外资金的监督管理，相关客户的资金预算、资金审批等流程拉长导致公司存在金额较大的账龄较长的应收款项。但考虑到上述客户主要为政府单位，历史上未发生大额的应收款项无法收回的事项，且公司同上述客户处于持续合作过程中，各期应收款项在后期也在持续回款，公司应收账款收回的可能性较高。

针对公司应收款项账龄较长的问题，公司管理层成立专门的处理小组，对长账龄的应收款项实施专项管理，将长账龄应收账款落实到具体责任人，由相关人员根据各个项目的具体情况进行专项催收，以加快应收款项的回收。

此外，公司也在积极进行战略转型，重点拓展回款较好的医保、粮食行业相关业务，并将业务范围拓展到经济发展水平较高的沿海发达地区，以确保公司资金安全，公司具备持续经营能力。

（本页无正文，为新疆乾坤信息技术股份有限公司《关于新疆乾坤信息技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第三轮审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人：


徐力平

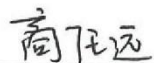
新疆乾坤信息技术股份有限公司

2025年4月3日



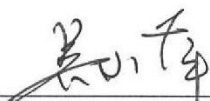
（本页无正文，为湘财证券股份有限公司《关于新疆乾坤信息技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第三轮审核问询函的回复》之签章页）

项目负责人：

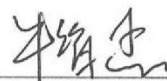


商任远

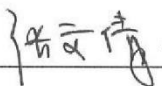
其他项目小组成员：



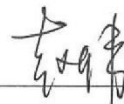
吴小萍



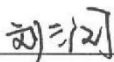
牛智杰



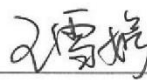
张文倩



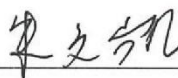
赵伟



刘润



王雪婷



朱文凯



2015年4月3日



**关于新疆乾坤信息技术股份有限公司股票
公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函
的回复**

主办券商



(地址：长沙市天心区湘府中路 198 号新南城商务中心 A 栋 11 楼)

关于新疆乾坤信息技术股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的
回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

我公司于 2024 年 12 月 12 日收到贵司出具的《关于新疆乾坤信息技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》。新疆乾坤信息技术股份有限公司（简称“公司”“拟挂牌公司”或“乾坤信息”）对相关事项进行了回复，湘财证券股份有限公司（简称“湘财证券”、“主办券商”）、大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）与拟挂牌公司进行了充分沟通，相关中介对上述反馈意见进行认真讨论、审慎核查，现书面回复如下，请予审核。

除另有说明外，本回复所用简称或名词的释义与《新疆乾坤信息技术股份有限公司公开转让说明书》中的含义相同。

本回复中的字体注释如下：

黑体：	反馈意见所列问题
宋体：	对反馈意见所列问题的回复
楷体：	对公开转让说明书的引用
楷体加粗：	对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露部分

1、关于持续经营能力。

根据公开申请文件及前次问询回复，公司 2024 年 1-7 月营业收入、净利润分别为 7,109.56 万元、-213.72 万元，2024 年 1-9 月公司营业收入、净利润分别为 12,466.98 万元、400.30 万元，期后 2024 年 8-9 月集中确认收入及利润较多；公司报告期内及期后经营现金流多期为负；2022 年末、2023 年末、2024 年 7 月末公司应收账款余额分别为 8,825.63 万元、11,523.02 万元、13,055.03 万元，其中账龄 1 年期以上的占比 30%以上，长账龄应收账款客户多为新疆当地政府机构或国有企业。

请公司：（1）说明 2024 年 8-9 月确认收入项目的具体情况，包括但不限于项目名称、客户名称、合同签订时间、合同金额、施工时间、申请验收时间、验收时间、收入及占比、具体收入确认相关依据及凭证情况、函证情况、期末应收账款及回款情况等；说明 2024 年 8-9 月经营业绩与去年同期比较情况，2024 年 8-9 月业绩大幅增长的原因及合理性；（2）详细说明 2022 年、2023 年、最近一期及期后经营活动现金流量净额大额为负的原因及合理性；（3）按不同年限、不同客户（政府机构、通信运营商、系统集成商、直接客户）分别更新说明报告期各期末应收账款期后回款情况，测算最近一期末公司应收账款余额中最终需由新疆当地财政预算相关资金支付的金额及占比，公司应收账款是否存在较高无法收回风险，后续拟采取的具体有效措施；（4）说明截至目前最新在手订单情况，2024 年老客户复购金额及占比、新客户开拓情况，进一步说明公司客户体系稳定性，持续开发新客户能力，公司是否具备持续经营能力；（5）预计 2024 年全年业绩情况。

请主办券商及会计师核查上述事项，发表明确意见。

【回复】

一、说明 2024 年 8-9 月确认收入项目的具体情况，包括但不限于项目名称、客户名称、合同签订时间、合同金额、施工时间、申请验收时间、验收时间、收入及占比、具体收入确认相关依据及凭证情况、函证情况、期末应收账款及回款情况等；说明 2024 年 8-9 月经营业绩与去年同期比较情况，2024 年 8-9 月业绩大幅增长的原因及合理性。

(一) 2024 年 8-9 月收入具体项目情况:

单位: 万元

序号	客户名称	项目名称	合同签订时间	合同金额 (含税)	营业收入	占 2024 年度收入的比例	是否 函证	回函及 替代确 认金额	开始施 工时间	申请验 收时间	验收时 间	收入确认相 关依据及凭 证	截至 2024 年 12 月 31 日的应 收账款 余额	期后回 款金额
1	伊犁振邦建筑工程有限公司	霍城经济开发区 农业产业化园区 (自治区级) 辅助 配套建设项目 (一 标段)	2023/09	24.80	22.75	0.10%	否	不适用	2023/09	-	2024/09	销售合同、 验收报告	-	-
2	新疆云图数字科技有限责任公司	阿图什市教育局 信息化 (班班通) 项目	2023/08	20.50	18.81	0.08%	否	不适用	2023/08	2023/08	2024/08	销售合同、 验收报告	2.00	-
3	新疆维吾尔自治区烟草公司	FY23 新疆烟草经 营管理一体化配 套硬件项目	2023/06	370.74	328.09	1.39%	是	328.09	2023/07	2024/07	2024/08	销售合同、 验收报告	1.88	-
4	中移系统集成有限公司	新疆乌鲁木齐市 级***信息化综合 应用项目	2021/05	2,295.11	2,067.99	8.76%	是	2,067.99	2021/05	2024/8	2024/09	销售合同、 验收报告	1,257.31	711.48

序号	客户名称	项目名称	合同签订时间	合同金额 (含税)	营业收入	占 2024 年度收 入的比 例	是否 函证	回函及 替代确 认金额	开始施 工时间	申请验 收时间	验收时 间	收入确认相 关依据及凭 证	截至 2024 年 12 月 31 日的应 收账款 余额	期后回 款金额
5	青岛德盛利立体 停车设备有限公 司	布尔津县立体停 车场建设项目	2020/06	80.00	70.80	0.30%	否	不适用	2020/06	-	2024/08	销售合同、 验收报告	-	-
6	新疆云睿信息技 术有限公司	1121 新疆联通公 司云平台项目	2023/12	1,300.25	1,150.66	4.87%	是	1,150.66	2024/01	-	2024/08	销售合同、 验收报告	960.23	50.00
7	郑州贝博电子股 份有限公司	购销合同	2023/12	23.00	20.35	0.09%	否	不适用	2024/01	-	2024/09	销售合同、 验收报告	6.10	-
8	石河子市人民医 院	石河子市人民医 院采购部分网络 安全设备进行医 院网络安全防护 整改项目	2023/12	161.80	143.19	0.61%	是	143.19	2024/02	2024/06	2024/08	销售合同、 验收报告	4.85	-
9	武汉烽火信息集 成技术有限公司	湖北省粮食局** 信息化项目一襄 阳站点	2024/02	43.00	40.57	0.17%	否	不适用	2024/02	-	2024/09	销售合同、 验收报告	34.40	-
10	新疆农垦现代农 业产业化发展集 团有限公司	第七师胡杨河市 新建 5 万吨原粮储 备库项目	2024/03	898.08	795.27	3.37%	是	795.27	2024/04	2024/09	2024/09	销售合同、 验收报告	404.09	269.37

序号	客户名称	项目名称	合同签订时间	合同金额 (含税)	营业收入	占 2024 年度收入的比例	是否 函证	回函及 替代确 认金额	开始施 工时间	申请验 收时间	验收时 间	收入确认相 关依据及凭 证	截至 2024 年 12 月 31 日的应 收账款 余额	期后回 款金额
1 1	伊宁市粮油购销 有限责任公司	伊宁市粮油购销 有限责任公司粮 食仓储智能化采 购项目	2024/04	23.00	20.35	0.09%	否	不适用	2024/04	-	2024/08	销售合同、 验收报告	-	-
1 2	青海中浩信息技 术有限公司	ITC 产品销售合 同（青海中浩）	2024/03	14.71	13.01	0.06%	否	不适用	2024/03	-	2024/09	销售合同、 验收报告	-	-
1 3	河南光享商贸有 限公司	河南濮阳皇甫国 家粮食储备库有 限公司粮食购销 领域监管信息化 建设	2024/03	15.00	14.15	0.06%	否	不适用	2024/05	-	2024/08	销售合同、 验收报告	6.00	5.25
1 4	新疆维吾尔自治区 女子监狱	新疆维吾尔自治区 ****设备项目	2024/07	3.75	3.32	0.01%	否	不适用	2024/07	-	2024/09	销售合同、 验收报告	-	-
1 5	阿图什市公安局	阿图什市某单位 高速道路交通卡 口设备采购项目	2023/11	232.00	185.35	0.78%	是	185.35	2024/03	2024/08	2024/09	销售合同、 验收报告	207.00	-
1 6	太极计算机股份 有限公司	辽宁省应急厅无 线集群项目	2023/05	121.36	107.40	0.45%	是	107.40	2023/06	-	2024/09	销售合同、 验收报告	6.07	-

序号	客户名称	项目名称	合同签订时间	合同金额 (含税)	营业收入	占 2024 年度收 入的比 例	是否 函证	回函及 替代确 认金额	开始施 工时间	申请验 收时间	验收时 间	收入确认相 关依据及凭 证	截至 2024 年 12 月 31 日的应 收账款 余额	期后回 款金额
17	阿克苏云上智行 信息科技有限责 任公司	阿克苏地区智慧 停车 1、2 级引导屏 试点项目	2024/05	4.97	4.55	0.02%	否	不适用	2024/06	-	2024/09	销售合同、 验收报告	-	-
18	库车市公安局	机房空调维修项 目	2024/07	7.67	6.79	0.03%	否	不适用	2024/07	-	2024/08	销售合同、 验收报告	-	-
19	巴基斯坦哈比银 行有限责任公司 乌鲁木齐分行	哈比银行乌鲁木 齐分行无线网络 设备采购	2024/08	2.72	2.01	0.01%	否	不适用	2024/08	-	2024/09	销售合同、 验收报告	-	-
2024 年 8-9 月份收入合计					5,015.41	21.23%		4,777.95	-	-	-	-	2,889.92	1,036.11

注 1：期后回款截止日期为：2025 年 3 月 31 日；

注 2：部分项目主要内容为硬件产品销售，该类型项目无需申请验收；

注 3：2024 年 8-9 月份为审阅后的财务数据，以询问和分析程序为主，未执行函证程序，已于 2024 年年报时执行函证程序，上表函证信息为 2024 年年报时的函证信息；

注 4：上述数据为剔除运维服务（按服务期限均匀确认收入）收入后数据。

(二) 说明 2024 年 8-9 月经营业绩与去年同期比较情况，2024 年 8-9 月业绩大幅增长的原因及合理性

报告期内，信息化系统集成项目为公司的主要收入来源，公司信息化系统集成项目一般以项目形式开展，主要进行系统整体架构的规划与设计，根据项目设计要求采购配套的设备进行系统集成建设，经项目验收合格后确认收入。由于公司信息化系统集成项目的合同金额、实施时间等存在较大差异，导致公司各月份实现的营业收入金额亦存在较大波动。

公司 2024 年 8-9 月份营业收入为 5,327.98 万元（含运维收入），较 2023 年 8-9 月份增加 4,457.19 万元，主要是由于公司于 2024 年 8-9 月份验收了新疆乌鲁木齐市级***信息化综合应用项目、1121 新疆联通公司云平台项目、第七师胡杨河市新建 5 万吨原粮储备库项目，分别确认收入 2,067.99 万元、1,150.66 万元、795.27 万元，合计 4,013.92 万元。上述项目的验收导致公司 2024 年 8-9 月营业收入大幅增长，进而导致公司 2024 年 8-9 月经营业绩较 2023 年 8-9 月份出现较大增长。

二、详细说明 2022 年、2023 年、最近一期及期后经营活动现金流量净额大额为负的原因及合理性

公司经营性活动现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	19,453.93	8,837.34	14,325.21	12,351.26
收到其他与经营活动有关的现金	554.77	246.35	960.34	198.56
经营活动现金流入小计	20,008.70	9,083.70	15,285.55	12,549.82
购买商品、接受劳务支付的现金	13,259.35	5,204.99	9,512.83	9,216.95
支付给职工以及为职工支付的现金	3,491.99	2,266.85	2,652.50	2,113.27
支付的各项税费	2,221.48	1,466.75	515.96	884.11
支付其他与经营活动有关的现金	1,529.90	777.97	1,547.51	889.72

项目	2024 年度	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
经营活动现金流出小计	20,502.73	9,716.57	14,228.80	13,104.06
经营活动产生的现金流量净额	-494.03	-632.87	1,056.75	-554.24

2022 年度、2023 年度、2024 年 1-7 月、2024 年度，公司经营活动现金流量净额分别为-554.24 万元、1,056.75 万元、-632.87 万元、-494.03 万元。公司 2022 年度、2024 年 1-7 月、2024 年度经营活动现金流量净额为负，具体原因如下：

（一）2022 年度经营活动现金流量净额为负的原因

2022 年，公司经营活动产生的现金流量净额为-554.24 万元，原因主要为：
 ①经营活动现金流入方面：公司销售收款情况因为客户性质特殊，回款受政府部门资金预算，审批流程等因素的影响，收款周期相对较长，公司 2022 年当期销售商品、提供劳务收到的现金相对较少；②经营活动现金流出方面：公司经营规模扩大，实施项目采购款项增加，导致购买商品、接受劳务支付的现金金额较大。上述因素共同导致 2022 年企业经营活动产生的现金流量净额为负数，该情况符合公司经营特征以及发展阶段，具有其合理性。

（二）2024 年 1-7 月、2024 年度经营活动现金流量净额为负的原因

2024 年 1-7 月，公司经营活动产生的现金流量净额为-632.87 万元，主要是由于经营活动现金流出较多所致，具体原因为：①公司于 2023 年底完成中天鹰眼的收购，中天鹰眼 2024 年度实施项目的费用支出、员工薪酬支出等导致经营活动现金流出增加；②公司推进新三板挂牌过程中，按照企业会计准则等对公司业务、财务进行了规范，并于 2024 年度缴纳了相应的增值税、企业所得税等，导致当期支付的各项税费金额增加较大。

2024 年下半年，公司进一步加大应收账款催款力度，公司销售商品、提供劳务收到的现金增长幅度较大，导致 2024 年全年经营活动现金流量净额负值较 2024 年 1-7 月减小。

三、按不同年限、不同客户（政府机构、通信运营商、系统集成商、直接客户）分别更新说明报告期各期末应收账款期后回款情况，测算最近一期末公司应

收账款余额中最终需由新疆当地财政预算相关资金支付的金额及占比，公司应收账款是否存在较高无法收回风险，后续拟采取的具体有效措施

（一）按不同年限、不同客户（政府机构、通信运营商、系统集成商、直接客户）分别更新说明报告期各期末应收账款期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 13,813.82 万元和 24,325.33 万元。

1、报告期各期末不同年限应收账款期后回款情况

公司 2023 年末按单项计提坏账准备的应收账款余额为 42 万元，2024 年度无按单项计提坏账准备的应收账款，公司报告期各期末按账龄组合计提坏账准备的应收账款余额分别为 13,771.82 万元、24,325.33 万元。

截至 2025 年 3 月 31 日止，公司不同年限应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

序号	账龄	应收账款余额	期后回款	期后回款比例
2024 年度				
1	1 年以内	14,828.36	5,627.13	37.95%
2	1—2 年	5,038.23	168.52	3.34%
3	2—3 年	2,256.27	2.87	0.13%
4	3-4 年	777.85	9.93	1.28%
5	4-5 年	495.07	-	-
6	5 年以上	929.56	17.31	1.86%
合计		24,325.33	5,836.32	23.99%
2023 年度				
1	1 年以内	8,671.29	3,662.25	42.23%
2	1 至 2 年	2,374.30	467.16	19.68%
3	2 至 3 年	941.66	192.69	20.46%
4	3 至 4 年	798.76	102.36	12.81%
5	4 至 5 年	449.49	-	0.00%

序号	账龄	应收账款余额	期后回款	期后回款比例
6	5 年以上	536.33	25.87	4.82%
合计		13,771.82	4,450.32	32.31%

注：公司 2023 年年末存在 42 万元的应收账款按单项计提坏账准备，未按照账龄计提坏账准备。

2、报告期各期末不同客户类型应收账款期后回款情况

公司客户根据是否为终端用户可以分为直接客户和间接客户，其中直接客户包括政府机构和企业单位；间接客户主要为通信运营商、系统集成商，公司大部分间接客户资金实力雄厚、资质齐备，其通过招投标等程序承接政府项目后，再根据项目情况，向公司采购对应的产品或者服务。

截至 2025 年 3 月 31 日止，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

序号	客户类型		应收账款余额	期后回款	期后回款比例
2024 年度					
1	直接客户	政府机构	9,449.91	180.43	1.91%
2		企业单位	805.23	318.50	39.55%
3	间接客户	通信运营商	5,198.41	2,015.74	38.78%
4		系统集成商	8,871.78	3,321.66	37.44%
合计			24,325.33	5,836.32	23.99%
2023 年度					
1	直接客户	政府机构	7,843.46	2,315.02	29.52%
2		企业单位	751.78	442.12	58.81%
3	间接客户	通信运营商	517.42	58.23	11.25%
4		系统集成商	4,701.14	1,634.95	34.78%
合计			13,813.82	4,450.32	32.22%

（二）最近一期末公司应收账款余额中最终需由新疆当地财政预算相关资金支付的金额及占比

截至 2024 年 12 月 31 日，公司期末应收账款余额 24,325.33 万元，其中由新疆当期财政预算最终支付的金额为 22,729.59 万元，占期末应收账款余额的比例为 93.44%。

（三）公司应收账款是否存在较高无法收回风险，后续拟采取的具体有效措施

1、公司应收账款不存在无法收回风险

公司主要欠款客户包括政府单位、国有企业等，近年来受宏观环境、行业环境及财政资金紧缩影响，在信息化建设项目的项目实施、付款等节点普遍出现延迟。一方面是因为地方财政预算资金紧张，因此在拨付时存在一定的时间延期。另一方面政府部门付款周期受其内部审批流程、资金计划安排等诸多因素影响，导致付款周期进一步延长。但总体上，公司以政府单位，大型国企为主的客户结构较为稳定，客户整体信誉良好，经营正常，不存在经营恶化等风险，公司应收账款无法收回的风险较低。

2、针对公司应收账款余额较大，回款周期较长的问题，公司拟采取以下具体措施：

（1）针对公司逾期的应收账款，公司明确逾期应收款的催收责任人，定期召开专门的逾期应收账款的催收工作会议，逐一落实应收款项的催收进度、催收困难原因以及解决方案。同时对回款金额进行考核，监督、督促销售部门进行逾期应收账款的催收工作。

（2）对已经存在的应收账款，采取多渠道的变现措施，如应收账款保理等，加快应收款项的变现速度。

（3）注重对项目的选择，在项目招投标的过程中，选择回款相对更加有保障的项目，如选择有专项资金支持或者是地方政府重点推进的重点项目，保证项目的整体回款效率。

（4）积极开拓回款相对较好的医保、粮食行业业务机会，并进一步加强与华为代理商之间的合作（该类业务客户回款较为及时），减少传统政府类的信息化系统集成项目，降低资金的占用比例。

(5) 将公司业务范围拓展到经济发展水平较高的沿海发达地区，将对公司的回款困难问题起到一定的改善作用。

(6) 丰富公司的渠道融资，由债权融资为主转向债权、股权融资并举，积极拥抱资本市场，缓解公司因应收款项回款困难导致的资金压力。

四、说明截至目前最新在手订单情况，2024 年老客户复购金额及占比、新客户开拓情况，进一步说明公司客户体系稳定性，持续开发新客户能力，公司是否具备持续经营能力。

(一) 公司在手订单情况

公司紧抓“数字中国”战略实施的契机，充分发挥信息系统集成、定制化开发的专业优势，现有项目按期进行，同时积极拓展客户及订单。截至 2025 年 3 月末，公司在手订单金额约 1.65 亿元，在手订单充裕。

(二) 2024 年老客户复购金额及占比、新客户开拓情况，进一步说明公司客户体系稳定性，持续开发新客户能力，公司是否具备持续经营能力

2023 年度、2024 年度，公司新老客户比例及产品复购率如下：

项目	2024 年度	2023 年度
客户数量（个）	127	86
新客户比例	81.89%	77.91%
老客户比例	18.11%	22.09%
老客户复购金额（万元）①	4,279.77	3,595.29
主营业务收入（万元）②	23,618.90	11,369.81
产品复购率③=①/②	18.12%	31.62%

注 1：新客户指当年产生收入但前一年无交易的客户；老客户指当年和前一年均产生收入的客户。

注 2：上表数据按照单体客户进行统计，同一控制下客户未进行合并计算。

公司主要面向政府机关、大型企事业单位等客户，致力于智慧城市、信息安全、数字政府等信息化系统的项目建设和运维服务等。其中，公司主要收入来源于信息化系统集成业务，该类项目投资规模相对较大，且项目建成后可连续使用年限较长，故客户短期内不会有同类的采购需求，从而导致客户复购率相对较低。

公司针对新老客户制定了不同的获客策略：

（1）针对老客户：持续为客户提供项目建成后的运维服务，并积极探索、获取客户其他业务类型或同类单位的信息化建设需求；

（2）针对新客户：未来，公司将进一步把业务重心放到具有较大市场前景的粮食和医保领域，并进一步加强与不同华为代理商的业务合作关系。①在粮食领域，目前公司已成功实施多个标杆项目，形成多项自主产品，具备良好的市场口碑。新疆作为我国粮食重地，粮库建设和智能化改造需求旺盛，公司将积极通过互联网信息平台、客户推荐、合作伙伴告知等多种渠道获取项目需求信息，拓展公司获客来源；②在医保领域，公司主要从事医保数据监管业务。随着全国统一医保信息平台建设完成，我国医保信息化发展进入新阶段，公司积极响应国家医保数据“两结合三赋能”政策要求，把握医保“数据要素×”发展机遇，凭借在数据安全、数据治理、数据应用领域的技术优势和业务沉淀，采取从省、市医保信息平台到定点医院、定点药店的获客策略，实现数据监管到数据服务的全面覆盖，以进一步提升公司获客来源；③公司依托自身领先的技术服务能力，已陆续获得华为数通和安全认证服务合作三钻认证服务商、五钻认证服务商等资质，报告期内，公司与华为合作，承接了一系列实施周期短、硬件占比较高的信息化系统集成项目，且该类项目客户回款及时。未来，公司将进一步加强与华为之间的合作关系，进一步扩大公司业务规模。

综上，公司老客户复购率较低符合公司业务及行业特点，公司针对新老客户采取不同的获客策略，公司具备持续盈利能力。

五、预计 2024 年全年业绩情况。

根据大信出具的《审计报告》（大信审字[2025]第 23-00013 号），公司 2024 年业绩情况如下：

项目	2024 年度
营业收入（万元）	23,618.90
毛利率	27.97%
净利润（万元）	837.54
归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益	787.06

后的净利润（万元）	
经营活动产生的现金流量净额（万元）	-494.03

2024 年度，公司营业收入为 23,618.90 万元，净利润为 837.54 万元，公司经营情况良好。目前公司在手订单充裕，期后经营情况良好，发展战略契合国家政策导向，公司具备持续经营能力。

六、核查程序及核查结论

主办券商履行了以下核查程序：

1、获取公司收入成本明细表，访谈公司管理人员，复核 2024 年老客户复购金额及占比，了解公司 2024 年 8-9 月份验收项目的具体情况，2024 年 8-9 月份经营业绩较去年大幅增长的原因，；

2、获取公司审计报告，访谈公司管理人员，分析公司 2022 年、2024 年 1-7 月、2024 年度经营活动现金流量净额为负的原因及合理性；

3、获取公司应收账款明细表，复核公司不同年限、不同客户报告期各期末应收账款期后回款情况；复核最近一期末公司应收账款余额中最终需由新疆当地财政预算相关资金支付的金额及占比；

4、访谈公司管理人员，了解公司应收账款是否存在较高无法收回风险，公司针对营收账款采取的具体措施；

5、获取公司在手订单明细表，复核公司在手订单金额；

6、访谈公司管理人员，了解公司客户体系稳定性，持续开发新客户能力；

7、获取公司 2024 年度审计报告，了解公司 2024 全年业绩情况。

经核查，主办券商认为：

1、公司 2024 年 8-9 月经营业绩较去年同期大幅增长，主要是由于公司业务特点，导致公司各月份收入存在较大波动，2024 年 8-9 月，公司验收了 3 个金额较大的信息化系统集成项目，导致 2024 年 8-9 月份经营业绩较 2023 年 8-9 月份出现较大增长。

2、公司 2022 年度、2024 年 1-7 月、2024 年度经营活动现金流量净额为负，具有合理的业务背景。

3、最近一期末公司应收账款余额中最终需由新疆当期财政预算最终支付的金额为 22,729.59 万元，占期末应收账款余额的比例为 93.44%。公司以政府单位、大型国企为主的客户结构较为稳定，客户整体信誉良好，经营正常，不存在经营恶化等风险，公司应收账款无法收回的风险较低。公司已采取一系列措施解决公司应收账款回款问题。

4、截至 2025 年 3 月末，公司在手订单金额约 1.65 亿元，在手订单充裕。2024 年度，公司老客户复购率为 18.12%，符合公司业务特点，公司已针对新老客户制定了不同的获客策略。

5、2024 年度，公司营业收入为 23,618.90 万元，净利润为 837.54 万元，公司经营情况良好。目前公司在手订单充裕，期后经营情况良好，发展战略契合国家政策导向，公司具备持续经营能力。

（本页无正文，为新疆乾坤信息技术股份有限公司《关于新疆乾坤信息技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人：


徐力平

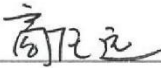
新疆乾坤信息技术股份有限公司

2025年 4月 3日

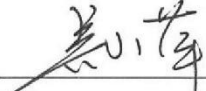


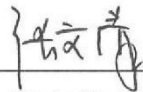
(本页无正文，为湘财证券股份有限公司《关于新疆乾坤信息技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)

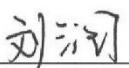
项目负责人：


商任远

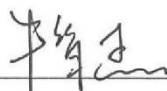
其他项目小组成员：

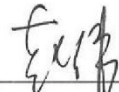

吴小萍

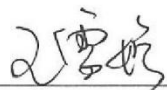

张文倩


刘润


朱文凯


牛智杰


赵伟


王雪婷





**关于新疆乾坤信息技术股份有限公司股票
公开转让并挂牌申请文件的审核问询函
的回复**

主办券商



(地址：长沙市天心区湘府中路 198 号新南城商务中心 A 栋 11 楼)

目 录

1、关于持续经营能力	3
2、关于业务合规性	53
3、关于子公司	93
4、关于历史沿革	110
5、关于主要客户及供应商	118
6、关于应收账款	156
7、关于存货	168
8、关于偿债能力	191
9、关于其他事项	199
10、其他补充说明	225

关于新疆乾坤信息技术股份有限公司

股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

我公司于 2024 年 10 月 29 日收到贵司出具的《关于新疆乾坤信息技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》。新疆乾坤信息技术股份有限公司（简称“公司”“拟挂牌公司”或“乾坤信息”）对相关事项进行了回复，湘财证券股份有限公司（简称“湘财证券”、“主办券商”）、大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）、北京国枫律师事务所（以下简称“律师”）与拟挂牌公司进行了充分沟通，相关中介对上述反馈意见进行认真讨论、审慎核查，现书面回复如下，请予审核。

除另有说明外，本回复所用简称或名词的释义与《新疆乾坤信息技术股份有限公司公开转让说明书》中的含义相同。

本回复中的字体注释如下：

黑体：	审核问询函意见所列问题
宋体：	对审核问询函所列问题的回复
楷体：	对公开转让说明书的引用
楷体加粗：	对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露部分

1、关于持续经营能力

根据申报文件：2022 年、2023 年、2024 年 1-7 月，公司营业收入分别为 11,750.99 万元、11,373.12 万元、7,109.56 万元；扣非净利润分别为 768.08 万元、467.86 万元、-230.37 万元；毛利率分别为 32.04%、36.38%、37.07%；公司收入存在季节性特征。

请公司说明：（1）报告期各期营业收入、成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利、净利润、扣非净利润变化情况，量化分析公司 2023 年营业收入、净利润下降的原因及合理性；（2）结合公司核心技术、报告期内客户数量、项目数量、项目单价变化情况、下游客户及行业发展等情况进一步说明公司业绩的可持续性，是否存在持续下滑风险，公司与同业可比公司营业收入变动趋势是否一致，如不一致说明合理性；（3）信息化系统集成、软件产品销售及行业解决方案业务收入确认相关验收单据及内外部证据是否齐备，公司是否存在未达验收标准情况下与客户沟通提前验收确认收入的情形，是否存在通过调节收入确认时点跨期确认收入情形；专业化服务的具体内容，运维服务和技术服务的具体金额及占比，是否构成单项履约义务，相关收入确认方式及时点是否符合《企业会计准则》规定；（4）报告期各期各季度收入金额及占比，2022 年及 2023 年第四季度、12 月收入确认具体情况，包括但不限于具体项目名称、客户名称、合同签订时间、合同金额、施工时间、申请验收时间、验收时间、收入及占比、具体收入确认相关依据及凭证情况、函证情况、期末应收账款及回款情况等；公司收入季节性特点、是否符合行业惯例，是否存在集中于 12 月确认收入的情形，是否与同业可比公司保持一致；（5）结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流，与去年同期对比情况）说明公司业绩的稳定性及可持续性，公司是否具备持续经营能力，期后是否能够持续满足挂牌条件；（6）公司是否存在通过调节或变更固定资产及无形资产折旧及摊销、存货跌价准备、应收账款坏账准备、资产减值等会计政策及会计估计的方式，调节利润以满足挂牌条件的情形、是否存在应交未缴或少缴社保、公积金等情况，模拟测算上述影响后，公司是否仍符合挂牌条件，并说明公司挂牌目的及未来资本市场规划；（7）报告期各期主要明细业务价格、材料、人工、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响，主要项目毛利率情况及对毛利率具体影响，细化说明主要细分业务报告期

各期毛利率波动的原因及合理性；（8）详细说明公司与同业可比公司毛利率存在差异、变动趋势不一致的具体原因及合理性。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见；说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例、核查结论，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见。

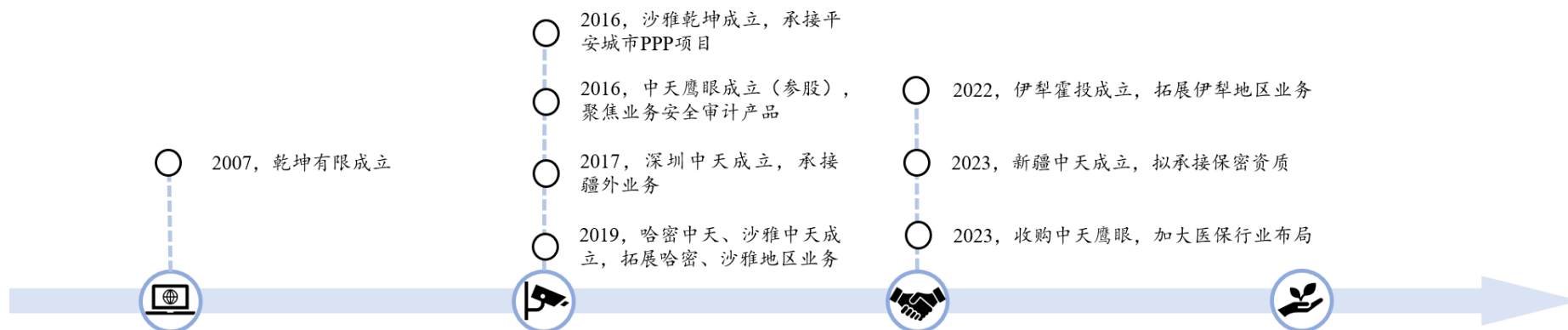
【回复】

公司业务发展脉络：

公司主要面向政府机关、大型企事业单位等客户，致力于智慧城市、信息安全、数字政府等信息化系统的项目建设和运维服务等。

经过多年发展、积淀，公司已从早期的信息系统集成商成长为具备行业应用软件开发能力的行业综合解决方案提供商，并在政法、粮食、医保等领域成功实施多个标杆项目，形成自主软件产品。随着政法等行业项目的建设放缓、竞争加剧以及智慧城市等行业迈入深化应用和运维等阶段，公司将逐步把战略重心转移至具有较大市场前景的粮食和医保领域，将业务链条从政府端拓展延伸至企业端，不断提升公司收入质量和盈利能力，保障公司资金安全和可持续、健康发展。

公司具体业务发展脉络如下：



2007~2015 企业初创期

企业初创, 从简单的产品销售到综合布线、系统集成业务, 逐步涉足软件开发领域

2016~2019 快速成长期

- **政法行业:** 随着“雪亮工程”“平安城市”在全国的深化推进, 新疆在反恐维稳、治安防控、交通管理、城市管理等领域市场需求旺盛。公司在平安城市、智慧交通等细分领域相继中标沙雅县平安城市PPP项目、罗湖公安人脸识别系统建设等大型项目
- **粮食行业:** 2017年, 在保障国家粮食安全重大决策部署背景下, “粮安工程”粮库智能化升级改造项目正式在疆启动, 公司开始承接相关项目, 并自研智慧粮库类软件
- **医保、财政行业:** 2016年, 公司参股中天鹰眼, 聚焦医保、财政等领域安全审计产品业务, 2019年中标国家医保局项目, 2023年中标国家财政部项目

2020~2023 稳步积淀期

政法、粮食、医保等行业项目相继落地, 公司先后与华为、中国电子等企业建立战略合作, 并逐步建立自身优势:

- **疆内区域服务优势**
 - ✓ 专业化服务订单稳步增加
 - ✓ 华为五钻服务商、华为领先级授权服务中心
- **粮食领域先发优势**
 - ✓ 形成40余项智慧粮库自主软件产品
 - ✓ 业务覆盖疆内外100余个智慧粮库升级改造
- **医保、财政领域技术优势**
 - ✓ 形成多项自主产品
 - ✓ 客户覆盖国家医保局及十余个省、市医保局

2024~未来 战略转型期

- **战略重心转移:** 随着政法行业项目建设放缓, 公司将把战略重心逐步转移至具有较大市场前景的粮食和医保领域
- **业务结构转型:** 目前公司已在粮食、医保领域形成多项自主软件产品, 并具备一定的先发优势和市场口碑。与传统集成项目相比, 粮食、医保领域项目毛利率较高, 未来公司将聚焦于粮食、医保领域的软件产品提供商角色定位; 同时, 公司将加大专业化服务业务开拓力度, 坚持“产品+服务”发展战略
- **客户链条延伸:** 公司政法行业项目受限于客户审批流程、财政资金安排等影响, 项目周期长、回款慢, 未来公司将把客户链从政府端延伸拓展至粮食、医保等领域的企业端, 保障公司资金安全

一、报告期各期营业收入、成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利、净利润、扣非净利润变化情况，量化分析公司 2023 年营业收入、净利润下降的原因及合理性

2022 年度、2023 年度、2024 年度，公司营业收入、营业成本、毛利、期间费用、净利润、扣非净利润比较情况如下：

单位：万元

类别	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2024 年 变动比例	2023 年 变动比例
主营业务收入	23,618.90	11,369.81	11,747.69	107.73%	-3.22%
其他业务收入	-	3.30	3.30	-	-
主营业务成本	17,013.77	7,232.94	7,982.69	135.23%	-9.39%
其中：直接材料	11,925.46	4,052.45	6,537.87	194.28%	-38.02%
直接人工	1,409.86	640.90	396.39	119.98%	61.69%
服务采购	3,148.91	2,285.08	851.82	37.80%	168.26%
其他费用	529.54	254.50	196.61	108.07%	29.44%
其他业务成本	-	2.71	2.71	-	-
毛利	6,605.12	4,137.47	3,765.59	59.64%	9.88%
期间费用	4,215.49	3,131.93	2,526.38	34.60%	23.97%
其中：销售费用	821.77	807.17	576.88	1.81%	39.92%
管理费用	2,128.62	1,483.20	1,146.09	43.52%	29.41%
研发费用	979.99	644.56	656.51	52.04%	-1.82%
财务费用	285.12	197.01	146.89	44.72%	34.12%
净利润	837.54	636.62	833.62	31.56%	-23.63%
扣除非经常性损益 后的净利润	787.06	566.27	769.37	38.99%	-26.40%

与 2022 年度相比，公司 2023 年度营业收入减少 377.88 万元、毛利增长 371.88 万元，主要原因为公司加强项目管理，减少承接材料占比较高、垫资金额大的项目；同时，公司综合考虑未来发展战略布局，积极储备人才、拓展市场，管理费用与销售费用有所增长，导致 2023 年度期间费用增加 605.55 万元，进而导致净利润下降 197.00 万元。

与 2023 年度相比，公司 2024 年度营业收入增长 12,249.09 万元、毛利增长 2,467.65 万元，主要由于：①公司依托自身领先的技术服务能力，于 2022 年度、2023 年度陆续获得华为数通和安全五钻认证服务商、华为领先级授权服务中心伙伴等资质，2024 年度，公司进一步加强与华为新疆代表处的合作关系，通过华为的推介，承接了一系列实施周期短、硬件占比较高的信息化系统集成项目，并在 2024 年度内进行了验收，2024 年度，公司与华为合作的项目共计实现营业收入 5,572.59 万元；②报告期内公司持续加大业务拓展力度，并依托成熟的项目管理体系以及专业高效的项目管理团队，确保项目实施进度，2024 年下半年，公司顺利实现了“自治区本级政府购买云网资源服务项目”“兵团应急指挥能力提升项目”等合同金额均超过 1400 万元的项目验收。

各明细科目具体变动原因及合理性分析如下：

（一）营业收入（主营业务收入、其他业务收入）

2023 年度，公司主营业务收入减少 377.88 万元，下降 3.22%，主要系公司经营战略有所调整所致，即 2023 年公司加强项目管理，减少承接一些材料占比较高、公司需要大额垫资的项目，虽然该策略使得公司短期收入规模受到一定影响，但其提升了公司的收入质量和毛利率，有利于公司可持续、健康发展。

2023 年度，公司其他业务收入均为公司的房屋租赁收入，2024 年度，公司未对外出租房屋，未产生房屋租赁收入。

（二）营业成本（主营业务成本、其他业务成本）

公司主营业务成本由直接材料、直接人工、服务采购及其他费用构成，直接材料和服务采购是公司主营业务成本的主要组成部分，各期占比均在 85%以上。公司业务具有定制化特点，为非标准化的产品和服务，其成本构成不仅受客户需求、应用场景、技术指标、项目规模、软硬件销售占比等因素的影响，还受项目区域、项目实施周期等多种因素的综合影响，因此不同项目间的成本构成存在差异，符合行业特点。

2023 年度，公司主营业务成本减少 749.75 万元，下降 9.39%。2023 年度直接材料和服务采购成本变动金额较大，主要与项目类型不同有关，具体分析如下：

2023 年度，直接材料减少 2,485.42 万元，主要原因为：（1）2022 年度，公司验收了以“山东省消防救援总队鲁中、鲁东、鲁南区域灭火与应急救援中心调度指挥枢纽项目”为代表的部分直接材料占比较高的项目，导致 2022 年度直接材料成本占比较高；（2）2023 年度，公司加强项目管理，减少承接一些材料占比较高、公司需要大额垫资的项目，导致公司当期直接材料成本有所下降。

2023 年度，服务采购增加 1,433.26 万元，主要系当期公司验收了以“阿克苏市 2022 年视频监控智能应用项目”为代表的部分劳务施工费占比较高的项目所致。

2023 年度，公司其他业务成本与其他业务收入相匹配，未发生变动。

（三）毛利

2023 年度，公司毛利增加 371.88 万元，增长 9.88%，主要系公司营业成本中直接材料下降较大所致。2023 年度，公司加强项目管理，减少承接一些材料占比较高、公司需要大额垫资的项目，公司整体毛利率有所提升。

（四）期间费用（销售费用、管理费用、研发费用、财务费用）

2023 年度，公司期间费用增加 605.55 万元，增长 23.97%，主要系公司销售费用和管理费用有所增加，具体分析如下：

1、销售费用

2023 年度，公司销售费用增加 230.29 万元，主要系业务招待费、职工薪酬、差旅费增加所致。2023 年度，公司加大市场开拓力度，销售人员业务招待费、职工薪酬、差旅费等相关费用有所增加。2023 年，公司客户数量和项目数量较上年分别增加 35 个和 40 个，公司市场开拓效果明显。

2、管理费用

2023 年度，公司管理费用增加 337.10 万元，主要系职工薪酬和中介费用增加所致。2023 年度，公司基于战略布局，加大人才培养及粮食、医保等业务领域的拓展力度，员工人数有所增加，管理费用相应增长。此外，公司为了新三板挂牌的需要，聘请了券商、会计师事务所、律师事务所等中介机构，中介机构费用

在 2023 年度增加 69.22 万元。

（五）净利润、扣非净利润

2023 年度，公司净利润减少 197.00 万元，扣非净利润减少 203.09 万元，主要受上述毛利、期间费用变动原因影响。

二、结合公司核心技术、报告期内客户数量、项目数量、项目单价变化情况、下游客户及行业发展等情况进一步说明公司业绩的可持续性，是否存在持续下滑风险，公司与同业可比公司营业收入变动趋势是否一致，如不一致说明合理性

（一）核心技术为公司发展打下坚实基础

公司经过多年的研发积累和技术沉淀，共形成 10 项核心技术，具体如下：

序号	技术名称	技术特色	技术应用情况
1	人工智能计算机视觉技术	① 基于计算机视觉的目标检测技术：该技术依托卷积神经网络(CNN)对图像或视频进行高效的目标识别与定位，借助 YOLO(You Only Look Once)算法模型，通过将图像划分为网格，每个网格负责预测目标的边界框、置信度和类别，从而实现快速实时检测。 ② 基于计算机视觉的图像分类技术：该技术依托于卷积神经网络（CNN）对图像进行高效的图像识别与分类，引入了残差块（Residual Block），通过这些残差块，网络可以学习输入和输出之间的残差，而不是直接学习目标函数，有效解决了深度网络训练中的梯度消失和退化问题。 ③ 基于计算机视觉的图像实例分割技术：该技术依托于卷积神经网络（CNN）进行像素级别的对象识别和分割，利用特征提取、区域提议网络（RPN）和掩码分支来精确处理目标检测和实例分割。 ④ 基于计算机视觉的图像目标跟踪技术：该技术依托于卷积神经网络（CNN）提取目标特征，并通过匈牙利算法匹配检测到的目标与已跟踪目标，实现稳定的跟踪效果。 ⑤ 基于计算机视觉的人脸检测技术：该技术依托于卷积神经网络（CNN）进行精确的面部特征识别，借助 MTCNN（Multi Task Convolutional Neural Network）算法模型，通过级联结构实现高效的人脸检测。 ⑥ 基于计算机视觉的人脸识别与检索技术：该技术依托于深度卷积神经网络(CNN)，通过借助 Facenet512 算法模型，实现高效的人脸特征提取和匹配。	应用于粮食、政法等行业，如智慧粮库、智慧安防

序号	技术名称	技术特色	技术应用情况
		⑦基于计算机视觉的人体姿态检测技术：该技术依托于卷积神经网络（CNN）对图像进行处理，借助 Open Pose 算法模型实现对人体关键点的精确识别，提取人体各部位的关节点位置，并通过堆叠的网络（PoseNet）进行姿态估计。 ⑧基于计算机视觉的人体属性识别技术：该技术依托于深度卷积神经网络（CNN），借助 Strong Baseline 算法模型，通过对人体属性进行精准分类。 ⑨基于计算机视觉的图像检索技术：该技术依托于卷积神经网络（CNN）架构，借助 MobileNet 算法模型，高效地实现精准的图像匹配和检索。 ⑩基于移动终端的视觉模型推理技术：该技术利用 PyTorch 模型移植，通过优化模型结构和转换过程，实现视觉模型在手机上的离线部署。	
2	数据分析算法	①基于三维重建算法的卷烟零售商户库存盘点技术：三维重建算法在卷烟零售商户库存盘点技术中，通过结合图像分割技术和图像分类技术，实现精准的库存管理。 ②基于人体关节点识别模型的摔倒检测技术：该技术通过使用人体关节点识别模型进行实时姿态估计，有效识别摔倒事件，能够准确地检测和跟踪人体的关键关节点，从而构建出每个人体的骨架模型。 ③基于图像特征检测的开关门检测技术：该技术通过图像特征点解析算法的比对，高效检测开关门状态，无需借用 AI 模型即可完成。 ④基于图像目标检测的火灾检测技术：该技术通过采集大量的火焰和烟雾图片样本，并进行图像筛选、标注等预处理，借用图像目标检测模型进行建模，经过反复测试和调参，最终得到能快速高效检测火焰及烟雾的图像目标检测模型。	应用于粮食、政法等行业，如智慧粮库、智慧安防、烟草
3	Agent 数据采集技术	①深度嵌入式数据采集：基于 JVM 的 Agent 架构，实现了无缝的深度嵌入式数据采集，使得 Agent 能够在应用程序启动时就紧密集成，无需修改源代码即可捕获关键业务指标，确保数据采集的完整性和实时性。 ②无缝集成与动态编程：Agent 采用了先进的字节码增强技术，作为 Java 虚拟机的一部分，Java Agent 能够与应用程序无缝集成。 ③深度监控与分析：利用 Java Agent，可以实时捕获应用性能指标、内存使用情况和线程管理数据。 ④实时智能数据采集：Java Agent 的动态拦截功能实	应用于医保、财政等行业，如业务审计、接口检测等产品的数据采集

序号	技术名称	技术特色	技术应用情况
		现了全方位、实时的数据采集，使其成为实现安全审计与合规性监测的理想工具。 ④ 跨平台与高可移植性：基于 Java 生态的跨平台特性，Java Agent 可以在不同的操作系统、虚拟化环境及硬件环境中稳定运行。 ⑥定制化数据采集策略：提供可配置的定制化数据采集策略，用户可以根据不同的业务需求和系统负载灵活选择采样频率。 ⑦低开销与高效性：Agent 精心优化了数据采集过程，确保在不影响应用性能的前提下高效运行。 ⑧精准的反序列化技术：数据采集过程中将用快速反序列化技术将原始数据转换为标准的数据格式，同时在反序列化过程中清洗掉不需要的额外数据或脏数据。	
4	智能知识库	①运维审计数据标准化处理：通过统一的数据清洗与预处理流程，对多源数据进行噪声过滤、异常检测和格式统一化处理，确保输入数据的高质量 and 一致性。 ②日志归一化处理：该技术致力于将不同系统和协议下生成的日志数据进行归一化处理，通过建立统一的日志格式转换模型，实现多样化日志数据的无缝集成。 ③知识图谱构建与应用：基于归一化处理后的日志数据，运用场景化建模技术，构建高度精确的运维知识图谱。 ④数据场景化建模：该技术通过深入分析和建模运维审计日志，重构运维流程和操作场景。通过将实际操作数据转化为场景模型，能够精确还原运维过程中各个环节的操作步骤和决策过程。	应用于系统运行监测与运维管理项目
5	数据库管控	①细粒度权限管理：基于 RBAC 为用户授予最小化访问权限，系统能够对各类对象（如表、列、行、视图等）实现细致的访问控制。 ②实时审计与多维度监控：系统通过协议解析技术实时记录并监控所有数据库（支持达梦、人大金仓、南大通用、MySQL、Oracle、postgresql、SQLSERVER）运维操作日志，实现命令级别操作审计，特别关注对敏感数据的访问与修改行为。 ③动态数据脱敏：系统在数据查询时，根据用户权限对敏感数据进行动态脱敏或模糊处理，确保数据隐私的同时，提高数据使用的灵活性。 ④异常检测与自动响应：系统基于预定义规则以及机器学习模型，能够自动识别并检测异常的操作行为，如频繁的高权限访问或数据导出等。	应用于系统运行监测与运维管理项目

序号	技术名称	技术特色	技术应用情况
6	大语言模型	①智能操作建议: 在运维过程中, 本产品通过智能算法自动建议适当的操作命令和配置, 从而提高运维效率并减少错误操作。 ②自动错误修复: 当系统检测到操作错误或配置问题时, 能够自动生成修复建议, 并引导用户进行相应的修复操作, 降低人为失误的概率并提升系统稳定性。 ③日志数据自动解析: 利用高级分析算法, 本产品能对大量日志数据进行自动解析, 提取关键事件和异常行为, 并生成简明的报告或摘要, 便于运维人员迅速掌握系统状态。 ④预测性维护: 通过对历史日志的深入分析, 本产品可以预测潜在的系统问题, 并建议相应的维护措施, 帮助提前制定维护计划, 减少故障发生的可能性。 ⑤自动问题诊断与解决方案: 系统能够自动分析工单中的问题描述, 诊断常见故障并生成可能的解决方案, 大幅度减少问题解决时间, 提高工单处理效率。 ⑥工单自动审批: 通过机器学习对历史审批数据进行分析和学习, 根据审批人员审批习惯向用户提供审批建议, 简化了审批流程, 提高了工单处理的响应速度。	应用于系统运行监测与运维管理项目
7	风险驱动的行为分析与控制	①多源数据融合技术: 该技术通过整合来自不同来源的多样化数据, 形成统一的数据视图。 ②行为基线建立技术: 该技术基于历史数据构建用户行为的正常基准, 通过对比实时行为与历史基准, 建立起正常行为模式, 识别风险模式和发展趋势。 ③风险指标定义与评估: 构建全面的风险指标体系, 涵盖关键资产、操作流程和潜在威胁, 实现对运维环境中各类风险的准确评估和量化。 ④异常检测算法: 本技术结合统计学和机器学习方法, 实现了智能化的风险阈值设定, 根据不同业务需求和风险级别灵活调整触发预警的阈值。通过自适应的学习算法, 能够实时分析数据并检测潜在的异常活动。 ⑤实时风险预警发布与通知: 该技术通过构建高效的预警发布机制, 在检测到异常行为后, 确保能够即时生成并推送预警通知。	应用于医保、财政等行业, 如可视化审计和虚拟化运维
8	基于物联网的粮库出入库管理方法与业务监管预警技术	应用于物流仓储关键环节出入库业务监管, 通过采用物联网、智能视频分析、移动应用等技术手段, 分析装粮或卸粮的重量、质量等信息, 将汽车衡测得的重量实际值与大数据分析得到的第一重量估计值进行比较, 如果两值不同, 必然有一个环节出现异常, 此时发出报警提示, 使粮库管理人员及上级监管部门能够及时发现运粮车辆出入粮库的异常情况, 从而实现	应用于粮食行业, 如智慧粮库

序号	技术名称	技术特色	技术应用情况
		对全程监管运粮车辆装粮和卸粮过程，改人防为技防，不仅节约人力，更大的避免了库点人员与运粮人员里外勾结的情况。	
9	基于人工智能的储备粮多源异构数据智能挖掘分析与辅助决策	针对粮仓内外的温度、湿度、距离、压力传感器，红外、高清摄像头、拾音器等多种设备采集到的数据，研究粮仓实时状态的文本、图像、声音、视频等多模态数据融合，通过机器学习、深度学习等建模，实现在粮食储藏全过程中对粮情变化的实时检测、对粮情数据进行分析与预测、对异常粮情进行预警预报，为科学及安全储粮提供技术保证和科学依据。	应用于粮食行业，如智慧粮库
10	基于知识推理的粮储细粒度风险识别技术	利用粮仓内外高清图像，构建仓储精细化图像、视频数据集，基于深度学习方法，研究图像内的细粒度实体以及实体之间的交互关系抽取算法，对通过图像、视频、传感器等获取的数据进行抽取，利用实体抽取模型获取诸如储粮的名称、品种，粮堆的温湿度、压强，烟雾传感器的烟雾浓度信息等，利用关系抽取模型获取实体与实体、实体与属性之间的非时空关系，以及诸如人员与粮堆间的位置等时空关系。完成粮储实体之间的约束，构建面向粮储业务风险识别推理模型，通过深度学习计算，获得细粒度风险对象识别结果，从而完成粮储现场细粒度风险的推理。	应用于粮食行业，如智慧粮库

综上，公司凭借在智慧城市、信息安全、数字政府等领域的技术经验和对行业的深刻理解，结合城市信息化的发展现状和实际需求，通过在各个业务环节上运用物联网、云计算、人工智能等新兴技术，创造性地满足行业客户各种场景下的多样化需求，为公司发展打下坚实基础。

（二）报告期内公司客户数量、项目数量情况

报告期内，公司客户数量及项目数量变化情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度
客户数量（个）	127	86
项目数量（个）	179	117
营业收入（万元）	23,618.90	11,373.12
项目平均单价（万元/个）	131.95	97.21

注 1：客户数量及项目数量按照各期实现收入的口径统计

注 2：项目平均单价=营业收入/项目数量

报告期内，公司客户数量分别为 86 个和 127 个，2024 年度增加 41 个客户；公司项目数量分别为 117 个和 179 个，2024 年度增加 62 个项目。2024 年度，公司客户数量、项目数量增长的原因如下：①公司加大业务拓展力度，2024 年度，公司加强与华为新疆代表处的合作，并通过华为的推介，承接了一系列实施周期短、硬件占比较高的信息化系统集成项目（该类项目回款较为及时），并在 2024 年度内进行了验收；②公司依托成熟的项目管理体系以及专业高效的项目管理团队，确保项目实施进度，于 2024 年度验收了一系列信息化系统集成项目。

报告期内，公司项目平均单价分别为 97.21 万元/个和 131.95 万元/个。公司业务具有定制化特点，为非标准化的产品和服务，项目价格不仅受客户需求、应用场景、技术指标、项目规模、软硬件销售占比等因素的影响，还受项目战略意义、项目实施周期、招投标评分办法等多种因素的综合影响，因此各项目单价差异较大，不具备可比性。

（三）公司下游客户优质，行业发展情况良好

公司主要面向政府机关、事业单位、企业等客户，致力于智慧城市、信息安全、数字政府等信息化系统的项目建设，同时为政法、财政、烟草、粮食、医保、交通、教育等行业提供一体化的行业信息数据应用解决方案。目前，公司业务市场主要为智慧安防、信息安全、智慧农业、智慧医保等领域，长期来看仍存在较大空间，具体如下：

1、政策支持为公司提供良好发展环境和广阔市场空间

2024 年 7 月，《中共中央关于进一步全面深化改革，推进中国式现代化的决定》明确提出健全促进实体经济和数字经济深度融合制度。加快构建促进数字经济发展体制机制，完善促进数字产业化和产业数字化政策体系。加快新一代信息技术全方位全链条普及应用，发展工业互联网，打造具有国际竞争力的数字产业集群。促进平台经济创新发展，健全平台经济常态化监管制度。建设和运营国家数据基础设施，促进数据共享。加快建立数据产权归属认定、市场交易、权益分配、利益保护制度，提升数据安全治理监管能力，建立高效便利安全的数据跨境流动机制。

2024 年 5 月，国家发改委、国家数据局、财政部、自然资源部等 4 部门联合印发《关于深化智慧城市发展推进城市全域数字化转型的指导意见》，强调要以城市全域数字化转型支撑发展新质生产力，聚焦政务数据利用需求，深入挖掘政务数据应用典型场景，以此为牵引创新数据开发利用模式，释放数据融合应用的潜在价值。

2024 年 4 月，国家发展改革委办公厅、国家数据局综合司印发了《数字经济 2024 年工作要点》，提出适度超前布局数字基础设施、加快构建数据基础制度、深入推进产业数字化转型、加快推动数字技术创新突破、不断提升公共服务水平、推动完善数字经济治理体系、全面筑牢数字安全屏障等内容。

智慧城市是数字经济重要应用场景，当前数字经济发展上升为国家战略，是国家发展新质生产力的重要内容，数据量的爆发增长和数据价值化的普及应用将推动数字经济迈向新的发展阶段。在国家政策支持下，各地积极推动智慧城市、信息安全、数字政府等领域的建设，市场总体规模不断扩大，为公司的经营发展提供了良好的市场环境和广阔的市场空间。

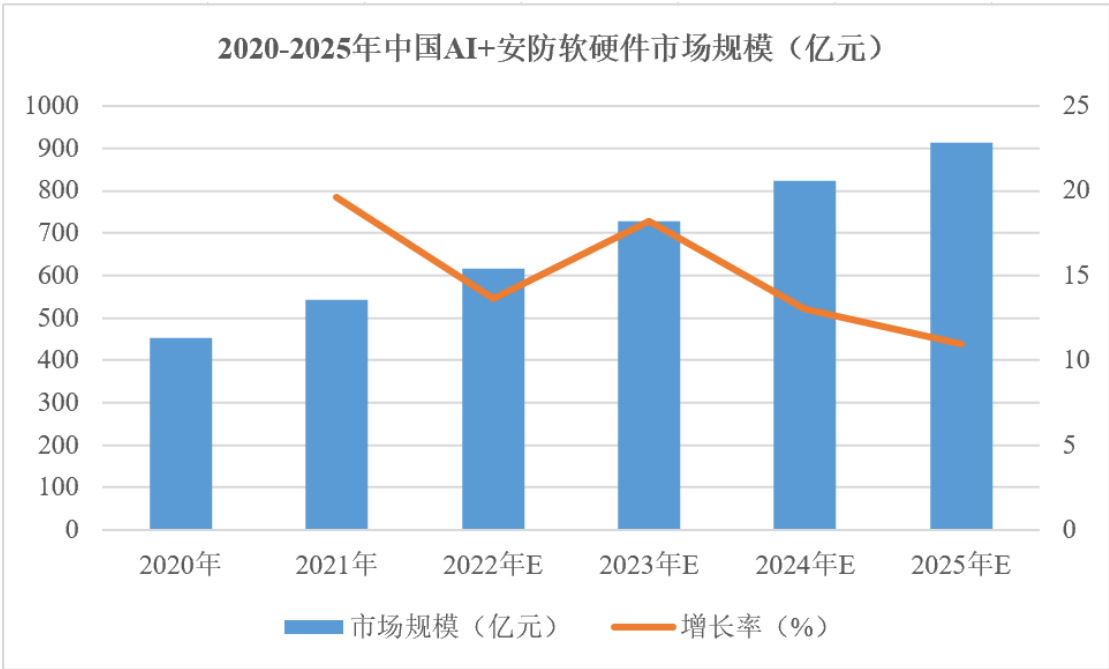
2、公司主要业务市场规模稳定增长

（1）智慧安防市场

加强社会综合治理，采用各种手段，保证社会稳定和安定团结是我国经济和持续发展的一个基本国策，安防产业的升级换代需求也日益突出，重点体现在数字化、智能化、高度集成化和大规模化。《中国安防行业“十四五”发展规划》指出“加强关键数字技术科技攻关，突破图像传感器、中控设备等关键零部件技术，补齐短板；在操作系统、基础软件工具、GPU 制造、高清光学技术等方面获得重大突破，争取早日形成完备的高端芯片设计、制造、测试、应用产业链；研发人工智能开源开放的训练平台、训练框架及神经网络芯片；面向公共安全实战需要，以视频图像技术为核心，研究行为识别、3D 融合识别、语音识别等技术，实现空间感知与视频感知结合，打造多维数据融合、多项学科交叉、应用场景有序的安全防范技术体系；针对安防实际需求，围绕国家重点部署的脑科学、区块链、量子信息、虚拟现实等基础性研究和前沿技术，跟踪开发相关的技术产品。”

智慧安防是 AI+安防结合的产物。目前，智慧安防主要被应用在监控专业要求较高的场景，包括视频监控、出入口控制、防盗警报、防爆安检、平台软件、楼宇对讲等领域。智慧安防的赋能解决了以前监控力度不足、监控搜集数据不全的特点，通过 AI+监控更好地对应用环境进行安防监控。

我国 AI+安防软硬件市场规模增速相对较高，维持在 10%以上，2020 年市场规模达到 543 亿元，据预测，到 2025 年市场规模有望达到 913 亿元。



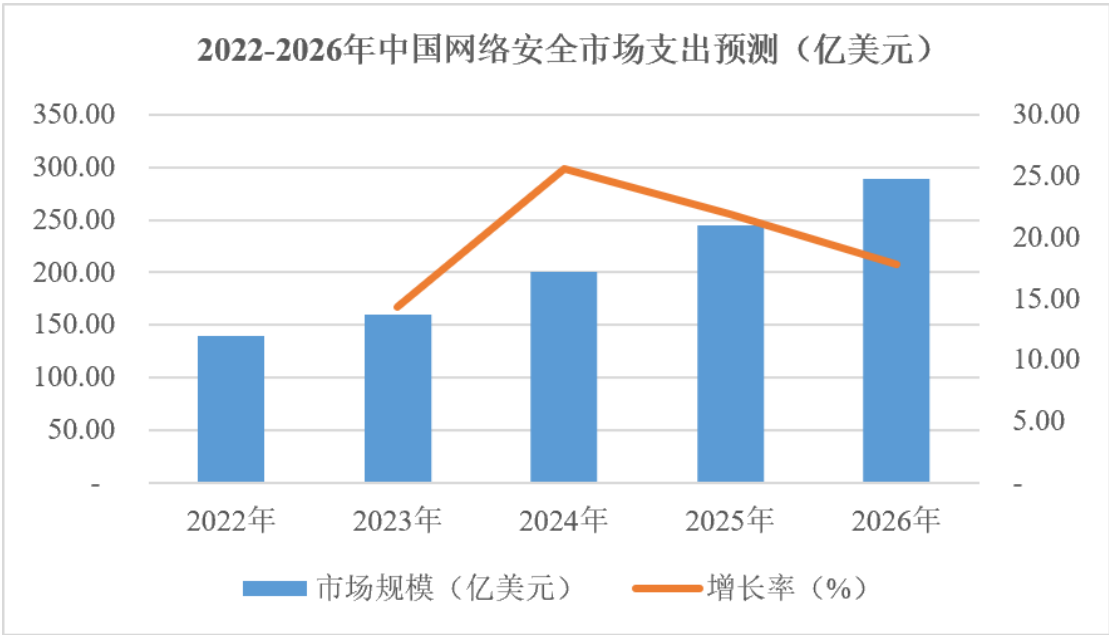
数据来源：艾瑞咨询研究院

（2）信息安全市场

信息安全在中国的信息化建设进程中是一个新兴的产业，随着信息化的深入和信息系统的普及，网络环境下的信息安全问题日益突出，不仅关系企业的数据安全和业务安全，甚至关系到社会安全 and 国家安全。随着网络安全事件的频繁爆发，政府与企业的安全投入也持续增加，技术发展推动网络安全市场快速进化，从传统单一的点防御，到未来的面、体综合防守反击行业解决方案，都已经形成了一定的市场规模。

我国网络安全市场客户的行业分布与行业的信息化水平强相关。政府客户由于信息化建设布局较早，且集中了大量的关键信息基础设施，网络安全防护需求最为强烈，目前仍是网络安全最主要的市场，金融、医疗、交通等行业客户后来

居上，增速较快。在《关键信息基础设施安全保护条例》加速实施的背景下，政府、教育、医疗、工业等领域对网络安全产品的需求强劲，网络安全投入意愿将进一步增强，将不断加大网络安全的采购力度，拉动网络安全市场的整体需求。2021 年 7 月，工信部发布《网络安全产业高质量发展三年行动计划（2021-2023 年）（征求意见稿）》，设定发展目标，到 2023 年网络安全产业规模超过 2,500 亿元，年复合增长率超过 15%。另根据 2023 年 3 月 IDC 发布的《全球网络安全支出指南》，到 2026 年，中国网络安全支出规模预计接近 288.6 亿美元，五年复合增长率将达到 18.8%，增速位列全球第一。



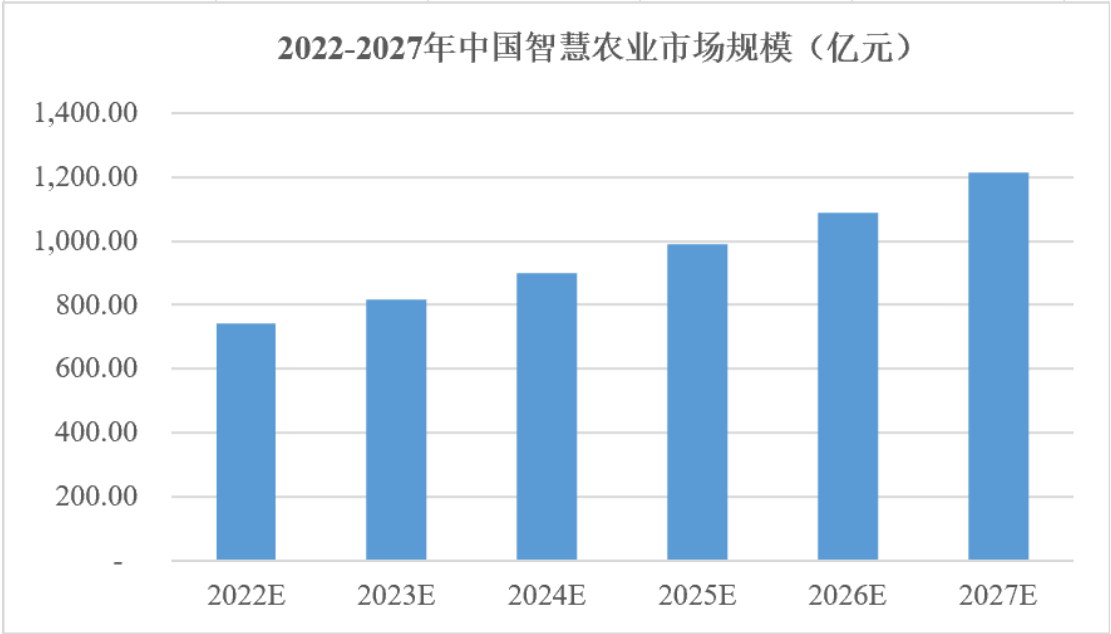
数据来源：IDC 中国

（3）智慧农业

①智慧农业市场

近年来，国家陆续出台了一系列产业政策鼓励采用大数据、云计算等新兴技术发展智慧农业、数字乡村，建立健全智能化、网络化的农业农村生产经营服务体系，用数字科技赋能现代农业农村的发展。随着物联网的快速发展和国家乡村振兴战略的提出，数字科技已成为建设现代化农业产业体系的关键一环，成为激发乡村振兴的新动能，在多种因素的推动下智慧农业前景广阔。根据前瞻产业研究院报告数据，2020 年我国智慧农业的市场规模约为 622 亿元左右，以复合年均增长率 10%初步测算 2022 年我国智慧农业市场规模为 754 亿元，预计 2027 年

将会达到 1,214 亿元。



数据来源：前瞻产业研究院

②粮食储备信息化市场

我国粮库建设规模稳步增长，粮食储备信息化需求旺盛。粮库设施建设作为新时期国家粮食安全重要的基础保障，为满足国家粮食在数量和质量上的储存安全需要做出重要贡献。根据《中国的粮食安全》白皮书（2019 年 10 月），我国粮食储备能力显著增强，仓储现代化水平明显提高，安全绿色储粮、质量安全、营养健康、加工转化、现代物流、智慧粮食等科研成果得到广泛应用。2021 年 11 月，国家粮食和物资储备局发布“十四五”时期实施优质粮食工程“六大提升行动”，到 2025 年，新增高标准粮仓仓容 2000 万吨，优质粮食增加量年均增长 10% 以上。根据国家统计局数据显示，2023 年全国粮食总产量 13,908 亿斤，比 2022 年增加 178 亿斤，增长 1.3%，粮食生产实现“二十连丰”。

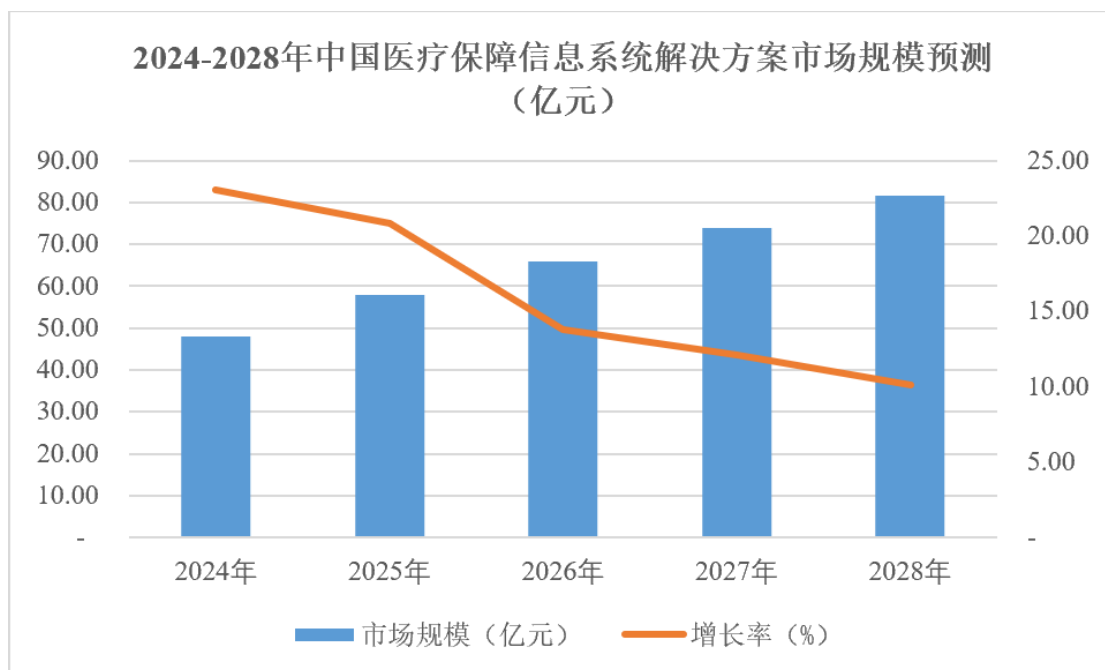
2017 年，财政部与国家粮食和物资储备局共同启动了优质粮食工程，支持 31 个省份建成粮食产后服务中心 5500 多个，实现产粮大县全覆盖。自 2017 年优质粮食工程启动实施以来，国家总投入超过 815 亿元，各地谋划布局 8900 多个项目。下一步，我国将深入推进优质粮食工程“六大行动”，在更高层次上保障国家粮食安全，建设一批高标准粮仓、改造提升仓房的气密和保温隔热性能、推广应用绿色储粮技术、发展多参数多功能粮情测控系统、提升清理净粮能力、

推动粮仓分类分级等重点任务；提升粮食应急供应能力，促进粮食应急保障体系与“中国好粮油”行动、军粮供应体系融合发展；提升成品粮油仓储能力，新建或改建一定规模的成品粮油储备库，提升粮食应急指挥调度能力，实现各级管理平台、企业平台、粮库系统互联互通、“一张网”运行；聚焦解决产购储加销各环节品质提升的难点和“卡脖子”问题，推动全链条协同联动，加强全过程品质监测，实现标准化、精细化管理。坚持高标准、高起点，用高新技术改造传统粮食行业，将会进一步推动智慧粮食仓储行业不断向前发展。

（4）医保信息系统市场

医保信息平台建设进入了新时代，医保的数字化、智慧化发展成为重要趋势。国家将持续推进医保管理全领域、医保服务全流程、医保数据全周期应用，医保行业信息化投入将继续保持增长。一方面，各地方的平台应用将不断迭代，基础设施建设和软件需求持续升级；另一方面，在数字化浪潮下，医保数据的价值释放正成为平台建设重点工程和未来市场增长的持续动力。

根据 IDC 发布的《中国医保信息系统市场预测，2024-2028》，2024 年医保信息系统市场规模达 48.0 亿元人民币，2023-2028 年预计市场规模年复合增长率将达到 15.9%，到 2028 年市场规模将达到 81.5 亿元人民币。其中，各类医保信息系统同样呈现出增长，疾病诊断相关分组付费与按病种分值付费（DRG/DIP）系统依旧保持较高增速，而医保数据及监管系统的建设将会成为近年来市场增长的重要来源。



数据来源：IDC 中国，2024

(四) 公司未来经营业绩具有可持续性

经过多年的积淀和发展，公司已拥有国内同行业中较为完善的产品体系，同时，基于多年沉淀的行业理解力和丰富的实践经验，公司在粮食、医保、财政、政法等行业领域形成了具有特色的自研软件产品，能够创造性地满足行业客户在各种场景下的多样化需求。当前，在国家政策支持下，各地积极推动智慧城市、信息安全、数字政府等领域的建设，市场总体规模不断扩大，公司未来经营业绩具有可持续性。

如果未来市场竞争不断加剧、公司业务开拓不利等，公司未来存在一定的经营业绩下滑风险。针对未来可能由于前述因素导致公司经营业绩下滑的风险，公司已在公开转让说明书之“重大事项提示”部分进行了相关风险提示。

(五) 公司与同行业可比公司营业收入变动趋势

2022 年度、2023 年度、2024 年度，公司与同行业可比公司营业收入变动情况如下：

单位：万元

可比公司	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2024 年变动比例	2023 年变动比例
熙菱信息	暂未披露	15,901.80	17,876.81	-	-11.05%

可比公司	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2024 年变动比例	2023 年变动比例
华是科技	暂未披露	56,188.77	47,244.34	-	18.93%
致群股份	暂未披露	23,927.12	22,267.00	-	7.46%
良安科技	暂未披露	13,299.95	9,078.61	-	46.50%
云眼视界	暂未披露	30,095.87	17,469.56	-	72.28%
可比公司平均值	-	27,882.70	22,787.26	-	22.36%
乾坤信息	23,618.90	11,373.12	11,750.99	107.73%	-3.22%

数据来源：各公司公开披露的年度报告、招股书、公转书等

2022 年度、2023 年度、2024 年度，公司营业收入分别为 11,750.99 万元、11,373.12 万元、23,618.90 万元，2023 年度较 2022 年度下降 3.22%，2024 年度较 2023 年度增长 107.73%。2022 年度、2023 年度，同行业可比公司营业收入平均值分别为 22,787.26 万元和 27,882.70 万元，2023 年度较 2022 年度增长 22.36%。公司营业收入变动趋势与同行业可比公司存在差异，主要系公司 2023 年转变经营策略，减少承接材料占比较高、垫资金额大的项目，同时同行业各家公司经营情况以及下游细分行业的发展情况、竞争情况等也存在差异，具体如下：

可比公司	主营区域	主要应用行业	2023 年收入变动主要原因
熙菱信息	新疆	数字警务、数字政务、智慧园区、社会治理等政企行业	公司减少交付周期长、占用资金多的业务投入，收入规模受到一定影响
华是科技	浙江	智慧政务、智慧民生、智慧建筑等智慧城市行业各个细分领域	公司加强省外市场开拓
致群股份	山东	公安、交通、司法等城市治理领域	公司省内外市场开拓效果较好
良安科技	华北	粮食和战略物资储备领域	因疫情过后，业务恢复正常状况
云眼视界	江西	公共治理和智慧民生等智慧城市行业各个细分领域	公司当期完工并经客户验收的项目较多，且部分项目合同金额较大
乾坤信息	新疆	公安、政法、交通、粮食等领域	公司加强项目管理，减少承接一些材料占比较高、公司需要大额垫资的项目，短期内收入规模受到一定影响

数据来源：各公司公开披露的年度报告、招股书、公转书等

综上，由于各家公司的经营情况、发展策略存在差异，以及各自主营区域、主要应用行业也不一致，因此公司与各家可比公司的收入变动趋势存在一定差异。

三、信息化系统集成、软件产品销售及行业解决方案业务收入确认相关验收单据及内外部证据是否齐备，公司是否存在未达验收标准情况下与客户沟通提前验收确认收入的情形，是否存在通过调节收入确认时点跨期确认收入情形；专业化服务的具体内容，运维服务和技术服务的具体金额及占比，是否构成单项履约义务，相关收入确认方式及时点是否符合《企业会计准则》规定

（一）信息化系统集成、软件产品销售及行业解决方案业务收入确认相关验收单据及内外部证据是否齐备，公司是否存在未达验收标准情况下与客户沟通提前验收确认收入的情形，是否存在通过调节收入确认时点跨期确认收入情形；

1、公司收入确认单据及内外部证据齐备

公司信息化系统集成、软件产品销售及行业解决方案业务的收入确认依据主要为客户签字盖章的验收报告或验收单，报告期内，公司信息系统集成业务、软件产品销售及行业解决方案业务收入确认单据及内外部证据齐备。

针对收入确认单据的齐备性，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

- （1）访谈公司相关部门人员，了解不同业务的经营模式、关键控制节点；
- （2）对各类业务进行穿行测试，检查销售合同、采购送货单、采购入库单、领用出库单、安装调试单、工时记录、初验报告、终验报告、记账凭证等单据；
- （3）取得公司的销售收入明细表，对主要项目进行收入细节测试，核查公司主要项目的销售合同、初验报告、终验报告、发票、记账凭证。

经核查，报告期内，公司信息系统集成业务、软件产品销售及行业解决方案业务收入确认单据及内外部证据齐备。

2、公司不存在未达验收标准情况下与客户沟通提前验收确认收入的情形，不存在通过调节收入确认时点跨期确认收入情形

公司不存在未达验收标准情况下与客户沟通提前验收确认收入的情形，不存在通过调节收入确认时点跨期确认收入情形，具体分析如下：

（1）客户验收流程控制严格：公司项目验收由客户主导，通常由公司提出验收申请，项目顺利通过试运行后，由客户出具签字盖章的验收报告。公司客户主要为政府机关、公安政法部门、大型国有公司等，该等客户内部规章制度严格，验收流程严谨，验收环节通常需要经过多部门审批，不存在配合公司提前验收、调节公司收入确认时点的情形。

（2）客户无配合公司提前确认收入的动机：根据合同约定，客户出具验收报告后，即需要承担相应的付款义务，客户基于资金考虑，没有在未达验收条件的情况下提前办理验收手续的动机。

（3）收入成本发生时点符合业务逻辑：经查阅公司主要项目资料，公司项目验收后，后续不存在和该项目相关的成本、费用等支出，说明公司不存在未达验收标准情况下提前沟通确认收入和跨期调节收入的情况。

（二）专业化服务的具体内容，运维服务和技术服务的具体金额及占比，是否构成单项履约义务，相关收入确认方式及时点是否符合《企业会计准则》规定

1、专业化服务的具体内容

公司基于客户业务及管理要求，为客户提供信息安全、远程监管、网络巡检、网络故障预警、故障修复、系统升级优化、运营维护、维保等一系列专业化技术服务，可划分为运维服务及技术服务，具体如下：

项目	具体分类	具体内容
运维服务	运维服务	公司的运维服务业务是公司向已经交付项目客户、新增签约运维服务客户提供的售后、日常运维（驻场服务）、远程监管、网络巡检、网络技术培训、网络故障预警、故障修复、系统升级优化等一系列服务，以在软硬件及技术支持端保证系统的平稳、可靠运行。
技术服务	ICT 服务	公司的 ICT 服务业务是公司结合自有业务优势和高质量服务理念为客户提供系统运行环境部署和调试、对用户进行实操培训等服务，公司利用个性化的 ICT 服务优势，帮助客户改善运营效率、增强客户满意度和提高市场竞争力。通常情况下，公司 ICT 服务目标客户主要为与华为合作的集成项目等已经完成交付，且过质保期的客户。
	网络安全服务	公司致力于保护网络系统的硬件、软件和数据，以确保系统连续可靠地运行，保障网络安全。公司为用户提供专业、全面的网络威胁检测和防护服务，帮助用户获得合适的安全解决方案，发现潜在的安全威胁，并进行高效的溯源分析。通过提升用户的安全防护能力，能够形成网络安全的综合能力体系，并实现网络安全与信息化的深度融合。

2、运维服务和技术服务的具体金额及占比

公司专业化服务收入主要为运维服务。报告期内，公司运维服务和技术服务的具体金额及占比如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
运维服务	1,975.90	76.68%	1,349.03	73.51%
技术服务	601.07	23.32%	486.22	26.49%
合计	2,576.97	100.00%	1,835.25	100.00%

3、公司专业化服务构成单项履约义务，相关收入确认方式及时点符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第四条“企业应当在履行了合同中的履约义务，即客户取得相关商品（或服务）控制权时确认收入。取得相关商品（或服务）控制权，是指能够主导该商品（或服务）的使用并从中获得几乎全部的经济利益。”

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第十一条“满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：①客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。②客户能够控制企业履约过程中在建的商品。③企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业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。”

（1）运维服务

运维服务指在项目建设完工后为客户提供的相關售后、驻场运维、远程监管、网络巡检、网络技术培训、网络故障预警、故障修复、系统升级优化等服务。针对运维项目，公司通常在项目交付后单独签订运维服务合同，约定服务内容、服务期限、服务价格等，该类服务明显区别于企业的项目建设和验收交付行为，属于项目建成后为了保证运行效率、减少故障率等额外进行的相关保障性服务，构成了一项单独的履约义务。

公司运维服务的收入确认方法为：按照相关的服务期限均匀确认服务收入。

在运维服务的服务期间内，公司一旦提供了相关的服务，客户即可以从公司提供的服务中获取相关的经营利益；且公司在提供了相关的服务后，可以根据合同约定收取相关的服务费用。根据《企业会计准则第 14 号——收入》第十一条的规定，公司提供的运维服务满足该规定中的①和③的条件，因此将运维服务确认为某一时段内履行履约义务。综上，公司运维服务的收入确认方式及时点符合《企业会计准则》规定。

（2）技术服务

技术服务指公司依靠自身技术为客户提供的系统和运行环境的部署、调试服务以及网络安全服务等。该类服务通常与客户签订单独的技术服务合同，提供可以明确区分的技术支持服务或与技术相关的其他衍生服务，属于一项单独的履约义务。

公司技术服务的收入确认方法为：按照客户签字盖章的验收报告确认收入。

公司在取到客户的验收报告时，说明该服务已经被客户接受，客户已经能够主导该服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益，满足《企业会计准则第 14 号——收入》第四条。综上，公司技术服务的收入确认方式及时点符合《企业会计准则》规定。

四、报告期各期各季度收入金额及占比，2022 年及 2023 年第四季度、12 月收入确认具体情况，包括但不限于具体项目名称、客户名称、合同签订时间、合同金额、施工时间、申请验收时间、验收时间、收入及占比、具体收入确认相关依据及凭证情况、函证情况、期末应收账款及回款情况等；公司收入季节性特点、是否符合行业惯例，是否存在集中于 12 月确认收入的情形，是否与同业可比公司保持一致

（一）报告期各期各季度收入金额及占比，2022 年及 2023 年第四季度、12 月收入确认具体情况，包括但不限于具体项目名称、客户名称、合同签订时间、合同金额、施工时间、申请验收时间、验收时间、收入及占比、具体收入确认相

关依据及凭证情况、函证情况、期末应收账款及回款情况等

1、报告期各期各季度收入金额及占比

公司客户主要为政府部门、事业单位、大型国企等，上述客户通常在每年的第一季度制定全年的信息化采购计划并确定预算额，后续需经历采购方案制定、询价、招标、确定供应商、合同签订、合同实施等步骤，因此客户通常集中在下半年完成产品的交付和验收，公司下半年收入占比通常高于上半年。**2022 年度、2023 年度、2024 年度**，公司各季度主营业务收入情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	886.24	3.75%	1,569.08	13.80%	1,923.55	16.37%
第二季度	3,880.70	16.43%	2,503.51	22.02%	2,912.05	24.79%
第三季度	8,070.78	34.17%	2,063.50	18.15%	809.61	6.89%
第四季度	10,781.18	45.65%	5,233.72	46.03%	6,102.48	51.95%
合计	23,618.90	100.00%	11,369.81	100.00%	11,747.69	100.00%

2、2022 年、2023 年第四季度收入确认具体情况

2022 年第四季度、2023 年第四季度，公司营业收入金额分别为 6,102.48 万元、5,233.72 万元，剔除运维服务（按服务期限均匀确认收入）收入后，营业收入金额分别为 5,852.91 万元、4,850.87 万元。2022 年、2023 年第四季度，公司非运维项目的收入确认具体情况（包括但不限于具体项目名称、客户名称、合同签订时间、合同金额、施工时间、申请验收时间、验收时间、收入及占比、具体收入确认相关依据及凭证情况、函证情况、期末应收账款及回款情况）如下：

(1) 2023 年第四季度收入具体情况

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	合同签订时间	合同金额 (含税)	营业收入	全年营业收入占比	是否函证	施工开始时间	申请验收时间	验收时间	收入确认相关依据及凭证	期末应收账款余额	期后回款金额	备注
2023 年 12 月确认收入的项目														
1	阿克苏云上数字集团有限责任公司	阿克苏市 2022 年视频监控智能应用项目	2023-06	2,830.00	1,984.98	17.46%	是	2023-06	2023-12	2023-12	销售合同、验收报告	2,190.32	251.05	
2	中移系统集成有限公司	市 FKWW 指挥部驻地安防升级改造信息化项目建设	2021-05	784.90	707.92	6.23%	是	2021-05	未记录	2023-12	销售合同、验收报告	453.24	-	因项目环境坍塌等原因，工期较长
3	银江技术股份有限公司	多模态场景多目标检测与跟踪、异常行为识别技术开发	2023-03	382.00	360.38	3.17%	是	2023-03	未记录	2023-12	销售合同、验收报告	382.00	100.00	
4	阿克苏云上数字集团有限责任公司	阿克苏市拜城县视频结构化改造项目	2022-10	356.00	319.19	2.81%	是	2023-02	2023-11	2023-12	销售合同、验收报告	106.80	71.20	
5	新疆亿网科技有限公司	塔县赛图拉 JL 站信息化建设	2023-10	258.74	234.68	2.06%	是	2023-11	2023-12	2023-12	销售合同、验收报告	128.80	128.80	

序号	客户名称	项目名称	合同签订时间	合同金额 (含税)	营业收入	全年营业收入占比	是否函证	施工开始时间	申请验收时间	验收时间	收入确认相关依据及凭证	期末应收账款余额	期后回款金额	备注
6	武汉烽火信息集成技术有限公司	湖北 JL 省级平台项目	2022-10	235.00	221.70	1.95%	是	2023-04	2023-12	2023-12	销售合同、验收报告	161.50	154.45	
7	昌吉回族自治州中医医院	昌吉州中医医院网络安全加固项目	2023-07	151.50	134.18	1.18%	是	2023-07	2023-12	2023-12	销售合同、验收报告	106.05	101.51	
8	新交投（成都）大数据有限责任公司	发票管理系统二期	2023-03	49.59	46.79	0.41%	是	2023-03	未记录	2023-12	销售合同、验收报告	27.28	22.32	
9	郑州贝博电子股份有限公司	委托研究开发智能粮库控制柜管理系统项目	2022-12	43.88	41.39	0.36%	否	2023-02	未记录	2023-12	销售合同、验收报告	17.50	12.50	
10	喀什智翔信息技术有限公司	莎车县粮食仓储物流设施建设项目设备购置项目	2023-07	32.00	28.32	0.25%	否	2023-12	未记录	2023-12	销售合同、验收报告	32.00	32.00	
11	四川中天鹰眼信息技术有限公司	广西医保虚拟化运维与应用可视化审计系统远程服务	2023-01	27.00	25.47	0.22%	否	2023-02	未记录	2023-12	销售合同、验收报告	-	-	

序号	客户名称	项目名称	合同签订时间	合同金额(含税)	营业收入	全年营业收入占比	是否函证	施工开始时间	申请验收时间	验收时间	收入确认相关依据及凭证	期末应收账款余额	期后回款金额	备注
12	新疆生产建设兵团乌鲁木齐垦区人民检察院	农二师人民检察院乌鲁木齐垦区院公开听证试设备采购项目	2022-03	28.67	25.46	0.22%	否	2023-04	未记录	2023-12	销售合同、验收报告	0.63	-	受疫情影响，签订合同至施工间隔较长
13	喀什地区烟草公司	喀什地区烟草公司机房设备改造	2023-08	27.42	24.32	0.21%	否	2023-08	未记录	2023-12	销售合同、验收报告	0.82	-	
14	四川中天鹰眼信息技术有限公司	兵团医保局应用可视化审计与虚拟化项目	2023-01	20.00	18.87	0.17%	否	2023-02	未记录	2023-12	销售合同、验收报告	-	-	
15	新疆正阳信息技术有限公司	JL 省级密评整改项目	2023-11	15.00	13.27	0.12%	否	2023-11	未记录	2023-12	销售合同、验收报告	9.00	9.00	
16	阿克苏大成市政建设有限公司	阿克苏纺织工业城公租房安防监控采购安装项目	2023-10	9.07	9.15	0.08%	否	2023-10	未记录	2023-12	销售合同、验收报告	0.31	-	
17	乌什县粮油购销有限责任公司	乌什县等保整改项目	2023-11	4.68	4.14	0.04%	否	2023-11	未记录	2023-12	销售合同、验收报告	2.34	2.10	
2023 年 10 月、11 月确认收入的项目														

序号	客户名称	项目名称	合同签订时间	合同金额(含税)	营业收入	全年营业收入占比	是否函证	施工开始时间	申请验收时间	验收时间	收入确认相关依据及凭证	期末应收账款余额	期后回款金额	备注
1	新疆交投科技有限责任公司	FY23 统计局五次普查项目（新疆维吾尔自治区第五次全国经济普查数据处理环境建设项目(基础环境)	2023-10	180.30	159.56	1.40%	是	2023-10	2023-11	2023-11	销售合同、验收报告	108.18	108.18	
2	乌鲁木齐市粮食储备库有限责任公司	乌昌公路 1317 号（五一农场）智能粮库升级改造项目	2023-07	141.42	129.75	1.14%	是	2023-07	未记录	2023-10	销售合同、验收报告	78.89	-	
3	深圳市公安局罗湖分局	深圳市公安局罗湖分局监控设备采购项目	2023-08	95.20	84.25	0.74%	是	2023-10	未记录	2023-11	销售合同、验收报告	-	-	
4	中国联合网络通信有限公司阿克苏地区分公司	沙雅县公安局内网及专网设备升级改造采购项目	2022-04	79.00	69.91	0.61%	否	2022-05	未记录	2023-11	销售合同、验收报告	-	-	
5	伊宁市粮油购销有限责任公司	伊宁市粮油购销有限责任公司智能粮库升级改造	2022-11	62.90	55.66	0.49%	否	2023-02	未记录	2023-11	销售合同、验收报告	-	-	

序号	客户名称	项目名称	合同签订时间	合同金额(含税)	营业收入	全年营业收入占比	是否函证	施工开始时间	申请验收时间	验收时间	收入确认相关依据及凭证	期末应收账款余额	期后回款金额	备注
6	自治区数字化发展局	自治区数字化发展局JY机房建设项目	2023-06	39.61	35.05	0.31%	否	2023-06	2023-11	2023-11	销售合同、验收报告	-	-	
7	新疆阿新纺织有限公司	新疆阿新纺织有限公司网络综合布线工程	2023-05	27.31	25.05	0.22%	否	2023-06	未记录	2023-11	销售合同、验收报告	5.56	5.56	
8	辽宁宽甸千益粮食测温仪器有限公司	新疆维吾尔自治区储备粮管理有限责任公司叶城分公司粮库智能化服务项目	2023-09	24.63	21.79	0.19%	否	2023-11	未记录	2023-11	销售合同、验收报告	12.31	12.31	主要负责粮库（软性）系统安装部署、调试运行，无施工
9	新疆维吾尔自治区烟草公司	新疆烟草物流网络防火墙采购项目	2023-03	18.10	16.29	0.14%	是	2023-03	未记录	2023-10	销售合同、验收报告	4.52	4.52	
10	新疆东力融昇电子科技有限公司	吉木乃粮油收储公司智能化平台对接项目	2023-09	15.00	13.27	0.12%	否	2023-09	未记录	2023-10	销售合同、验收报告	-	-	
11	新交投（成都）大数据有限责任公司	哈密路网运营调度中心视频管理平台系统软件开发及技术服务采购合同	2023-02	8.93	8.43	0.07%	是	2023-02	未记录	2023-11	销售合同、验收报告	8.93	-	

序号	客户名称	项目名称	合同签订时间	合同金额 (含税)	营业收入	全年营业收入占比	是否函证	施工开始时间	申请验收时间	验收时间	收入确认相关依据及凭证	期末应收账款余额	期后回款金额	备注
12	阿拉山口澜图运营管理有限公司	集中监管仓企管系统---阿拉山口	2022-09	7.00	6.19	0.05%	否	2022-09	未记录	2023-10	销售合同、验收报告	-	-	
13	中共霍城县网络安全和信息化委员会办公室	霍城县网信办设备采购项目	2023-09	7.00	6.19	0.05%	是	2023-10	未记录	2023-10	销售合同、验收报告	-	-	
14	新疆开宇信息技术有限公司	2023 年绿盟产品销售项目（开宇信息）	2023-11	6.86	6.07	0.05%	否	2023-11	未记录	2023-11	销售合同、验收报告	-	-	销售合同，到货后无需安装调试
15	沙雅县公安局	沙雅县公安局高空瞭望设备采购项目	2023-01	3.60	3.40	0.03%	否	2023-09	未记录	2023-11	销售合同、验收报告	3.60	3.60	
16	新疆交建智能交通信息科技有限公司	高速公路视频上云服务	2023-09	2.00	1.89	0.02%	否	2023-09	未记录	2023-11	销售合同、验收报告	-	-	
17	察布查尔县中心粮库	察布查尔县中心粮库网络系统漏洞修复项目	2022-05	1.20	1.13	0.01%	否	2022-06	未记录	2023-11	销售合同、验收报告	-	-	

序号	客户名称	项目名称	合同签订时间	合同金额 (含税)	营业收入	全年营业收入占比	是否函证	施工开始时间	申请验收时间	验收时间	收入确认相关依据及凭证	期末应收账款余额	期后回款金额	备注
18	巩留县粮食购销有限责任公司	巩留县阿克图别克粮库信息系统安全检测及漏洞修补项目	2022-05	1.20	1.13	0.01%	否	2022-06	未记录	2023-11	销售合同、验收报告	-	-	
19	巩留县粮食购销有限责任公司	巩留县城粮库信息系统安全检测及漏洞修补项目	2022-05	1.20	1.13	0.01%	否	2022-06	未记录	2023-11	销售合同、验收报告	-	-	
20	特克斯县天禾粮油购销有限责任公司	特克斯县中心粮库信息系统安全检测及漏洞修补项目	2022-06	1.20	1.13	0.01%	否	2022-07	未记录	2023-11	销售合同、验收报告	-	-	
21	伊宁县金辉粮油储备库有限公司	伊宁县金辉粮油储备库有限公司伊宁国储库漏扫项目	2022-06	1.20	1.13	0.01%	否	2022-07	未记录	2023-11	销售合同、验收报告	-	-	
22	伊宁县金辉粮油储备库有限公司温亚尔分公司	伊宁县金辉粮油储备库有限公司温亚尔分公司安全监测及漏洞修补项目	2022-06	1.20	1.13	0.01%	否	2022-07	未记录	2023-11	销售合同、验收报告	-	-	

序号	客户名称	项目名称	合同签订时间	合同金额 (含税)	营业收入	全年营业收入占比	是否函证	施工开始时间	申请验收时间	验收时间	收入确认相关依据及凭证	期末应收账款余额	期后回款金额	备注
23	伊宁县金辉粮油储备库有限公司英塔木分公司	伊宁县金辉粮油储备库有限公司英塔木信息系统安全监测及漏洞修补项目	2022-06	1.20	1.13	0.01%	否	2022-07	未记录	2023-11	销售合同、验收报告	-	-	
2023 年第四季度合计					4,850.87	42.63%						3,840.58	1,019.10	
其中：2023 年 12 月合计					4,200.21	36.94%						3,618.59	884.93	

注 1：期后回款截止日期为：2025 年 3 月 31 日；

注 2：部分项目申请验收流程未书面留痕，因此部分项目未统计申请验收时间；

注 3：上述“是否函证”列统计内容为发函情况，针对未回函的客户，均进行了替代程序。

（2）2022 年第四季度收入具体情况

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	合同签订时间	合同金额 (含税)	营业收入	全年营业收入占比	是否函证	施工开始时间	申请验收时间	验收时间	收入确认相关依据及凭证	期末应收账款余额	期后回款金额	备注
2022 年 12 月确认收入的项目														

序号	客户名称	项目名称	合同签订时间	合同金额(含税)	营业收入	全年营业收入占比	是否函证	施工开始时间	申请验收时间	验收时间	收入确认相关依据及凭证	期末应收账款余额	期后回款金额	备注
1	山东易科德信息技术股份有限公司	山东省消防救援总队鲁中、鲁东、鲁南区域灭火与应急救援中心调度指挥枢纽项目	2022-11	2,100.00	1858.41	15.82%	是	2022-12	未记录	2022-12	销售合同、验收报告	1,197.00	1,197.00	销售合同，主要是供货，少量指导安装，时间较短
2	中共托里县委政法委员会	托里县“设备工程”二期项目-第二阶段项目	2022-08	560.96	502.76	4.28%	是	2022-08	2022-08	2022-12	销售合同、验收报告	-	-	工期紧甲方要求尽快进场。合同签订时间在中标通知书时间开始30天内签订合同。
3	深圳市星火电子工程公司	星火XXX移动应用APP项目	2021-09	502.00	444.25	3.78%	是	2021-09	未记录	2022-12	销售合同、验收报告	-	-	
4	中国共产党霍城县委员会政法委员会	霍城县委政法委采购霍城县2022年“智慧边防”项目	2022-05	498.10	440.8	3.75%	是	2022-05	2022-06	2022-12	销售合同、验收报告	-	-	
5	新疆裕达建设有限公司	裕民县边防基础设施技防提升完善项目	2022-07	161.35	144.08	1.23%	否	2022-07	未记录	2022-12	销售合同、验收报告	39.80	39.80	

序号	客户名称	项目名称	合同签订时间	合同金额 (含税)	营业收入	全年营业收入占比	是否函证	施工开始时间	申请验收时间	验收时间	收入确认相关依据及凭证	期末应收账款余额	期后回款金额	备注
6	四川中天鹰眼信息技术有限公司	广西壮族自治区医疗保障局第三方审计项目	2021-06	108.20	102.08	0.87%	否	2021-11	未记录	2022-12	销售合同、验收报告	54.10	54.10	
7	四川中天鹰眼信息技术有限公司	兵团医保局应用可视化审计与虚拟化运维项目	2022-02	82.25	77.59	0.66%	否	2022-02	未记录	2022-12	销售合同、验收报告	20.56	20.56	
8	固平信息安全技术有限公司	新疆综合交通运输调度和应急指挥系统高速公路视频联网监测子工程软件工程信息安全等级保护服务	2021-06	56.00	52.83	0.45%	否	2021-07	2022-12	2022-12	销售合同、验收报告	39.20	37.52	
9	乌什县粮油购销有限责任公司	乌什县粮油购销有限责任公司智能粮库升级改造（2022）	2022-09	31.20	27.61	0.24%	否	2022-09	未记录	2022-12	销售合同、验收报告	12.48	12.48	

序号	客户名称	项目名称	合同签订时间	合同金额(含税)	营业收入	全年营业收入占比	是否函证	施工开始时间	申请验收时间	验收时间	收入确认相关依据及凭证	期末应收账款余额	期后回款金额	备注
10	霍城县粮食购销有限责任公司	霍城县粮食购销有限责任公司智能粮库升级项目(2022)	2022-09	18.00	16.98	0.14%	否	2022-09	未记录	2022-12	销售合同、验收报告	7.2	7.2	
11	深圳市公安局罗湖分局	梧桐山南路绿道补盲项目	2022-12	14.92	13.21	0.11%	是	2022-12	未记录	2022-12	销售合同、验收报告	-	-	销售合同,到货后无需安装即可验收,时间短。
12	新疆民航通信网络有限公司	FY22 阿克苏空管站终端安全管理设备采购项目	2022-12	6.96	6.16	0.05%	否	2022-12	未记录	2022-12	销售合同、验收报告	-	-	销售合同,到货后安装调试完成即可验收。
13	新疆中微子电力有限公司	微信公众号(小程序)功能开发项目	2021-09	5.99	5.65	0.05%	否	2022-01	未记录	2022-12	销售合同、验收报告	2.82	2.52	
14	彭琦惠	彭琦惠居家隔离监控安装项目	2022-05	1.08	0.96	0.01%	否	2022-05	未记录	2022-12	销售合同、验收报告	-	-	
2022 年 10 月份、11 月份确认收入的项目														
1	中国移动通信集团广东有限公司	罗湖分公司罗湖智慧边防 ICT 项目	2021-11	1088.50	978.29	8.33%	是	2022-03	未记录	2022-11	销售合同、验收报告	76.19	60.75	

序号	客户名称	项目名称	合同签订时间	合同金额 (含税)	营业收入	全年营业收入占比	是否函证	施工开始时间	申请验收时间	验收时间	收入确认相关依据及凭证	期末应收账款余额	期后回款金额	备注
2	沙雅县公安局	沙雅县公安局视频监控系统升级、扩容改造采购项目	2022-02	926.00	820.16	6.98%	是	2022-02	未记录	2022-10	销售合同、验收报告	926.00	-	
3	沙雅县公安局	沙雅县公安局内网及专网设备升级改造采购	2022-02	354.00	313.27	2.67%	是	2022-02	2022-03	2022-10	销售合同、验收报告	354.00	354.00	
4	新疆龙翔电子商务生产 力促进中心有限公司	巴州和静县运维系统采购项目(视频质量诊断系统)	2021-12	39.00	34.51	0.29%	否	2022-01	未记录	2022-05	销售合同、验收报告	4.30	-	
5	沙雅县公安局	沙雅县公安局小项目施工合同	2022-01	9.69	9.14	0.08%	否	2022-01	未记录	2022-11	销售合同、验收报告	3.54	3.54	
6	新疆维吾尔自治区乌鲁木齐 市人民检察院	市人民检察院安防设备销售项目	2022-07	4.71	4.17	0.04%	否	2022-10	未记录	2022-10	销售合同、验收报告	-	-	销售合同，到货后无需安装即可验收，时间短。
2022年第四季度合计					5,852.91	49.83%						2,737.19	1,789.47	
2022年12月合计					3,693.37	31.44%						1,373.16	1,371.18	

注 1：期后回款截止日期为：2025 年 3 月 31 日；

注 2：部分项目申请验收流程未书面留痕，因此部分项目未统计申请验收时间；

注 3：上述“是否函证”列统计内容为发函情况，针对未回函的客户，均进行了替代程序。

（二）公司收入季节性特点、是否符合行业惯例，是否存在集中于 12 月确认收入的情形，是否与同业可比公司保持一致

2022 年度、2023 年度、2024 年度，公司按季度划分的主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	886.24	3.75%	1,569.08	13.80%	1,923.55	16.37%
第二季度	3,880.70	16.43%	2,503.51	22.02%	2,912.05	24.79%
第三季度	8,070.78	34.17%	2,063.50	18.15%	809.61	6.89%
第四季度	10,781.18	45.65%	5,233.72	46.03%	6,102.48	51.95%
其中：12 月份	6,792.60	28.76%	4,365.60	38.40%	3,749.86	31.92%
合计	23,618.90	100.00%	11,369.81	100.00%	11,747.69	100.00%

2022 年度、2023 年度、2024 年度，公司第四季度收入占全年收入比例分别为 51.95%、46.03%和 45.65%（其中 12 月收入占比分别为 31.92%、38.40%、28.76%），占比较高，存在一定季节性特点，符合公司业务模式及行业特点：

（1）公司客户主要为政府部门、事业单位等，上述客户通常在每年的第一季度制定全年的信息化采购计划并确定预算额，后续需经历采购方案制定、询价、招标、确定供应商、合同签订、合同实施等步骤，因此客户通常集中在下半年（尤其是第四季度）完成产品的交付和验收。

（2）部分客户受预算执行和年末完工要求的影响，通常在年末完成当年项目验收并投入使用，因此通常在四季度（特别是 12 月）对当年新开工项目进行集中调试、办理相关验收结算手续，进而导致公司所处行业第四季度（特别是 12 月）验收项目较多。

（3）公司项目多集中在新疆境内，当地气候在 11 月之后较为寒冷，涉及到户外作业的项目通常难以实施，因此项目通常在第二第三季度实施，年末进行集中测试、验收、结算等程序，进一步导致公司收入呈现出季节性波动。

综上，公司第四季度（尤其是 12 月）收入占比高，符合公司业务模式、行业特点，具有合理性。公司项目在安装调试及试运行完毕并取得客户验收单据时按照验收时间确认收入，不存在提前确认收入的情形。

同行业可比公司 2022 年、2023 年、**2024 年**第四季度收入占比情况如下：

同行业上市公司	2024 年第四季度占比	2023 年第四季度占比	2022 年第四季度占比
熙菱信息	暂未披露	30.13%	35.99%
华是科技	暂未披露	65.61%	51.09%
致群股份	暂未披露	未披露	74.72%
云眼视界	暂未披露	42.32%	49.95%
行业均值	-	46.02%	52.94%
新疆乾坤	45.65%	46.03%	51.95%

综上，公司第四季度营业收入占比与同行业水平一致，符合行业惯例。

五、结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流，与去年同期对比情况）说明公司业绩的稳定性及可持续性，公司是否具备持续经营能力，期后是否能够持续满足挂牌条件

公司紧抓“数字中国”战略实施的契机，充分发挥信息系统集成、定制化开发的专业优势，现有项目按期进行，同时积极拓展客户及订单。截至 **2025 年 3 月末**，公司在手订单金额约 **1.65 亿元**，在手订单充裕。

2024 年度，公司营业收入为 **23,618.90 万元**，净利润为 **837.54 万元**，公司经营情况良好。目前公司在手订单充裕，期后经营情况良好，发展战略契合国家政策导向，公司具备持续经营能力，能够持续满足挂牌条件。

六、公司是否存在通过调节或变更固定资产及无形资产折旧及摊销、存货跌价准备、应收账款坏账准备、资产减值等会计政策及会计估计的方式，调节利润以满足挂牌条件的情形、是否存在应交未缴或少缴社保、公积金等情况，模拟测算上述影响后，公司是否仍符合挂牌条件，并说明公司挂牌目的及未来资本市场规划

(一) 公司是否存在通过调节或变更固定资产及无形资产折旧及摊销、存货跌价准备、应收账款坏账准备、资产减值等会计政策及会计估计的方式，调节利润以满足挂牌条件的情形、是否存在应交未缴或少缴社保、公积金等情况，模拟测算上述影响后，公司是否仍符合挂牌条件

报告期内，公司不存在调节或变更固定资产及无形资产折旧及摊销、存货跌价准备、应收账款坏账准备、资产减值等会计政策及会计估计的情形。

报告期内，公司存在应交未缴或少缴社保、公积金等情况，经测算，足额缴纳社保、公积金对公司的影响如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
经测算未缴或少缴社会保险金额①	7.87	2.10
经测算未缴或少缴住房公积金金额②	14.81	10.11
未缴或少缴社保和公积金总额③=①+②	22.68	12.21
所得税费用④=③*15%	3.40	1.83
净利润影响⑤=③-④	19.28	10.38
公司扣除非经常性损益后的净利润⑥	787.06	467.86
扣除社保公积金影响后的净利润⑦=⑥-⑤	767.68	457.48

经测算，扣除社保公积金影响后，公司最近两年净利润分别为 457.48 万元、767.68 万元，合计 1,254.92 万元，最近两年净利润均为正且累计不低于 800 万元，公司仍满足新三板挂牌条件。

(二) 公司挂牌目的及未来资本市场规划

公司通过股票在全国中小企业股份转让系统挂牌，可以进一步加强自身规范运作及公司治理水平，有利于提升公司的经营管理水平。

另外，公司通过股票在全国中小企业股份转让系统挂牌，可以进一步提升公司品牌影响力、增强行业影响力和公信力，可以拓宽公司融资渠道，提升公司资金实力，帮助公司扩大经营规模。

未来，随着公司的业务规模不断增长，公司计划申请进入创新层等更高层级，

借助资本市场平台进一步发展，符合公司未来发展规划。

七、报告期各期主要明细业务价格、材料、人工、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响，主要项目毛利率情况及对毛利率具体影响，细化说明主要细分业务报告期各期毛利率波动的原因及合理性

（一）按主要明细业务分类的毛利率分析

报告期各期，公司主要明细业务毛利率情况如下：

单位：万元

报告期	业务分类	营业收入	收入占比	毛利率	毛利率贡献率
2024 年度	信息化系统集成	16,712.99	70.76%	20.59%	14.57%
	软件产品销售及行业解决方案	4,328.94	18.33%	42.81%	7.85%
	专业化服务	2,576.97	10.91%	50.89%	5.55%
	总计	23,618.90	100.00%	27.97%	27.97%
2023 年度	信息化系统集成	8,659.38	76.16%	28.84%	21.97%
	软件产品销售及行业解决方案	875.18	7.70%	69.65%	5.36%
	专业化服务	1,835.25	16.14%	56.11%	9.06%
	总计	11,369.81	100.00%	36.38%	36.38%

注：毛利率贡献率=毛利率*收入占比

公司业务具有定制化特点，为非标准化的产品和服务，其毛利率情况受项目软硬件销售占比、公司项目成本管控能力、招投标评分办法、市场竞争议价、项目战略意义、公司资金状况、项目实施周期等多种因素的综合影响，因此不同项目间的毛利率水平存在差异，符合行业特点。一般而言，自研软件销售占比高的项目，整体毛利率高于硬件销售占比高的项目。

公司各明细业务毛利率变动原因分析如下：

1、信息化系统集成

信息化系统集成业务为公司的核心业务，其主要基于公司优良的产业链资源

整合、整体解决方案等能力，为客户提供包含技术咨询、物料采购、项目实施等各项内容的一体化综合服务。

报告期各期，公司信息化系统集成业务的营业收入、营业成本、毛利率及料工费明细情况如下：

单位：万元

报告期	营业收入	营业成本	毛利率	料工费明细			
				直接材料	直接人工	服务采购	其他费用
2024 年度	16,712.99	13,272.48	20.59%	10,637.26	418.01	1,935.40	281.80
2023 年度	8,659.38	6,161.91	28.84%	3,702.30	365.34	1,869.80	224.48

报告期内，公司信息化系统集成的毛利率分别为 28.84%和 **20.59%**。**2024 年度**，公司信息化系统集成业务毛利率水平有所下降，主要系公司加强与华为新疆代表处的合作关系，通过华为的推介，承接了一系列实施周期短、硬件占比较高的信息化系统集成项目，并在 2024 年度内进行了验收。**2024 年度**，公司与华为合作的项目共计实现营业收入 5,572.59 万元，综合毛利率为 12.30%，该类项目毛利率较低，从而拉低了公司信息化系统集成业务的整体毛利率。剔除与华为合作项目的影响后，公司信息化系统集成业务营业收入为 11,140.40 万元、营业成本为 8,385.30 万元，毛利率为 24.73%，整体处于合理区间，符合公司信息化系统集成业务特点。

2、软件产品销售及行业解决方案

公司的软件产品销售及行业解决方案主要基于自身的软件开发能力和深厚的行业经验所形成，其主要依托自研软件以满足客户的特定需求。此外，部分项目开展过程中，根据客户需求，公司需为客户进行配套的硬件采购，导致该部分项目的毛利率相对较低。该类项目主要应用在粮食、医保、财政等行业，其可复制性较强且毛利较高，是公司业务的战略发展方向。

报告期各期，公司软件产品销售及行业解决方案业务的营业收入、营业成本、毛利率及料工费明细情况如下：

单位：万元

报告期	营业收入	营业成本	毛利率	料工费明细			
				直接材料	直接人工	服务采购	其他费用
2024 年度	4,328.94	2,475.62	42.81%	1,061.67	569.64	699.70	144.62
2023 年度	875.18	265.59	69.65%	172.72	31.97	47.98	12.91

报告期内，公司软件产品销售及行业解决方案的毛利率分别为 69.65%和 42.81%，整体毛利率水平较高，符合自研软件销售占比高的项目特点。2024 年公司毛利率下滑，主要系当期验收了“新疆乌鲁木齐市级***信息化综合应用项目”、“兵团政策性储备粮库智能信息化升级改造项目”、“福建医保数据隐私计算平台”三个金额较大的项目（合计收入 2,369.67 万元），三个项目根据客户需求采购了较多的硬件设备，导致三个项目毛利率偏低（合计毛利率为 34.65%），进而拉低了 2024 年软件产品销售及行业解决方案的毛利率。

3、专业化服务

公司的专业化服务包括运维服务和技术服务，公司主要通过提供一系列专业化技术服务来满足用户的网络安全、远程监管、网络巡检、网络故障预警、故障修复、系统升级优化、运营维护、维保等需求。

报告期各期，公司专业化服务业务的营业收入、营业成本、毛利率及料工费明细情况如下：

单位：万元

报告期	营业收入	营业成本	毛利率	料工费明细			
				直接材料	直接人工	服务采购	其他费用
2024 年度	2,576.97	1,265.68	50.89%	226.53	422.21	513.81	103.13
2023 年度	1,835.25	805.44	56.11%	177.43	243.59	367.30	17.11

2023 年度、2024 年度，公司专业化服务的毛利率分别为 56.11%和 50.89%，2024 年毛利率有所下降，主要是由于公司运维业务需要人员驻场提供服务，随着公司运维业务的增加、运维区域的拓展，公司 2024 年度增加了运维服务人员配备，导致直接人工增长较大所致。

（二）主要项目毛利率分析

报告期各期，公司前五大项目情况如下：

单位：万元

报告期	序号	项目名称	营业收入	营业成本	毛利率	收入占比	毛利率贡献率
2024 年度	1	新疆乌鲁木齐市级***信息化综合应用项目	2,067.99	1,261.58	38.99%	8.76%	3.41%
	2	库车市固定式交通设备建设项目	1,899.66	1,226.11	35.46%	8.04%	2.85%
	3	兵团应急指挥能力提升项目	1,769.94	1,566.59	11.49%	7.49%	0.86%
	4	自治区本级政府购买云网资源服务项目	1,459.69	1,275.12	12.64%	6.18%	0.78%
	5	1121 新疆联通公司云平台项目	1,150.66	918.49	20.18%	4.87%	0.98%
	小计		8,347.94	6,247.89	25.16%	35.34%	8.89%
2023 年度	1	阿克苏市 2022 年视频监控智能应用项目	1,984.98	1,488.88	24.99%	17.45%	4.36%
	2	市 FKWW 指挥部驻地安防升级改造工程信息化建设项目	707.92	476.87	32.64%	6.22%	2.03%
	3	阿克陶县农村办证大厅延伸建设项目	630.38	565.11	10.35%	5.54%	0.57%
	4	山东省消防救援总队 2022 年装备部门集中采购项目	629.41	364.84	42.04%	5.53%	2.33%
	5	沙雅县结构化摄像机利旧更换项目	527.56	307.35	41.74%	4.64%	1.94%
	小计		4,480.25	3,203.04	28.51%	39.39%	11.23%

由上，公司报告期各期前五大项目主要为信息化系统集成业务，公司各期前五大项目收入占各期营业收入的比例分别为 39.39%和 **35.34%**，各期前五大项目的综合毛利率分别为 28.51%和 **25.16%**，低于公司各期整体毛利率水平，主要系信息化系统集成项目一般需采购较多服务器、交换机、路由器、摄像头、电源线、网线等硬件设备和辅助材料以及软件模块等，因此该类项目直接材料成本较高，毛利率较低，拉低公司整体毛利率水平。

信息化系统集成业务为公司核心业务，是公司的重要收入、利润来源。但各个项目受服务内容、技术要求、市场竞争议价、项目战略意义、公司资金状况、

项目实施周期等因素综合影响，毛利率差异较大，符合行业特点。

八、详细说明公司与同业可比公司毛利率存在差异、变动趋势不一致的具体原因及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司毛利率比较情况如下：

公司	2024 年度	2023 年度
熙菱信息	暂未披露	31.11%
华是科技	暂未披露	25.32%
致群股份	暂未披露	42.39%
良安科技	暂未披露	56.71%
云眼视界	暂未披露	29.75%
可比公司平均值	暂未披露	37.06%
乾坤信息	27.97%	36.38%

注：同行业公司 2024 年度数据暂未披露

数据来源：各公司公开披露的年度报告、招股书、公转书等

由上，公司综合毛利率与同行业可比公司毛利率平均值相近、变动趋势一致，但各个公司间毛利率水平存在差异，其主要与各家应用行业、业务结构、经营情况等不同有关。公司与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

可比公司	营业收入		主营区域	主要应用行业
	2024 年度	2023 年度		
熙菱信息	暂未披露	15,901.80	新疆	数字警务、数字政务、智慧园区、社会治理等政企行业
华是科技	暂未披露	56,188.77	浙江	智慧政务、智慧民生、智慧建筑等智慧城市行业各个细分领域
致群股份	暂未披露	23,927.12	山东	公安、交通、司法等城市治理领域
良安科技	暂未披露	13,299.95	华北	粮食和战略物资储备领域
云眼视界	暂未披露	30,095.87	江西	公共治理和智慧民生等智慧城市行业各个细分领域
乾坤信息	23,618.90	11,373.12	新疆	政法、粮食、医保等领域

注：同行业公司 2024 年度数据暂未披露

数据来源：各公司公开披露的年度报告、招股书、公转书等

从项目结构来看，通常自研软件占比高的项目，毛利率较高；从项目应用行业来看，通常政法类项目受市场竞争、财政资金安排等因素影响，整体毛利率低于粮食类项目。公司毛利率水平高于熙菱信息、华是科技及云眼视界，低于良安科技和致群股份，主要系与各家应用行业、业务结构不一致所致。

熙菱信息、华是科技及云眼视界的业务主要集中在数字警务、数字政务、公共治理、智慧民生等政法类集成项目中，其材料占比及施工比例较高，市场竞争激烈，毛利率水平总体偏低；良安科技和致群股份的业务分别集中在粮食、交通类项目中，其均在各自核心业务领域形成了自主软件产品，且形成一定竞争优势，故其毛利率水平总体较高。乾坤信息既承接毛利率较低的政法类项目，也涉及毛利率较高的粮食类项目，因此公司毛利率水平总体介于承接政法类项目和粮食类项目的可比公司之间。

目前，经过多年发展积淀，公司已从早期的信息系统集成商成长为具备行业应用软件开发能力的行业综合解决方案提供商，并在政法、粮食、医保等领域成功实施多个标杆项目，形成自主软件产品。随着政法等行业项目的建设放缓、竞争加剧以及智慧城市等行业迈入深化应用和运维等阶段，公司将逐步把战略重心转移至具有较大市场前景的粮食和医保领域，将业务链条从政府端拓展延伸至企业端，不断提升公司收入质量和盈利能力，保障公司资金安全和可持续、健康发展。

综上，公司综合毛利率与同行业可比公司毛利率平均值相近、变动趋势一致。但受各家应用行业、业务结构、经营情况等因素影响，各个公司间毛利率水平存在差异，符合行业特点。

九、核查程序和核查结论

主办券商及会计师履行了以下核查程序：

1、查阅公司 **2022 年度、2023 年度、2024 年度**收入成本明细表、期间费用明细表、非经常性损益表，分析营业收入、成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利、净利润、扣非净利润变动的原因及合理性；

2、访谈公司相关人员，了解公司核心技术内容及其应用方向和公司下游客

户及行业发展情况；获取并查阅报告期内公司客户数量和项目数量明细表，了解报告期内公司客户数量和项目数量变化情况；获取并查阅同行业上市公司报告期内年度报告等公开文件，将其报告期内营业收入变动趋势与公司相对比；

3、查阅报告期各期各类主要客户合同或订单，了解公司与客户合同约定的验收要求、信用政策、结算方式及结算周期等条款，查询同行业可比公司收入确认政策、结算模式等信息，分析公司收入确认政策是否符合《企业会计准则》的要求、收入确认时点、方法是否准确、收入确认依据是否充分，分析收入确认是否符合行业惯例；

4、根据公司报告期各季度及 12 月份的收入金额，分析公司收入是否存在季节性波动，查询同行业公司公开资料，分析是否符合行业惯例；

5、获取并查阅公司截至 **2025 年 3 月末**在手订单明细表及公司 **2024 年度财务报表**，分析公司业绩的稳定性及可持续性；

6、查阅会计师审计报告，了解公司会计政策、会计估计变更情况；查阅公司社保公积金缴纳凭证，测算公司补缴社保公积金的影响；访谈公司董事长，了解公司挂牌目的及未来资本市场规划；

7、查阅公司报告期各期收入成本明细表，分析公司主要明细业务及主要项目的料工费及毛利率变动情况；获取并查阅同行业上市公司报告期内年度报告等公开文件，将其报告期内毛利率情况与公司相对比；

8、对公司报告期内主要客户、供应商执行函证程序

主办券商选取主要客户、供应商进行发函询证，并及时跟进回函情况，针对回函不符函证及时查找差异原因；未回函证全部执行替代程序核查销售合同、发货单据、验收（签收）单据、记账凭证、发票及回款情况等，检验收入是否真实和准确。具体函证执行情况如下：

（1）客户函证情况

报告期各期，对主要客户发函、回函情况统计如下：

单位：万元

类别	2024 年度	2023 年度
----	---------	---------

发函金额①	21,317.37	8,082.19
回函金额②	13,799.50	6,245.49
收入总额③	23,618.90	11,485.96
发函比例④=①/③	90.26%	70.37%
回函比例⑤=②/③	58.43%	54.38%
回函比例（含替代）	90.26%	70.37%

（2）供应商函证情况

报告期各期，对主要供应商发函、回函情况统计如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
发函金额①	12,165.63	6,620.63
回函金额②	6,234.07	5,372.73
采购总额③	14,563.19	9,856.36
发函比例④=①/③	83.54%	67.17%
回函比例⑤=②/③	42.81%	54.51%
回函比例（含替代）	83.54%	67.17%

9、对公司报告期内主要客户、供应商执行实地走访情况

主办券商走访了公司主要客户、供应商，通过访谈方式对主要客户与公司之间的主要产品、销售模式、结算方式、合作历史、关联关系及是否存在纠纷等情况进行了确认，获取访谈对象的身份证明文件、客户盖章的访谈问卷、营业执照等证明文件，具体走访情况如下：

（1）客户走访情况

作为走访对象的客户的各期总金额及占比如下表所示：

单位：万元

公司	2024 年度	2023 年度
访谈客户的收入金额	13,806.76	7,051.61
收入总额	23,618.90	11,369.81

公司	2024 年度	2023 年度
占比	58.46%	62.02%

（2）供应商走访情况

作为走访对象的供应商的各期总金额及占比如下表所示：

单位：万元

公司	2024 年度	2023 年度
访谈供应商的收入金额	9,694.95	5,807.22
采购总额	14,563.19	9,856.36
占比	66.57%	58.92%

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期内，公司营业收入、营业成本、毛利、期间费用、净利润、扣非净利润波动具有合理性；

2、经过多年研发积累，公司共形成 10 项核心技术；公司报告期内客户数量与项目数量逐年增加；公司下游客户主要为政府机关和大型企事业单位，客户资质优质；公司下游行业发展情况良好，公司主要业务市场规模稳定增长，公司未来经营业绩具有可持续性。如市场竞争加剧、公司业务开拓不利，公司未来存在一定的经营业绩下滑风险。报告期内，公司与同行业可比公司营业收入总体变动趋势有所差异，主要系各家经营情况、发展策略、主营区域等存在差异所致；

3、公司主营业务-信息化系统集成、软件产品销售及行业解决方案业务收入确认相关验收单据及内外部证据齐备，不存在人为调节收入确认时点的行为。专业化服务收入包括运维服务以及技术服务的收入确认符合企业会计准则的规定；

4、公司主要客户为政府部门、事业单位、国有企业等。上述客户一般采用预算控制制度，内部预算、采购、验收结算均有较强的计划性，通常客户上半年制定投资计划，经过方案审查、投资立项申请与审批、招投标、合同签订等程序，下半年执行实施，第四季度加快执行进度并集中进行验收。公司存在收入季节性波动特点，符合行业惯例；

5、公司 2024 年度的营业收入为 23,618.90 万元，毛利率为 27.97%，净利

润为 837.54 万元，经营活动现金流量净额为-494.03 万元。公司截至 2025 年 3 月末在手订单金额约 1.65 亿元。结合公司在手订单及期后经营情况，公司未来的经营业绩具有一定的稳定性及可持续性；

6、公司不存在通过调节或变更固定资产及无形资产折旧及摊销、存货跌价准备、应收账款坏账准备、资产减值等会计政策及会计估计的方式，调节利润以满足挂牌条件的情形，公司存在部分员工应交未缴或少缴社保、公积金等情况，经模拟测算，考虑补缴社保公积金的影响后，公司仍符合挂牌条件；

7、报告期内，公司主要明细业务毛利率变动具有合理性，公司主要项目毛利率存在差异，主要系公司业务具有定制化特征，各项目的服务内容、技术指标等存在差异所致；公司与可比公司毛利率平均值相近、变动趋势一致，但受各家业务规模、经营情况、业务区域等因素影响，各家公司间毛利率水平存在差异，具有合理性；

8、公司销售收入确认在所有重要方面符合企业会计准则的规定，报告期内公司销售收入真实、准确、完整。

2、关于业务合规性

根据申报文件：（1）2023 年 7 月 10 日公司取得《涉密信息系统集成资质证书》；（2）公司主营业务包括信息化系统集成、软件产品销售及行业解决方案、专业化服务信创业务，公司拥有较多信创版软件产品；（3）公司在业务开展过程中存在将项目的部分非核心、劳动密集型环节交由第三方施工单位完成；（4）公司的直接客户群体主要包括大型运营商，政府部门及大型企事业单位等终端用户，以及部分系统集成商；（5）报告期各期，公司社保缴纳比例分别为 93.55%、94.54%、96.34%，公积金缴纳比例分别为 74.84%、73.95%、79.67%；（6）报告期内子公司四川中天鹰眼信息技术有限公司劳务派遣用工占用工总人数的比例曾超过 10%，目前已经降低至 7.02%；（7）公司土地用途均为商务金融用地，房屋用途为商业、金融、信息。

请公司：（1）关于涉密信息系统集成资质。①说明公司是否取得核发涉密信息系统集成资质证书的保密部门就公司挂牌无异议的意见或备案；是否需向国家保密局履行报告程序，国家保密局是否对公司持有涉密信息系统集成资质并申请新三板挂牌事项有异议；②说明公司内部保密制度的制定和执行情况，是否符合《中华人民共和国保守国家秘密法》等法律法规的规定及相关保密资质管理要求，并说明报告期内是否存在因违反保密规定受到处罚的情形；③以列表形式说明报告期内公司涉密信息系统集成业务与其他业务收入金额及占比情况；④如上述事项涉及保密要求，公司可以反馈意见回复附件的形式补充提交相关文件；（2）关于信创业务。①公司开展信创相关业务是否应取得工信部（局）或其他监管机构的许可或备案，是否已通过行业专家验收，是否被纳入信创产品池并完成公示；②公司信创业务是否涉及国密设备，是否需要取得国家保密局的批准或备案；③公司提供信创产品时，客户及其主管部门是否对公司提供的该类信创产品或服务提出特殊要求或管理模式，是否要求公司协助采购其他供应商的软、硬件，公司是否纳入客户及其主管部门供应商名录，是否具备客户要求的资质或认证，与客户合作模式未来是否具有持续性；（3）关于劳务分包。①公司相关业务人员及分包人员是否已取得强电、弱电操作等特种作业资质；②说明报告期内是否存在《建筑法》《招标投标法》《合同法》以及《建设工程质量管理条例》《建设工程安全生产管理条例》《招标投标法实施条例》《建筑工程施工转包违法分包

等违法行为认定查处管理办法（试行）》规定的违法发包、转包、违法分包及挂靠等情况，公司承接项目的金额、完成情况、与发包人等是否存在任何纠纷或潜在纠纷，是否存在停业、降低业务资质等级等风险；（4）关于招投标。说明：①报告期内公司获取客户订单的具体方式（如公开招标、商务谈判等）、通过招投标获取的订单金额和占比、招投标的中标率；②订单获取渠道是否合法合规，招投标渠道获得项目的所有合同是否合法合规，是否存在未履行招标手续的项目合同，如存在，未履行招标手续的项目合同是否存在被认为无效的风险，公司的风险控制措施，上述未履行招标手续的行为是否属于重大违法违规行为；③报告期内是否存在商业贿赂、围标、串标等违法违规行为，是否因此受到行政处罚，是否构成重大违法违规，公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况；（5）测算可能补缴的金额及对公司生产经营的影响，说明扣除应缴费用后是否仍符合挂牌条件，是否存在劳动纠纷或潜在纠纷；（6）关于劳务派遣。①劳务派遣人员的具体工作内容及必要性，是否存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用情形；②劳务派遣单位的基本情况及其资质是否符合法律法规的要求，劳务派遣单位是否与公司存在关联关系；③劳务派遣比例超过 10%是否存在被处罚风险，是否构成重大违法行为，规范整改情况，期后是否再次发生；④公司对外劳务派遣用工的质量控制和安全控制措施及有效性，公司是否存在利用劳务派遣、外协加工规避环保、安全生产、员工社保等要求的情况；（7）说明公司土地的取得和使用是否合法合规，是否存在擅自改变土地用途的情形，如存在，是否构成重大违法行为，是否存在被处罚的风险；（8）说明公司 APP 产品是否符合《移动互联网应用程序信息服务管理规定》的要求，是否存在恶意吸费、恶意操控用户手机、安装后不能卸载等行为，是否存在被工信部列入黑名单的情形；（9）说明公司开发的软件和运营的各类系统是否依法收集、使用、存储、对外提供计算机信息系统数据、个人信息或他方数据，是否符合《反不正当竞争法》《网络安全法》《个人信息保护法》及相关法律法规、行政法规关于个人信息保护的规定；（10）关于业务描述。①结合公司业务分类与产品、服务分类的对应关系、在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、是否有与业务匹配的生产及物流、收入构成等情况，以简明清晰、通俗易懂的表述补充披露公司不同类型业务、产品的基本情况，包括但不限于具体业务实质、直接和终端客户群体、合作模式及

具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式等；②分别说明不同类型业务在采购模式、销售模式、研发模式中的具体内容及差异情况，公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统；③结合合同行业可比公司情况，说明公司产品及服务在功能、工艺流程、研发投入、专利获取情况等方面的竞争优势及劣势。

请主办券商及律师核查上述事项发表明确意见，并对公司是否符合涉密资质单位在新三板挂牌、涉密信息系统集成资质管理规定发表核查意见。

【回复】

一、关于涉密信息系统集成资质

（一）说明公司是否取得核发涉密信息系统集成资质证书的保密部门就公司挂牌无异议的意见或备案；是否需向国家保密局履行报告程序，国家保密局是否对公司持有涉密信息系统集成资质并申请新三板挂牌事项有异议

公司目前持有的《涉密信息系统集成资质证书》的发证机关为新疆维吾尔自治区国家保密局。根据《涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见》：“三、涉密资质单位拟公开上市、在新三板挂牌或者发生重大事项变动，应当事先向作出审批决定的保密行政管理部门报告”。因此，公司本次申请新三板挂牌需向新疆维吾尔自治区国家保密局履行报告程序。

公司已就计划在新三板挂牌事项向新疆维吾尔自治区国家保密局履行了事前报告程序，并取得了新疆维吾尔自治区国家保密局出具的《回执》，回执中载明公司提交的保密资质备案文件（新三板挂牌）已收悉。另根据对新疆维吾尔自治区保密局的电话访谈，新疆维吾尔自治区国家保密局表示公司已完成报告程序，其并未对公司持有涉密信息系统集成资质并申请新三板挂牌事项提出异议。

综上所述，公司已向主管保密部门履行报告程序，新疆维吾尔自治区国家保密局未对公司持有涉密信息系统集成资质并申请新三板挂牌事项提出异议。

（二）说明公司内部保密制度的制定和执行情况，是否符合《中华人民共和国保守国家秘密法》等法律法规的规定及相关保密资质管理要求，并说明报告期内是否存在因违反保密规定受到处罚的情形

1、公司内部保密制度的制定和执行情况；是否符合《中华人民共和国保守国家秘密法》等法律法规的规定及相关保密资质管理要求

（1）公司已制定保密相关制度

公司已制定《新疆乾坤信息技术股份有限公司保密管理制度》，具体包含《保密教育培训管理制度》《涉密人员管理制度》《涉密载体管理制度》《涉密信息系统集成项目及实施管理制度》《保密工作考核与奖惩管理制度》《保密工作档案管理制度》等，从制度层面规定了保密范围、秘密等级、涉密人员管理、涉密载体管理、涉密岗位界定、保密工作考核等事项。

（2）公司已建立保密工作机构

公司建立了保密工作领导小组、保密办公室，负责主管业务工作范围内的保密工作。保密要害部门、部位具备完善可靠的人防、技防、物防保障条件，确保国家秘密处于安全状态。

（3）公司涉密人员已规范管理

公司已与涉密人员签署了《保密协议》等相关文件，涉密人员上岗前已进行保密教育培训，公司定期对涉密人员履行职责情况开展经常性的监督检查。

综上，公司已制定符合法律法规规定的内部保密制度，相关保密执行和涉密管理履行充分，符合《中华人民共和国保守国家秘密法》等法律法规的规定及相关保密资质管理要求。

2、报告期内是否存在因违反保密规定受到处罚的情形

经查询企业公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、国家保密局网站的公开披露信息，公司报告期内不存在因违反保密规定受到处罚的情形。

（三）以列表形式说明报告期内公司涉密信息系统集成业务与其他业务收入金额及占比情况

报告期内，公司不存在按照涉密项目履行相应保密备案程序的涉密信息系统集成项目收入。

二、关于信创业务

（一）公司开展信创相关业务是否应取得工信部（局）或其他监管机构的许可或备案，是否已通过行业专家验收，是否被纳入信创产品池并完成公示

报告期内公司的主营业务系以信息系统集成类为主，公司按照与客户合同的约定采购相关信息系统的软、硬件产品，并将采购的产品整合进信息系统中；公司也会根据客户需求（如有）开发相应的定制化应用软件与信息系统产品适配。公司部分项目涉及采购操作系统、服务器、数据库等信创产品并将该等产品进行整合集成，但不存在生产信创产品的情况。

经查询信创产业政策、法规，2023年7月，中国信息安全测评中心发布《安全可靠测评工作指南》，就计算机终端和服务器搭载的中央处理器（CPU）、操作系统以及数据库等基础软硬件产品实行由企业自主、自愿送测制度。2023年12月，财政部、工业和信息化部印发《数据库政府采购需求标准》《操作系统政府采购需求标准》《通用服务器政府采购需求标准》《工作站政府采购需求标准》《一体式计算机政府采购标准》《便携式计算机政府采购需求标准》《台式计算机政府采购需求标准》七种基础软硬件的采购需求标准，采购人应按相关需求标准进行采购。根据前述规定，相关安全可靠测评及采购需求标准均面对基础软、硬件，公司向客户提供的信息系统集成、应用软件的服务为定制化服务，并无明确的采购标准，客户不会将进入信创产品池或中国信息安全测评中心的安全可靠测评结果作为公司提供该等服务的前置条件。

综上所述，公司开展信创业务无需取得工信部（局）或其他监管机构的许可、备案或行业专家验收，无需被纳入信创产品池。

（二）公司信创业务是否涉及国密设备，是否需要取得国家保密局的批准或备案

根据公司提供的业务合同、资质证书，并经访谈公司业务人员，公司部分信息系统集成项目涉及采购国密设备，但公司不涉及直接生产国密设备，不需要取得国家保密局的批准或备案。

（三）公司提供信创产品时，客户及其主管部门是否对公司提供的该类信创产品或服务提出特殊要求或管理模式，是否要求公司协助采购其他供应商的软、硬件，公司是否纳入客户及其主管部门供应商名录，是否具备客户要求的资质或

认证，与客户合作模式未来是否具有持续性

公司系基于客户对信创产品的参数要求，筛选出合适的供应商后进行采购，客户及其主管部门未对公司提供的信创产品或服务提出特殊要求或管理模式，并未要求公司协助采购其他供应商的软、硬件。公司部分客户会在采购时明确合格供应商名录，对于此类客户，公司已完成合格供应商入围或被纳入名录，对于其他未要求公司进入供应商名录的客户，公司则通过招投标、商业谈判等方式合法取得业务。此外，公司经过多年的积累，拥有较强的软件开发及信息系统整合能力且公司持有《涉密信息系统集成资质证书》，具备客户要求的资质或认证，与客户合作模式未来具有持续性。

三、关于劳务分包

（一）公司相关业务人员及分包人员是否已取得强电、弱电操作等特种作业资质

公司信息化系统集成项目中部分环节涉及电工作业，报告期内公司在项目中从事强电、弱电等作业人员及分包人员均已取得强电、弱电操作等特种作业资质，不存在无资质作业的情况。

（二）说明报告期内是否存在《建筑法》《招标投标法》《合同法》以及《建设工程质量管理条例》《建设工程安全生产管理条例》《招标投标法实施条例》《建筑工程施工转包违法分包等违法行为认定查处管理办法（试行）》规定的违法发包、转包、违法分包及挂靠等情况，公司承接项目的金额、完成情况、与发包人等是否存在任何纠纷或潜在纠纷，是否存在停业、降低业务资质等级等风险

根据《建筑法》《招标投标法》《合同法》《建设工程质量管理条例》《建设工程安全生产管理条例》《招标投标法实施条例》以及《建筑工程施工转包违法分包等违法行为认定查处管理办法（试行）》等法律法规规定，①违法发包指建设单位将工程发包给不具有相应资质条件的单位或个人，或者肢解发包等违反法律法规规定的行为；②违法转包指施工单位承包工程后，不履行合同约定的责任和义务，将其承包的全部工程或者将其承包的全部工程肢解后以分包的名义分别转给其他单位或个人施工的行为；③违法分包指施工单位承包工程后违反法律法规

规定或者施工合同关于工程分包的约定，把单位工程或分部分项工程分包给其他单位或个人施工的行为；④挂靠指单位或个人以其他有资质的施工单位的名义，承揽工程的行为（包括参与投标、订立合同、办理有关施工手续、从事施工等活动）。

公司的主营业务系为客户提供信息化系统集成服务、运维服务以及应用软件开发等服务，报告期各期，公司合并报表范围内已确认收入的前 20 大业务合同的具体情况如下：

(1)2024 年度(前二十大合同确认收入金额占 2024 年度营业收入的 70.63%)

序号	客户名称	项目名称	已确认收入 (元)	是否已完工	是否存在违法发包、分包、转包、挂靠情况	与发包人是否存在纠纷
1	中国移动通信集团有限公司	新疆乌鲁木齐市级***信息化综合应用项目	20,679,916.06	是	否	否
2	中国联合网络通信集团有限公司	库车市固定式交通设备建设项目	18,996,554.47	是	否	否
3	新疆图奥科技有限公司	兵团应急指挥能力提升项目-6包视频会议(华为产品)	17,699,380.53	是	否	否
4	中国电信集团有限公司	自治区本级政府购买云网资源服务项目-云服务's 商机(华为云产品)设备	14,596,939.93	是	否	否
5	新疆云睿信息技术有限公司	1121 新疆联通公司云平台项目	11,506,637.16	是	否	否
6	沙雅县振兴信息技术有限责任公司	2023 年库车平安城市八期建设采购项目(单一来源)	10,707,964.60	是	否	否
7	阿克苏云上数字集团有限责任公司	阿克苏南工业园区(开发区)智慧化管理(交通安全)配套设施建设项目(一标段)	8,933,592.06	是	否	否
8	数字新疆产业投资(集团)有限公司	***远程党员教育项目(华为产品)	8,326,938.05	是	否	否
9	新疆农垦现代农业产业化发展集团有限公司	第七师胡杨河市新建 5 万吨原粮储备库项目	7,952,676.37	是	否	否

序号	客户名称	项目名称	已确认收入 (元)	是否已完工	是否存在违法发包、分包、转包、挂靠情况	与发包人是否存在纠纷
10	新疆生产建设兵团疾病预防控制中心	新疆生产建设兵团疾病预防控制中心	7,794,636.00	是	否	否
11	中国电信集团有限公司	***远程党员教育项目二标段（华为产品）	5,604,159.29	是	否	否
12	新疆晟祥达信息科技有限公司	自然灾害应急能力提升工程预警指挥项目-第五包（应急指挥中心音视频）设备采购及安装项目（华为产品）	5,061,061.95	是	否	否
13	沙雅县公安局	沙雅县社会面防控监控优化整改	4,698,899.01	是	否	否
14	乌鲁木齐齐宇嘉航通商贸有限公司	中国通信建设第四工程局有限公司（华为产品销售）	4,437,398.05	是	否	否
15	财政部信息中心	财政部一体化	4,067,924.53	是	否	否
16	沙雅县公安局	沙雅县公安局视频专网监控维保服务采购项目 4925 路	3,339,622.64	运维期内	否	否
17	新疆维吾尔自治区烟草公司	FY23 新疆烟草经营管理一体化配套硬件项目	3,280,884.98	是	否	否
18	北京航天长峰科技工业集团有限公司	深圳市公安局罗湖分局新一代指挥中心及大楼信息化系统升级改造项目高分可视化系统	3,193,995.70	是	否	否
19	中国联合网络通信集团有限公司	本溪满族自治县公安局信息化建设项目设备采购合同	3,115,044.00	是	否	否
20	公安部第一研究所	新疆维吾尔自治区“粮安工程”粮库智能化升级改造项目网络安全等级保护测评项目	2,819,320.70	是	否	否
合计			166,813,546.08	—	—	—
占主营业务收入比例（%）			70.63	—	—	—

(2) 2023 年（前二十大合同收入确认占 2023 年全年营业收入的 72.46%）

序号	客户名称	项目名称	已确认收入 (元)	是否已 完工	是否存在违 法发包、分 包、转包、 挂靠情况	与发包人是 否存在纠纷
1	阿克苏云上数字集团有限责任公司	阿克苏市 2022 年视频监控智能应用项目	19,849,804.19	是	否	否
2	中移系统集成有限公司	市 FKWW 指挥部驻地安防升级改造工程建设	7,079,230.59	是	否	否
3	阿克陶县人民政府办公室	阿克陶县农村办证大厅延伸建设项目	6,303,798.95	是	否	否
4	山东省消防救援总队	山东省消防救援总队 2022 年装备部门集中采购项目二烟台市消防救援支队	6,294,123.61	是	否	否
5	沙雅县公安局	沙雅县结构化摄像机更换项目	5,275,554.56	是	否	否
6	银江技术股份有限公司	多模态场景多目标检测与跟踪、异常行为识别技术开发	3,603,773.58	是	否	否
7	昌吉回族自治州中医医院	昌吉州中医医院网络配套硬件设备采购项目（第二包）	3,541,202.21	是	否	否
8	沙雅县公安局	沙雅县公安局视频专网监控维保服务采购项目	3,339,622.64	是	否	否
9	阿克苏云上数字集团有限责任公司	拜城县视频监控优化项目	3,191,929.17	是	否	否
10	昌吉职业技术学院	昌吉职业技术学院 2022 年职业教育建设项目（昌吉职业技术学院信息化基础改善项目（第一包）	2,655,963.62	是	否	否
11	山东省消防救援总队	山东省消防救援总队 2022 三个中心装备采购项目五	2,534,247.77	是	否	否
12	深圳市星火电子工程公司	罗湖公安分局人像识别系统建设采购项目	2,358,490.56	是	否	否

序号	客户名称	项目名称	已确认收入 (元)	是否已 完工	是否存在违 法发包、分 包、转包、 挂靠情况	与发包人是 否存在纠纷
13	新疆亿网科技有 限责任公司	塔县赛图拉 JL 站信息 化建设	2,346,807.00	是	否	否
14	武汉烽火信息集 成技术有限公司	湖北 JL 省级信息化平 台建设项目	2,216,981.13	是	否	否
15	沙雅县公安局	沙雅县公安局采购安 全准入系统与智能安 防设备项目	2,153,138.44	是	否	否
16	新疆八达科技发 展有限公司	喀什地区智能粮库升 级改造项目	2,074,455.39	是	否	否
17	中国证券监督管 理委员会新疆监 管局	新疆证监局机房升级 改造项目	2,045,871.57	是	否	否
18	沙雅县公安局	沙雅县平安城市视频 监控 PPP 项目	1,945,047.17	是	否	否
19	新疆联海创智信 息科技有限公司	天山区智能门禁车禁 采购项目	1,922,336.28	是	否	否
20	新疆巴音郭楞蒙 古自治州公安局	巴州公安局网安支队 电子数据取证设备采 购项目	1,680,973.46	是	否	否
合计			82,660,944.27	--	--	--
占主营业务收入比例 (%)			72.46	--	--	--

公司主要业务合同不存在需要以建筑业企业资质证书（即《电子与智能化工程专业承包贰级》）获取业务的情况，不属于《建筑法》《招标投标法》《合同法》《建设工程质量管理条例》《建设工程安全生产管理条例》《招标投标法实施条例》以及《建筑工程施工转包违法分包等违法行为认定查处管理办法（试行）》等相关规定的适用范畴内。前述项目中，公司不存在违法发包、转包、违法分包及挂靠等情况。

经查询国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn/>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn/>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、人民法院公告网（<https://rmfygg.court.gov.cn/>）等相关网站，报告期内，公司与发包人等不存在任何纠纷或潜在纠纷，不存在停业、降低业务资质等级等风险。

四、关于招投标。说明：①报告期内公司获取客户订单的具体方式（如公开招标、商务谈判等）、通过招投标获取的订单金额和占比、招投标的中标率；②订单获取渠道是否合法合规，招投标渠道获得项目的所有合同是否合法合规，是否存在未履行招标手续的项目合同，如存在，未履行招标手续的项目合同是否存在被认为无效的风险，公司的风险控制措施，上述未履行招标手续的行为是否属于重大违法违规行为；③报告期内是否存在商业贿赂、围标、串标等违法违规行为，是否因此受到行政处罚，是否构成重大违法违规，公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况

（一）报告期内公司获取客户订单的具体方式（如公开招标、商务谈判等）、通过招投标获取的订单金额和占比、招投标的中标率

报告期内，公司获取客户订单的主要方式为招投标及商务谈判，公司通过招投标、商务谈判获取的订单对应的营业收入金额和占比情况如下：

单位：万元

订单获取方式	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
招投标	14,029.23	59.40%	8,262.89	72.65%
商务谈判	9,589.67	40.60%	3,110.23	27.35%
合计	23,618.90	100.00%	11,373.12	100.00%

报告期各期，公司通过招投标方式获取的业务订单收入金额分别为 8,262.89 万元、14,029.23 万元，占各期营业收入的比例分别为 72.65%和 59.40%。

报告期内，公司招投标中标率情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度
投标次数（次）	81	74
中标次数（次）	42	47
中标率	51.85%	63.51%

报告期内，公司中标率分别为 63.51%和 51.85%，2024 年度，公司中标率呈下降趋势，主要是公司更改了投标策略，公司更注重投标项目的资金保障情况，该类项目市场竞争更加激烈，公司因此加大了投标次数，导致中标率下降。

(二) 订单获取渠道是否合法合规，招投标渠道获得项目的所有合同是否合法合规，是否存在未履行招标手续的项目合同，如存在，未履行招标手续的项目合同是否存在被认为无效的风险，公司的风险控制措施，上述未履行招标手续的行为是否属于重大违法违规行为

截至本回复出具之日，现行法律法规关于招投标程序的主要规定如下：

法规名称	具体规定
《中华人民共和国招标投标法》	第三条规定：“在中华人民共和国境内进行下列建设工程项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。”
《中华人民共和国招标投标法实施条例》	第二条规定：“招标投标法第三条所称建设工程项目，是指工程以及与工程建设有关的货物、服务。前款所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建及其相关的装修、拆除、修缮等；所称与工程建设有关的货物，是指构成工程不可分割的组成部分，且为实现工程基本功能所必需的的设备、材料等；所称与工程建设有关的服务，是指为完成工程所需的勘察、设计、监理等服务。”
《中华人民共和国政府采购法》	第二条规定：“在中华人民共和国境内进行的政府采购适用本法。本法所称政府采购，是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。政府集中采购目录和采购限额标准依照本法规定的权限制定。”
《中华人民共和国政府采购法实施条例》	第二条规定：“政府采购法第二条所称财政性资金是指纳入预算管理的资金。以财政性资金作为还款来源的借贷资金，视同财政性资金。国家机关、事业单位和团体组织的采购项目既使用财政性资金又使用非财政性资金的，使用财政性资金采购的部分，适用政府采购法及本条例；财政性资金与非财政性资金无法分割采购的，统一适用政府采购法及本条例。政府采购法第二条所称服务，包括政府自身需要的服务和政府向社会公众提供的公共服务。”
《必须招标的工程项目规定》	本规定第二条至第四条规定范围内的项目，其勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购达到下列标准之一的，必须招标：（1）施工单项合同估算价在 400 万元人民币以上；（2）重要设备、材料等货物的采购，单项合同估算价在 200 万元人民币以上；（3）勘察、设计、监理等服务的采购，单项合同估算价在 100 万元人民币以上。”

根据前述法律、法规、规章的相关规定，应履行招投标的合同应满足以下条件：（1）项目性质属于大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目、全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目或使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目；（2）前项范围内工程建设施工单项合同在 400 万元以上或重要设备、材料等货物采购在 200 万元以上；或（3）客户为国有企事业单位使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录和达到采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。

公司是一家专业的行业综合解决方案提供商，主营业务是为智慧城市、信息安全、数字政府等领域提供信息化系统集成、软件产品销售及行业解决方案和专业化服务。

报告期内，公司的客户主要为政府机关、事业单位、企业等。针对政府机关、事业单位向公司采购的情形，根据《政府采购法》《中央预算单位政府集中采购目录及标准（2020 年版）》等相关规定及销售客户所在地区省级政府采购目录及标准等政策文件，就达到公开招标数额标准的项目，公司已按照规定并根据对应客户招标要求履行公开招标程序，就未达到公开招标数额标准的项目，公司已按照《政府采购非招标采购方式管理办法》等规定及客户采购程序要求采用非招标方式进行采购，不存在应公开招标而未履行招标程序即获取订单的情形；针对企业类客户，项目开展过程中，相关客户根据其需求并结合招投标管理法律法规及其内部规章制度的相关规定，综合判断相关采购是否需要履行招标程序，公司根据客户采购程序要求，参与投标或与其进行商业谈判，公司不存在应招标而未履行招标程序即获取订单的情形。

报告期内，公司未履行招投标程序的项目不属于《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国政府采购法》等法律法规规定必须进行招投标的情形，截至本审核问询函回复出具之日，该等合同的履行不存在法律纠纷。

根据公司及其子公司市场监督管理部门出具的合规证明并经查询国家企业信用信息公示系统、信用中国等网站，公司及其控股子公司在报告期内不存在因违反招投标相关法律法规受到行政处罚的情形。

综上，报告期内公司订单获取渠道合法合规，招投标渠道获得项目的所有合同合法合规，不存在未履行招标手续的项目合同。

（三）报告期内是否存在商业贿赂、围标、串标等违法违规行为，是否因此受到行政处罚，是否构成重大违法违规，公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况

根据公司及其子公司所在地相关政府部门开具的合规证明，国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等网站的查询信息，报告期内，公司及其子公司不存在涉嫌商业贿赂、围标、串标等违法违规行为而受到行政处罚的情况，不存在因此构成重大违法违规的情形。

公司已制定《反舞弊、反贿赂管理制度》，该制度对禁止商业贿赂行为进行了规定：

“第十六条公司反舞弊、反贿赂的具体措施包括但不限于：

（一）公司董事、监事和公司高级管理人员坚持以身作则，并以实际行动带头遵守国家法律法规以及公司内部各项管理制度，督促和推进公司建立健全各类反舞弊、反贿赂内控机制。

（二）公司的反舞弊、反贿赂政策、程序及有关措施应在公司内部进行有效沟通或培训，确保员工接受有关法律法规、职业道德规范的培训，落实宣传教育，监督员工行为准则。

（三）鼓励员工在公司日常工作和经营活动中遵纪守法和诚信道德，有必要让员工清楚公司对防止舞弊、贿赂行为的严肃态度和员工自身在反舞弊、反贿赂方面的责任，努力提高反舞弊、反贿赂意识和技能，正确处理工作中发生的利益冲突和诱惑。

（四）公司对准备聘用或晋升到重要岗位的人员进行舞弊、贿赂的相关调查。

（五）公司员工有责任和义务告知合作商及商业伙伴，公司有关反舞弊、反贿赂工作的相关信息，如有发现，公司将无条件永久终止其合作关系。

（六）公司鼓励对舞弊、贿赂行为进行举报，并对提供有价值举报线索的人

员进行奖励。

.....

第二十三条各部门及分子公司在开展预防舞弊、贿赂工作中，对发现存在的违纪违规问题，要及时制止或处理并向工作小组通报情况，涉嫌犯罪的应当移送司法机关处理。舞弊、贿赂行为的责任包括管理责任和直接责任：

（一）管理责任是指负有相应职权的管理人员，在其主管工作范围内，因失职、失察、失误导致发生违法违规事件的应当承担相应责任。

（二）直接责任是指公司管理人员及其相关人员在其职责范围内，直接参与相关决策，或授意、指使、强令、纵容、包庇他人等违法违规行为，以及未履行或未正确履行职责等故意、过失行为应承担全部责任。

第二十四条针对证实有舞弊、贿赂行为的员工，公司按相关规定予以相应的处罚，涉及外部监管机构监管范围，有权依法移送司法机关处理。”

报告期内，公司防范商业贿赂的内部制度有效执行，公司及其控股子公司不存在因涉及商业贿赂而受到任何处罚的情况。

五、测算可能补缴的金额及对公司生产经营的影响，说明扣除应缴费用后是否仍符合挂牌条件，是否存在劳动纠纷或潜在纠纷

（一）测算可能补缴的金额及对公司生产经营的影响，说明扣除应缴费用后是否仍符合挂牌条件

报告期内，公司存在应交未缴或少缴社保、公积金等情况，经测算，补缴社保、公积金对公司的影响如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
经测算应交未缴或少缴社会保险金额①	7.87	2.10
经测算应交未缴或少缴住房公积金金额②	14.81	10.11
应交未缴或少缴社保和公积金总额③=①+②	22.68	12.21

所得税费用④=③*15%	3.40	1.83
净利润影响⑤=③-④	19.28	10.38
公司扣除非经常性损益后的净利润⑥	787.06	467.86
扣除社保公积金影响后的净利润⑦=⑥-⑤	767.68	457.48

经测算，扣除社保公积金影响后，公司最近两年净利润分别为 457.48 万元、767.68 万元，合计 1,254.92 万元，最近两年净利润均为正且累计不低于 800 万元，公司仍满足新三板挂牌条件。

经测算，公司补缴社保、公积金金额较小，对公司生产经营不存在重大影响。

（二）是否存在劳动纠纷或潜在纠纷

根据公司及其子公司所在地相关政府部门开具的合规证明，国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等网站的查询信息，报告期内，公司不存在因社保、公积金事项导致的劳动纠纷或潜在纠纷情形。

六、关于劳务派遣

（一）劳务派遣人员的具体工作内容及必要性，是否存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用情形

1、劳务派遣人员的具体工作内容及必要性

公司劳务派遣人员的主要工作内容为项目后期维护、客户维护和市场调研工作，工作内容简单，经过简单培训即可上岗，具有明显的临时性、辅助性或替代性等特征。

劳务派遣单位主要从事人力资源招聘业务，其人力资源相对丰富，招工渠道和招工方式较广。公司前述临时性、辅助性劳务派遣工作岗位人员的流动性高于其他岗位，且相关人员的工作地点均在项目实施地，公司在当地未设立子公司、分公司，故使用劳务派遣人员以满足业务开展需求，具有必要性。

2、是否存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用情形

劳务派遣单位按照合同的约定为公司提供劳务派遣服务，公司按照合同约定的单价及劳务派遣员工具体工时情况，按月向劳务派遣单位及时结算款项，劳务

派遣单位不存在为公司代垫成本费用的情形。

综上，报告期内公司使用劳务派遣人员从事临时性、辅助性、可替代性工作以满足业务开展用工需求，采用劳务派遣方式具有必要性，不存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用的情形。

（二）劳务派遣单位的基本情况及其资质是否符合法律法规的要求，劳务派遣单位是否与公司存在关联关系

1、劳务派遣单位的基本情况及其资质

报告期内，公司合作的劳务派遣单位的基本情况及其资质如下：

（1）北京众合共赢企业服务有限公司

名称	北京众合共赢企业服务有限公司		
统一社会信用代码	91110105MAC2P8JQ2F		
住所	北京市朝阳区永安东里 16 号第 12 层 01A 单元		
法定代表人	王斐琴		
类型	其他有限责任公司		
注册资本	1,000 万元		
成立日期	2022 年 10 月 21 日		
经营范围	一般项目：企业管理；企业管理咨询；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；会议及展览服务；软件开发；组织文化艺术交流活动；计算机系统服务；广告发布；广告设计、代理；广告制作；劳务服务（不含劳务派遣）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：职业中介活动；劳务派遣服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）		
营业期限	2022 年 10 月 21 日至长期		
登记状态	存续（在营、开业、在册）		
股权结构	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
	北京方胜众合科技有限公司	900.00	90.00
	海南睿扬天下科技有限公司	100.00	10.00

北京众合共赢企业服务有限公司持有北京市朝阳区人力资源和社会保障局颁发的《劳务派遣经营许可证》（编号：京劳派 1050312X202301204586），有效期自 2023 年 1 月 20 日至 2026 年 1 月 19 日。

（2）上海今元人才科技有限公司

名称	上海今元人才科技有限公司		
统一社会信用代码	91310106MA1FYEGAX4		
住所	上海市静安区江场三路 76、78 号 306 室		
法定代表人	孙江		
类型	有限责任公司(非自然人投资或控股的法人独资)		
注册资本	2000 万元		
成立日期	2018 年 11 月 14 日		
经营范围	从事软件、互联网、物联网、信息、网络科技领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务，企业管理，仓储服务（除危险化学品），商务信息咨询，人才咨询，法律咨询，市场营销策划，知识产权代理，商标代理，为文化艺术交流活动提供筹备、策划服务，婚庆礼仪服务，会务服务，展览展示服务，品牌策划，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），企业形象策划，公关活动策划，图文设计、制作，动漫设计，包装设计，自有设备租赁，汽车租赁，电子商务（不得从事增值电信、金融业务），数码产品、计算机软硬件、电子产品、服装服饰、建筑模型、家用电器、日用百货、家具、办公用品、通讯设备、工艺礼品（象牙及其制品除外）的销售，人才中介，劳务派遣，以服务外包方式从事人力资源服务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】		
营业期限	2018 年 11 月 14 日至长期		
登记状态	存续（在营、开业、在册）		
股权结构	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
	江苏今元人才科技有限公司	200.00	100.00

上海今元人才科技有限公司持有上海市静安区人力资源和社会保障局颁发的《劳务派遣经营许可证》（编号：静人社派许字第 00144 号），有效期自 2022 年 2 月 25 日至 2024 年 10 月 28 日。

（3）四川今元人才科技有限公司

名称	四川今元人才科技有限公司		
统一社会信用代码	91510104MACRTC557D		
住所	四川省成都市锦江区宏济巷 31 号 1 层 103 号		
法定代表人	姚祖茂		
类型	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）		
注册资本	500 万元		
成立日期	2023 年 7 月 25 日		
经营范围	一般项目：科技中介服务；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；软件开发；服装服饰批发；食用农产品零售；电子产品销售；信息技术咨询服务；会议及展览服务；企业管理咨询；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；薪酬管理服务；劳务服务（不含劳务派遣）；企业管理；品牌管理；安全咨询服务；项目策划与公关服务；餐饮管理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：职业中介活动；劳务派遣服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）		
营业期限	2023 年 7 月 25 日至长期		
登记状态	存续（在营、开业、在册）		
股权结构	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
	江苏今元人才科技有限公司	200.00	100.00

四川今元人才科技有限公司持有成都市锦江区行政审批局颁发的《劳务派遣经营许可证》（编号：（川）人服证字[2023]第 0105002823 号），有效期自 2023 年 9 月 25 日至 2028 年 9 月 24 日。

综上，公司报告期内合作的劳务派遣单位均已取得必要资质，符合《劳务派遣暂行规定》等法律法规、规章及规范性文件的要求。

2、劳务派遣单位是否与公司存在关联关系

根据相关劳务派遣单位及公司出具的说明，并经查询企业公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）、企查查的公示信息，公司及子公司与上述劳务派遣单位不存在关联关系。

（三）劳务派遣比例超过 10%是否存在被处罚风险，是否构成重大违法行为，规范整改情况，期后是否再次发生

1、劳务派遣比例超过 10%是否存在被处罚风险，是否构成重大违法行为

根据《劳务派遣暂行规定》第四条：“用工单位应当严格控制劳务派遣用工数量，使用的被派遣劳动者数量不得超过其用工总量的 10%”，公司子公司中天鹰眼报告期内劳务派遣人员比例曾超过 10%。**截至报告期期末**，中天鹰眼已与部分劳务派遣人员签订了劳动合同，劳务派遣人员降至 2 人，占中天鹰眼用工总量的 **3.17%**。

根据《中华人民共和国劳动合同法》第九十二条：“.....劳务派遣单位、用工单位违反本法有关劳务派遣规定的，由劳动行政部门责令限期改正；逾期不改正的，以每人五千元以上一万元以下的标准处以罚款，对劳务派遣单位，吊销其劳务派遣业务经营许可证。用工单位给被派遣劳动者造成损害的，劳务派遣单位与用工单位承担连带赔偿责任。”

就公司子公司曾经存在的劳务派遣人员比例超过 10%的情况，主办券商认为：**①成都高新区社区治理和社会保障局已出具相关证明，确认公司子公司中天鹰眼报告期内不存在因违反劳动保护及社会保险相关法律法规、规章及规范性文件之规定而受到行政处罚的情形。②天鹰眼已在劳动行政部门责令改正前就相关违法行为进行整改，被处罚风险较低；③报告期末，公司子公司中天鹰眼劳务派遣人数为 2 人，已进行整改，未形成罚款，不属于《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的重大违法违规行为。**

综上，主办券商认为，中天鹰眼因报告期内曾经存在劳务派遣人员比例超过 10%而受到行政处罚的风险较低，不构成重大违法行为。

2、规范整改情况，期后是否再次发生

截至本审核问询函回复出具日，中天鹰眼已与部分劳务派遣人员签订了劳动合同，劳务派遣人员降至 2 人，占中天鹰眼用工总量的 **3.17%**，且劳务派遣用工岗位均为临时性、辅助性岗位，符合《劳务派遣暂行规定》的规定。

综上，中天鹰眼报告期内劳务派遣员工曾超过 10%的情形已经规范整改完

毕，期后未再次发生。

（四）公司对外劳务派遣用工的质量控制和安全控制措施及有效性，公司是否存在利用劳务派遣、外协加工规避环保、安全生产、员工社保等要求的情况

1、公司对外劳务派遣用工的质量控制和安全控制措施及有效性

公司劳务派遣用工的质量控制和安全控制措施如下：

（1）公司安排专人对劳务派遣员工进行培训，包括现场管理相关知识培训、安全教育培训、相应技术、技能培训等；

（2）为了进一步保障工作质量，公司设置了每日工作的自检及监督程序，确保及时执行上级下达的各项指令，及时反馈存在的问题，保障工作安全。

报告期内，公司未发生过重大安全生产事故，不存在因安全生产、产品质量受到行政处罚，不存在安全生产、产品质量问题造成的重大诉讼或纠纷，因此，公司的质量控制和安全控制措施具有有效性。

2、公司是否存在利用劳务派遣、外协加工规避环保、安全生产、员工社保等要求的情况

报告期内公司使用的劳务派遣人员主要从事部分临时性、辅助性及可替代性的工作岗位，该等岗位对从业人员技术水平要求较低，员工流动性相对较高。截至本审核问询函回复出具日，公司及子公司的劳务派遣人员共计 3 人，相关人员主要从事项目后期维护、客户维护和市场调研工作，不存在利用劳务派遣规避环保、安全生产、员工社保等要求的情况。此外，报告期内，公司主营业务系为智慧城市、网络安全、数字企业等领域提供信息化系统集成、软件产品销售及行业解决方案和专业化服务，不存在外协加工的情况，因此，公司亦不存在利用外协加工规避环保、安全生产、员工社保等要求的情况。

七、说明公司土地的取得和使用是否合法合规，是否存在擅自改变土地用途的情形，如存在，是否构成重大违法行为，是否存在被处罚的风险

截至本审核问询函回复出具日，公司拥有的土地使用权具体如下：

序号	不动产权 证号	权利 人	土地座落	用途	面积 (m²)	实际用途	取得 方式
1	新 (2024) 乌鲁木齐市不动产权第 0190316 号	乾坤 信息	乌鲁木齐经济技术开发区（头屯河区）凤凰山街 353 号亚欧贸易中心 2 号商务综合楼商务办公 1101	商务 金融 用地	24,746.28	商务办公	购买
2	新 (2024) 乌鲁木齐市不动产权第 0190311 号		乌鲁木齐经济技术开发区（头屯河区）凤凰山街 353 号亚欧贸易中心 2 号商务综合楼商务办公 1102				
3	新 (2024) 乌鲁木齐市不动产权第 0190313 号		乌鲁木齐经济技术开发区（头屯河区）凤凰山街 353 号亚欧贸易中心 2 号商务综合楼商务办公 1103				
4	新 (2024) 乌鲁木齐市不动产权第 01960317 号		乌鲁木齐经济技术开发区（头屯河区）凤凰山街 353 号亚欧贸易中心 2 号商务综合楼商务办公 1104				
5	新 (2024) 乌鲁木齐市不动产权第 0190314 号		乌鲁木齐经济技术开发区（头屯河区）凤凰山街 353 号亚欧贸易中心 2 号商务综合楼商务办公 1105				
6	新 (2024) 乌鲁木齐市不动产权第 0190312 号		乌鲁木齐经济技术开发区（头屯河区）凤凰山街 353 号亚欧贸易中心 2 号商务综合楼商务办公 1106				
7	新 (2024) 乌鲁木齐市不动产权第		乌鲁木齐经济技术开发区（头屯河区）凤凰山街 353 号亚欧贸易中心 2 号商务综合楼商务				

序号	不动产权证号	权利人	土地座落	用途	面积(m²)	实际用途	取得方式
	0190315 号		办公 1112				
8	新 (2024) 乌鲁木齐市不动产权第 0296633 号		乌鲁木齐经济技术开发区(头屯河区)凤凰山街 353 号亚欧贸易中心 2 号商务综合楼商务办公 1109				
9	新 (2024) 乌鲁木齐市不动产权第 0294483 号		乌鲁木齐经济技术开发区(头屯河区)凤凰山街 353 号亚欧贸易中心 2 号商务综合楼商务办公 1110				
10	新 (2024) 乌鲁木齐市不动产权第 0294482 号		乌鲁木齐经济技术开发区(头屯河区)凤凰山街 353 号亚欧贸易中心 2 号商务综合楼商务办公 1111				

公司拥有的土地使用权均为公司购买的商品房所对应的土地使用权，实际用途为商务办公，与不动产权证书载明的用途一致，不存在擅自改变土地用途的情形。

八、说明公司 APP 产品是否符合《移动互联网应用程序信息服务管理规定》的要求，是否存在恶意吸费、恶意操控用户手机、安装后不能卸载等行为，是否存在被工信部列入黑名单的情形

公司开发的 APP 产品均为信息化系统集成的配套软件，开发完成后公司将相应应用程序的所有权及使用权均交付给客户，公司不参与相关 APP 的运营和管理。因此，公司提供的服务不属于《移动互联网应用程序信息服务管理规定》中的提供应用程序信息服务以及应用程序分发服务。公司开发的 APP 产品均交由客户自行管理和使用，且公司交付产品时会将开发 APP 相关的所有资料一并提供给客户，不存在交付后继续收费的情况，亦不存在恶意吸费、恶意操控用户手机、安装后不能卸载等行为。

经查询中华人民共和国工业和信息化部网站，公司不存在被工信部列入黑名

单的情形。

九、说明公司开发的软件和运营的各类系统是否依法收集、使用、存储、对外提供计算机信息系统数据、个人信息或他方数据，是否符合《反不正当竞争法》《网络安全法》《个人信息保护法》及相关法律法规、行政法规关于个人信息保护的规定

公司不涉及运营系统业务，公司开发的软件均直接向客户销售，交由客户自行运营，进行数据收集、使用、存储和管理，相关软件、系统所采集的数据公司无权获取。公司仅根据双方协议为客户提供软件开发交付、信息化系统运维服务等，不存在收集、使用、存储、对外提供计算机信息系统数据、个人信息或他方数据的情形。

综上，公司不存在收集、使用、存储、对外提供计算机信息系统数据、个人信息或他方数据，符合《反不正当竞争法》《网络安全法》《个人信息保护法》及相关法律法规、行政法规关于个人信息保护的规定。

十、关于业务描述。①结合公司业务分类与产品、服务分类的对应关系、在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、是否有与业务匹配的生产及物流、收入构成等情况，以简明清晰、通俗易懂的表述补充披露公司不同类型业务、产品的基本情况，包括但不限于具体业务实质、直接和终端客户群体、合作模式及具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式等；②分别说明不同类型业务在采购模式、销售模式、研发模式中的具体内容及差异情况，公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统；③结合同行业可比公司情况，说明公司产品及服务在功能、工艺流程、研发投入、专利获取情况等方面的竞争优势及劣势

（一）结合公司业务分类与产品、服务分类的对应关系、在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、是否有与业务匹配的生产及物流、收入构成等情况，以简明清晰、通俗易懂的表述补充披露公司不同类型业务、产品的基本情况，包括但不限于具体业务实质、直接和终端客户群体、合作模式及

具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式等

公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“一、主要业务、产品或服务”之“（二）主要产品或服务”中补充披露如下内容：

“4、公司不同类型业务和产品的对应关系等相关情况

（1）公司业务分类与产品分类的对应关系、在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、与业务匹配的生产及物流、收入构成等情况

公司是一家专业的行业综合解决方案提供商，主营业务是为智慧城市、信息安全、数字政府等领域提供信息化系统集成、软件产品销售及行业解决方案和专业化服务，公司产品或服务的形态主要为系统集成、软件产品开发和销售、技术服务与咨询、运维服务等。公司业务分类与产品分类的对应关系、在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户情况如下：

主营业务类型	与产品分类的对应关系	在业务链条的位置	主要责任和风险	上下游供应商和客户	与业务匹配的生产和物流情况
信息化系统集成	为智慧城市、信息安全、数字政府等应用领域的客户提供包含技术咨询、软硬件定制开发、物料采购、项目实施等各项内容的一体化综合服务	公司是一家专业的行业综合解决方案提供商，处于行业产业链的中游和上游，主要为客户提供信息系统集成、整体化解决方案及专业化服务等。公司所属行业产业链情况如下： 上游：上游为数智化产品提供商，涉及硬件设备、软件系统的研发及生产，主要包括服务器、存储器、网络传输设备、图像传感器等设备的生产，以及相关专业化软件的开发。 中游：中游为数智化行业综合解决方案提供商，主要为下游客户提供一整套规划、设计、集成、安装、调试、运维服务，	主要责任：为客户提供智能软硬一体化信息化系统集成服务。 主要风险：公司无法按期提供达到合同约定质量标准的产品及服务，从而面临合同违约、款项无法收回等风险。	上游供应商：主要包括视频监控设备、网络设备、服务器、显示屏等相关软硬件供应商，以及负责开挖、线缆铺设、设备安装等施工劳务的劳务供应商。上游供应商主要包括联强国际贸易(中国)有限公司、中建材信息技术股份有限公司、神州数码集团股份有限公司、广州佳都技术有限公司等。 下游客户：主要包括大型运营商，政法、烟草、粮食、公安等行业领域的政府部门及大型企事业单位等终端用户。	公司不涉及硬件产品生产。在业务开展过程中，公司对外采购的硬件设备主要由供应商直接发往项目实施地点。
软件产品销售及行业解决方案	公司基于多年的持续实践和深入研究，挖掘行业用户的共性化需求，自主开发软件产品，并在此基础上进行二次开发以满足客户的特定需求	以满足终端客户在单个或多个场景中完整的产品和服务需求。 下游：下游主要包括不同场景各行业领域的政府部门和企事业单位等。	主要责任：按照客户的个性化需求为其提供包含整体方案设计、软件开发、系统安装与调试、整体试运行等各项内容于一体的综合服务，最终向客户交付能够满足其特	上游供应商：主要包括视频监控设备、网络设备、服务器、显示屏等相关软硬件供应商，以及负责开挖、线缆铺设、设备安装等施工劳务的劳务供应商。	

主营业务类型	与产品分类的对应关系	在业务链条的位置	主要责任和风险	上下游供应商和客户	与业务匹配的生产及物流情况
	求，产品广泛应用于多个行业领域	(1) 在信息化系统集成业务中，公司主要位于产业链中游，即向上游采购相关软硬件，公司负责系统集成，待项目完成后向下游客户交付。 (2) 在软件产品销售及行业解决方案业务中，公司位于行业链条上游和中游，即公司除向上游采购硬件设备外，还负责行业应用软件的开发（如智慧粮库类软件、医保数据监管类软件等），待项目整体集成后，向下游客户统一交付。	定需求的由各类软硬件组成的信息系统。 主要风险：公司无法按期提供达到合同约定质量标准整体解决方案，从而面临合同违约、款项无法收回等风险。	下游客户：主要包括医保、财政、粮食等领域的政府部门及大型企事业单位等终端用户。	
专业化服务	提供满足用户业务、管理等要求的信息安全、远程监管、网络巡检、网络故障预警、故障修复、系统升级优化、运营维护、维保等一系列专业化技术服务等	(3) 在专业化服务中，公司主要位于行业链条中游，即公司负责下游客户信息化系统的运维服务以及其他系统升级优化、安全检测等技术服务。	主要责任：保证客户系统的持续稳定运行，公司作为服务商根据客户需求提供包括对硬件设备、软件平台、信息系统、运行环境、传输及分析等进行日常监测、升级维护、故障排除、安全防护、技术支持等一系列服务。 主要风险：公司在运维服务期内无法按照合同承诺的响应时间和方式进行运维服务或紧急情况下响应不及时，从而面临合同违约、款项无法收回等风险。	上游供应商：主要包括视频监控设备、网络设备、综合布线等硬件供应商。 下游客户：政法、财政、烟草、粮食、医保、交通、教育等各行业领域的政府单位大型企事业单位等终端用户。	

报告期内，公司按业务类型划分的主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
信息化系统集成	16,712.99	70.76%	8,659.38	76.16%
软件产品销售及行业解决方案	4,328.94	18.33%	875.18	7.70%
专业化服务	2,576.97	10.91%	1,835.25	16.14%
合计	23,618.90	100.00%	11,369.81	100.00%

(2) 公司各项业务的业务实质、直接和终端客户群体及合作模式

公司各项业务的业务实质、直接和终端客户群体及合作模式的具体情况如下：

主营业务类型	业务实质	直接客户	终端客户	合作模式
信息化系统集成	软硬件产品一体化集成服务	大型运营商、政府部门及大型企事业单位、部分系统集成商	主要为政法、烟草、粮食、公安等行业领域的政府部门及大型企事业单位等终端用户以及大型运营商	公司以项目为单位与客户展开合作。经过招投标、商务谈判等方式与客户签订合同后，基于客户需求自主设计整体方案，开发相关系统平台及具体应用，对外采购相关标准化或定制型的软硬件产品，由劳务供应商提供施工服务，公司进行整体系统的部署、调试、试运行等相关工作，最终交付给客户符合其特定需求的产品或集成系统。
软件产品销售及行业解决方案	整体方案设计、软件开发、系统安装与调试、整体试运行等各项内容于一体的综合服务		医保、财政、粮食等领域的政府部门及大型企事业单位等终端用户	
专业化服务	信息系统运行维护服务、技术服务		政法、财政、烟草、粮食、医保、交通、教育等各行业领域的政府单位大型企事业单位等终端用户	公司向已经交付项目客户、新增签约服务客户提供的售后、日常运维（驻场服务）、远程监管、网络巡检、网络技术培训、网络故障预警、故障修复、系统升级优化、ICT 服务、网络安全服务等一系列服务，以在软硬件及技术支持端保证系统的平稳、可靠运行。

(3) 公司各项业务的具体应用场景、业务周期、业务目标客户及业务开展方式

公司各项业务的具体应用场景、业务周期、业务目标客户及业务开展方式的具体情况如下：

主营业务类型	具体应用场景	业务周期	业务目标客户	业务开展方式
信息化系统集成	政法行业应用：智慧边防、移动警务、智慧城市运管服平台； 烟草行业应用：烟草一体化智能运维管控平台、烟草一体化视频综合应用平台； 粮食行业应用：粮食供应信息化平台； 公安行业应用：视频图像结构化应用、视图资源库建设及平安城市综合运维服务。	受项目内容、项目大小及复杂程度，以及客户整体工作安排、工期要求、调试验收条件、审批流程等多种因素影响，不同项目自开始至完成验收的周期往往存在较大差异，公司项目建设周期一般在1年以内，少量大型项目在1年以上	数智化领域各场景相关的政府部门及大型企事业单位，或者上述终端用户选择的大型运营商、系统集成商等项目总承包商	签订合同后，公司组织设备采购、劳务采购、安装调试、运行、交付终验
软件产品销售及行业解决方案	公司软件产品及行业解决方案主要集中在粮食、医保、财政行业领域。主要应用场景包括智慧粮库、应急物资、运维管理一体化平台、数据监控服务及数据要素安全监管等。			签订合同后，公司基于客户需求自主设计整体方案，开发相关系统平台及具体应用，对外采购相关标准化或定制型的软硬件产品，由劳务供应商提供施工服务，公司进行整体系统的部署、调试、试运行等相关工作，待项目完成最终验收后进行结算
专业化服务	各行业领域的信息系统运行维护服务、技术服务等。	运维服务期主要为1-5年		公司向已经交付项目客户、新增签约服务客户提供的售后、日常运维（驻场服务）、远程监管、网络巡检、网络技术培训、网络故障预警、故障修复、系统升级优化、ICT服务、网络安全服务等一系列服务

”

(二) 分别说明不同类型业务在采购模式、销售模式、研发模式中的具体内容及差异情况，公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统

1、不同类型业务在采购模式、销售模式、研发模式中的具体内容及差异情况

公司各类型业务在采购模式、销售模式、研发模式中的具体内容如下：

主营业务类型	采购模式	销售模式	研发模式
信息化系统集成	公司根据客户及项目实施需求确定采购内容。主要分为物料采购、服务采购两类。 1、物料采购 公司的物料采购包括设备类采购、施工材料采购、软件产品采购等3类。具体采购类别包括：①设备类采购：主要为信息化系统集成项目所需的设备，如显示屏、交换机、监控设备、音视频设备等；②施工材料采购：主要为项目施工使用的管、线等相关施工材料；③软件产品采购：主要为项目所需的其他专业化软件产品等。 公司的项目实施部门根据项目具体需求，向商务部门提出采购计划，列明材料名称、品牌、规格型号、数量、供货时间、质量要求等信息，由商务部门向供应商询价、议价，综合考虑各项因素后，择优选定供应商并签订采购合同。项目实施部门对照采购清单对运抵项目现场的货物进行验收。货物验收后，商务部门根据合同约定的结算条款申请付款。	公司的销售模式为直销，下游客户按其性质包括政府机关、事业单位、国有企业、民营企业等，主要通过招投标、商务谈判等形式承接业务。业务人员通过公开的招标信息以及公司在行业内积累的客户资源进行商务谈判等渠道获得业务信息。	公司坚持自主研发的研发模式，以行业前端技术、市场发展趋势及客户潜在需求为导向开展研发工作。公司设置了研发部门负责研发工作，公司通过对行业政策、客户需求、市场调研、产品规划和公司战略规划情况等深入分析来确定研发项目，对研发项目进行可行性分析。在明确研发方向后，研发部门首先进行产品设计立项，明确开发目标和时间计划。立项通过后，研发部门根据项目实际情况形成研发计划并组织开展系统设计、编码开发、系统测试等研发工作。在项目完成开发并经内部测试合格后，由研发部门和项目实施部门对研发产品进行示范应用和优化完善，针对软件在运行过程中发现的问题进行调试，经测试合格后，研发部
软件产品销售及行业解决方案	2、服务采购 公司承接相关项目后，作为项目承包方，在项目实施过程中主要负责项目管理及总体实施把控、项目方案设计、深化设计、进度管理、成本及质量控制、系统调试等核心工作。在具体业务情形下，公司也会根据项目的实际需求、项目的工作进度、项目经济性等因素进行综合考虑，在不违反合同约定的情况下，外购部分项目施工、安装等工程劳务服务以及设备安装、设备调试等服务。	公司业务部门认为业务信息值得跟进的，由业务人员带领技术人员与业主进行初步的方案沟通。在确定跟踪项目后，业务部门将继续根据投标资格要求、资格预审通过情况确定是否进入投标工作环节；进入投标工作环节后，组织相关人员编制投标文件，并对公司投标文件做出审核；中标后公司组织人员根据通知进行合同谈判，并在合同审核流程通过后与客户签订合同。	

主营业务类型	采购模式	销售模式	研发模式
专业化服务	公司专业化服务业务中主要为运维服务，公司根据各前期交付的项目以及新增运维服务项目设备的更换、维护需求开展采购工作。	1、对于部分运维服务期已满的项目，公司会根据客户需求，再与客户单独签订合同向其提供运维服务。 2、公司通过招投标、商务谈判方式新增签约运维服务、ICT 服务、网络安全服务项目，向该类客户提供远程监管、网络巡检等一系列运维或网络安全服务。	门进行项目结项，并归档项目资料。

2、说明公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统

公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统的具体情况如下：

主营业务类型	产品类型	用途	生产及研发所需的硬件材料	生产及研发所需的技术系统
信息化系统集成	智能软硬件一体化产品	为政法、烟草、粮食、公安等行业领域提供视频监控、资源服务管理、安全运行监测、智能化调度等	摄像机、硬盘录像机、解码器、服务器、显示器、网络设备、交换机、对讲机等	操作系统（如银河麒麟桌面操作系统等）、云计算平台（如华为云、超图云等）、一体化取证系统、门禁管理系统、机房环境监控系统、微机视频保护系统、网络安全管理系统、考勤系统、大屏显示系统、信息发布软件系统、安全保密套件管理系统、安全审计系统、数据备份与恢复系统、综合威胁探针系统、防火墙系统等
软件产品销售及行业解决方案	自主开发软件产品，并在此基础上进行二次开发以满足客户的特定需求，为客户提供一体化行业解决方案	为粮食、医保、财政等行业领域提供智能识别、科学储粮、智能调拨、物流优化、业务安全审计、核心业务全过程可视化监测、网络异常波动监控等	计算机、服务器、网络设备、摄像机、显示屏等	操作系统（如银河麒麟桌面操作系统等）、云计算平台（如华为云、超图云等）、微机视频保护系统、考勤系统、大屏显示系统、信息发布软件系统、安全保密套件管理系统、安全审计系统、数据备份与恢复系统、综合威胁探针系统、防火墙系统等
专业化服务	运维服务技术服务	为客户提供售后、日常运维（驻场服务）、远程监管、网络巡检、网络技术培训、网络故障	计算机、网络设备、硬盘、线缆、智能网关、机柜等	操作系统（如银河麒麟桌面操作系统等）、云计算平台（如华为云、超图云等）、网御运维安全网关系统、自动化运维系统、微机视频保护系统、网络安全管理系统、

主营业务类型	产品类型	用途	生产及研发所需的硬件材料	生产及研发所需的技术系统
		预警、故障修复、系统升级优化等一系列服务，帮助客户及时发现并定位集成系统问题，降低运营成本		安全保密套件管理系统、数据备份与恢复系统、综合威胁探针系统、防火墙系统等

(三) 结合同行业可比公司情况，说明公司产品及服务在功能、工艺流程、研发投入、专利获取情况等方面的竞争优势及劣势

1、产品及服务的功能情况

公司与同行业可比公司在产品及服务的功能方面的对比情况如下：

公司名称	产品及服务	具体功能
乾坤信息	公司的产品及服务是为智慧城市、信息安全、数字政府等领域提供信息化系统集成、软件产品销售及行业解决方案和专业化服务，为政法、财政、烟草、粮食、医保、交通、教育等行业提供一体化的行业信息数据应用解决方案，公司主要业务类型涉及系统集成、软件产品开发和销售、技术服务与咨询、运维服务等。	政法行业：推动边防管控工作的数字化赋能，为移动应用提供资源服务管理、安全运行监测等功能； 粮食行业：助力国家粮食、物资储备、粮食站点等部门实现粮源筹措工作的电子化与信息化管理、粮食应急保障的可视化指挥、粮油储备数量和质量安全的有效监管、开展高效安全的数字化办公等； 公安行业：通过平安城市的视频监控资源实现人车结构化解析，建设视图资源库，完成人、车、物的特征检索和各警种技战法应用，为平安城市前端设备、网络设备和主机系统提供运维服务； 财政行业：实现“精确识别用户”、“精确识别业务行为”、“精确识别业务数据”的第三方安全监控，以客观独立的视角，帮助用户实现对核心业务、核心数据的全过程监控、审计； 医保行业：帮助行业客户从数据质量、业务质控等各种视角自动、实时、全量的监控业务系统中心的核心业务交易过程，自动生成预警、监控报告，减低用户的工作量、提升用户的工作精度及实时性。 交通行业：通过公有云平台的部署，完成全部视频图像资源的汇聚和联网应用，提供视频管理和事件分析能力，支持部级平台的视频调看和控制服务； 烟草行业：围绕安全保障、烟草运输、卷烟配送等全链条业务，实现日常调度的智慧化，应急指挥的高效化，助力烟草业务的全方位提质增效。
熙菱信息	熙菱信息的产品及服务是以大数据解决方案、公共安全解决方案、智慧政务解决方案和信息安全为主的四大解决方案体系，包括公安、司法、交通、政府和企事业单位在内的众多领域相关客户提供智慧城市领域相关软件产品、整体解	为公安、司法、交通、政府和企事业单位提供视频图像监控、目标分析追踪、设备运维统计、提供直观的地图操作界面进行交互、业务安全审计、运维服务等。

公司名称	产品及服务	具体功能
	决方案和技术服务，主要业务类型涉及智能安防及信息化工程、信息安全产品、服务与综合解决方案、其他软件开发与服务。	
华是科技	华是科技的产品及服务主要分为智慧政务、智慧民生、智慧建筑三个业务体系，具体包括智慧港航、智慧监所、智慧公检法、智慧电力、智慧医疗、智慧建筑等应用场景，为客户提供项目设计、信息系统开发、软硬件采购、系统集成及运维服务的一站式综合解决方案，主要业务类型涉及系统集成服务、系统运维服务及商品销售业务。	智慧港航：实现港航中心对航道内相关信息的自动识别和管理； 智慧监所：集成视频监控、广播、监听对讲、报警、出入口控制、安检、电子巡查、目标跟踪、智能押解等子系统，满足监所日常管理需求，提升应急管理能力； 智慧公检法：提升视频采集能力和利用效率，提升公安信息化、警务智慧化、执法规范化、防控立体化、服务便捷化、监督全面化水平； 智慧电力：完成智能供电营业厅各类硬件设备的集成建设，提升场所的智能化、人性化、自动化水平； 智慧医疗：通过医院各信息化设备的集成建设，实现医疗服务智能化，提高临床诊疗效率，病患医疗服务水平，实现医院管理的智慧化； 智慧建筑：通过对建筑内各类采集设备的集成化建设，实现用户信息的传输、展示、运用、管理，使得建筑具备物联感知、交互互动等智能化特点。
致群股份	致群股份的产品及服务主要面向智慧公安、智慧交通、智慧监所、智慧教育等应用场景，为客户提供集方案设计、软硬件开发、系统集成及运维服务于一体的信息化平台解决方案，主要业务类型涉及信息化平台解决方案的开发与建设、信息化系统运维服务、软件和衍生硬件销售及网络技术服务。	智慧公安：视频监控、人脸抓拍数据进行比对，在实战中将数据进行深度挖掘分析等； 智慧交通：以交通路网为基础，提升交通违法系统的应用，使用系统对违法车辆信息的筛选代替人工审核，提升抓拍违法行为的筛选，解放双眼对抓拍照片的初次筛选； 智慧监所：实现监所管理基础防控、动态勤务、风险评估、智能谈话、岗位联动、执法管控、对外服务、督导检查、协助破案、分析研判等功能； 智慧教育：对教学、科研、管理、技术服务、生活服务校园信息的收集、处理、整合、存储、传输和应用，使数字资源得到充分优化利用。
良安科技	良安科技的产品及服务是从事智能仓储管理信息化的研发设计、系统集成、运营维护，是我国粮食和国家战略物资储备领域专业的绿色智能仓储系统解决方案提供商，主要业务类型涉及智能仓储整体解决方案、智能仓储系统方案产品和终端产品、软件产品、技术服务和运维服务。	为粮食和国家战略物资储备行业提供仓房智能管理、信息系统管理、可视化监管、移动应用等服务，具体包括仓储库房温度、湿度、虫害、气体浓度、安防监控、出入库等智能检测及控制等。
云眼视界	云眼视界的产品及服务广泛应用于公共安全、数字乡村、智慧城管、应急管理、水利安全、智慧工地、洁厨亮灶、智慧小区、智慧园区、平安校园、智慧	为政府部门、企事业单位等各类用户提供以人员识别、车辆识别、物体识别、动物识别、船只识别、水土识别、烟火光识别、场景识别、画质检测、行为识别、目标检索、轨迹追踪、多维融合分析、智能预警等功能为核心的视频智能服务和业务应用。

公司名称	产品及服务	具体功能
	考场等公共治理和智慧民生领域，主要业务类型涉及整体化解决方案、运维服务及产品销售业务。	

注：上表信息摘自各公司公开披露的招股说明书、公开转让说明书、定期报告等。

从上表可见，公司及同行业可比公司针对数智化不同行业和场景均开发了各自的解决方案，具备相应的竞争优势，其中，公司面向的下游行业主要为政法、粮食、医保、财政等领域。

2、产品及服务的工艺流程情况

公司与同行业可比公司在主要产品及服务的工艺流程方面的对比情况如下：

公司名称	工艺流程
乾坤信息	系统集成及行业解决方案：主要业务流程包括项目信息搜集、商机跟踪、参与项目招投标/商务谈判、现场勘察、软件开发、硬件及劳务采购、调试运行、用户培训、验收交付、竣工终验、项目维护等环节。 专业化服务：主要业务流程包括远程监管、网络巡检、网络技术培训、网络故障预警、故障修复、系统升级优化、ICT 服务、网络安全服务等一系列服务。
熙菱信息	智能安防、信息化工程及综合解决方案：需求调研与分析、前期规划及评审、参与招投标、签订合同、立项申请及审批、现场调研、材料采购、软件开发、试运行、内部验收、系统调优、项目验收、项目结项、质保维护。 其他软件开发与服务：提供包括运管、工商、烟草等行业满足用户业务、管理等要求的应用软件开发、系统集成及相应技术服务。
华是科技	系统集成服务：主要业务流程包括市场开拓/分析、初步方案设计、参与项目招投标、签订合同、最终方案确定、项目实施、设备定制采购、软件定制开发、系统集成、系统试运行、竣工验收、交付使用、项目维护等环节。 系统运维服务：主要包括系统检查维护和设备维修更换等。
致群股份	信息化平台解决方案的开发与建设：主要业务流程包括客户寻找及洽谈、投标需求审批、招投标/商务谈判、合同签署、细化施工方案、编制开工预算、物资采购/劳务分工、项目实施、竣工验收、质保期内维护、有偿维护等环节。 信息化系统运维服务：服务内容包括系统故障排除与处理、硬软件日常维护与更换、系统性能更新与升级、代码维护与修复、数据备份、信息安全强化与保障、业务系统对接、人员培训与技术咨询支持等领域。
良安科技	智能仓储整体解决方案：项目信息收集、客户拜访、初步方案与预算、参与招投标/商务谈判、签订合同、项目深化设计、软件开发、设备采购、进场实施、调试运行、用户培训、验收交付、运营维护等环节。

公司名称	工艺流程
	技术服务：包括测试验证客户的粮情、安防等硬件设备是否能够正常稳定运行、系统运行环境部署和调试、对用户进行实操培训、适配符合项目技术参数要求的厂商硬件设备、完成接口的开发联调。 运维服务：包括日常运维服务（驻场服务）、远程监管服务、硬件巡检服务、现场操作培训智能化项目、集成项目等运维服务。
云眼视界	整体化解决方案：主要业务流程包括潜在客户拜访/意向交流/招投标文件分析、需求分析/现场勘察、方案设计与清单编制、参与招投标/单一来源采购/商务谈判、合同签订、软硬件开发、设备采购、施工安装及设备调试、竣工验收、运维服务等环节。 运维服务：主要业务流程包括线上系统日常维护、IT 服务管理、运维新技术预研、运维系统数据分析和协助项目交付、部署联调等线上系统运维和设备定期巡查、故障检测、设备维护及更换等前端感知设备运维。

注：上表信息摘自各公司公开披露的招股说明书、公开转让说明书、定期报告等。

从上述对比可见，公司与同行业可比公司的主营业务主要涉及信息化系统集成、整体化解决方案及运维服务，在工艺流程方面不存在显著差异。

3、产品及服务的研发投入、专利获取情况

公司与同行业可比公司在产品及服务的研发投入、专利获取方面的对比情况如下：

公司名称	2024 年度		2023 年度		专利数量	发明专利数量	软件著作权数量
	研发投入（万元）	占营业收入的比重	研发投入（万元）	占营业收入的比重			
熙菱信息	暂未披露	暂未披露	1,633.88	10.27%	35	34	264
华是科技	暂未披露	暂未披露	3,752.89	6.68%	74	53	319
致群股份	暂未披露	暂未披露	979.62	4.09%	30	5	142
良安科技	暂未披露	暂未披露	508.19	3.82%	16	6	84
云眼视界	暂未披露	暂未披露	1,700.47	5.65%	28	23	66
行业平均	-	-	1,715.01	6.10%	37	24	175
乾坤信息	979.99	4.15%	644.56	5.67%	12	10	142

注 1：数据来源于同行业可比公司公开披露的年度、招股说明书、公开转让说明书等；

注 2：熙菱信息、华是科技专利及软著数据来源于 2024 年半年度报告；致群股份、云

眼视界专利及软著数据来源于其公开转让说明书；良安科技专利数据来源于 2023 年年报，软著数据来源于公开转让说明书。

从研发投入占营业收入占比来看，同行业公司经营规模、发展战略、终端用户所属行业有所不同，导致同行业可比公司研发投入占营业收入比重存在一定的差异。整体而言，公司研发投入占比与致群股份、良安科技、云眼视界较为接近，与行业平均不存在显著差异。从专利及软件著作权获取情况来看，公司专利数量、软件著作权数量与同行业可比公司相比不存在显著差异。

综上所述，同行业可比公司针对在数智化不同行业和场景均开发了各自的解决方案，具备相应的竞争优势，公司在粮食、医保、财政等领域具有一定的竞争优势；公司在工艺流程方面与同行业可比公司不存在明显差异，研发投入占比与致群股份、良安科技、云眼视界较为接近，与行业平均不存在显著差异，专利和软件著作权的总体数量方面整体低于同行业可比公司平均水平。

十一、核查程序和核查结论

主办券商履行了以下核查程序：

1、查阅《涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见》，电话访谈新疆维吾尔自治区保密局，取得保密局出具的《回执》，了解公司涉密信息系统集成资质备案情况；

2、查阅公司保密管理制度，了解公司保密制度制定及执行情况；

3、检索公开网站，检索公司是否存在违反保密规定受到处罚的情形；

4、查阅公司业务合同，访谈公司业务人员，了解公司信创业务情况；

5、查阅公司业务合同，查阅公司业务人员、分包人员取得的强电、弱电作业资质情况；

6、检索相关法规，查阅公司前 20 大业务合同及其对应的收入验收单据、分包合同，访谈公司主要客户，取得公司出具的说明文件，核查公司是否存在违法发包、转包、违法分包及挂靠等情况；

7、查阅公司收入成本大表，统计公司招投标、商务谈判的收入及占比；

8、核查公司提供的中标情况统计表，统计公司中标率；

9、查阅公司招投标文件，访谈公司董事长，了解公司招投标渠道获取项目的合法合规性；

10、查阅公司制定的《反舞弊、反贿赂管理制度》，查阅公司及其子公司所在地相关政府部门开具的合规证明，并检索公开网站，核查公司是否存在商业贿赂、围标、串标等违法违规行为，核查公司是否存在劳动纠纷；

11、查阅公司社保公积金缴纳凭证，测算公司补缴社保公积金的影响；

12、查阅公司劳务派遣协议、劳务派遣公司提供的资质文件，取得公司出具的说明，取得主管部门出具的证明文件，核查公司劳务派遣的必要性、合规性等；

13、查阅公司不动产权证书、取得不动产权证书查册文件，核查公司土地的取得和使用是否合法合规；

14、查阅公司业务合同，取得公司说明文件，核查公司 APP 产品、软件产品的合规性；

15、访谈公司管理层，了解公司业务分类与产品分类的对应关系、在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、与业务匹配的生产及物流、收入构成等情况；了解公司不同类型产品具体业务实质、直接和终端客户群体、合作模式及具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式等；了解不同类型业务在采购模式、销售模式、研发模式中的具体内容及差异情况，公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统；

16、查询同行业公司业务相关资料，对比分析公司产品及服务在功能、工艺流程、研发投入、专利获取情况等方面的竞争优势及劣势。

经核查，主办券商认为：

1、公司已向主管保密部门履行报告程序，新疆维吾尔自治区国家保密局未对公司持有涉密信息系统集成资质并申请新三板挂牌事项提出异议；公司已制定

符合法律法规规定的内部保密制度，相关保密执行和涉密管理履行充分，符合《中华人民共和国保守国家秘密法》等法律法规的规定及相关保密资质管理要求；公司报告期内不存在因违反保密规定受到处罚的情形；报告期内，公司不存在涉密信息系统集成业务收入。

2、公司开展信创业务无需取得工信部（局）或其他监管机构的许可、备案或行业专家验收，无需被纳入信创产品池；公司信息系统集成涉及采购信创产品进行整合的项目中，其主要客户是政府机关、国有企业，部分项目涉及采购国密设备进行信息系统集成，但公司不涉及生产国密设备，不需要取得国家保密局的批准或备案；公司系基于客户对信创产品的参数要求，筛选出合适的供应商后进行采购，客户及其主管部门未对公司提供的信创产品或服务提出特殊要求或管理模式，并未要求公司协助采购其他供应商的软、硬件，公司部分客户会在采购时明确合格供应商名录，对于此类客户，公司已完成合格供应商入围或被纳入名录；此外，公司经过多年的积累，拥有较强的软件开发及信息系统整合能力且公司持有《涉密信息系统集成资质证书》，具备客户要求的资质或认证，与客户合作模式未来具有持续性。

3、公司相关业务人员及分包人员均已取得强电、弱电操作等特种作业资质，不存在无资质作业的情况；报告期内，公司不存在违法发包、转包、违法分包及挂靠等情况；公司与发包人不存在任何纠纷或潜在纠纷，不存在停业、降低业务资质等级等风险。

4、公司获取客户订单的主要方式为招投标及商务谈判，报告期内，公司通过招投标方式获取的业务订单收入金额分别为 8,262.89 万元、**14,029.23 万元**，占各期营业收入的比例分别为 72.65%和 **59.40%**；报告期内，公司中标率分别为 63.51%和 **51.85%**；公司订单获取渠道合法合规，招投标渠道获得项目的所有合同合法合规，不存在未履行招标手续的项目合同；报告期内不存在商业贿赂、围标、串标等违法违规行为，未因此受到行政处罚，公司已制定《反舞弊、反贿赂管理制度》，该等制度对禁止商业贿赂行为进行了规定，报告期内，公司防范商业贿赂的内部制度有效执行。

5、经测算，扣除社保公积金影响后，公司最近两年净利润分别为 457.48 万

元、767.68 万元，合计 1,254.92 万元，最近两年净利润均为正且累计不低于 800 万元，公司仍满足新三板挂牌条件；报告期内，公司不存在因社保、公积金事项导致的劳动纠纷或潜在纠纷情形。

6、报告期内公司使用劳务派遣人员从事临时性、辅助性、可替代性工作以满足业务开展用工需求，采用劳务派遣方式具有必要性，不存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用情形；公司报告期内合作的劳务派遣单位均已取得必要资质，符合《劳务派遣暂行规定》等法律法规、规章及规范性文件的要求；中天鹰眼报告期内曾经存在劳务派遣人员比例超过 10% 的情形，但已经规范整改完毕，且期后未再次发生，中天鹰眼受到行政处罚的风险较低，不构成重大违法行为；报告期内，公司未发生过重大安全生产事故，不存在因安全生产、产品质量受到行政处罚，不存在安全生产、产品质量问题造成的重大诉讼或纠纷，公司的质量控制和安全控制措施具有有效性；报告期内，公司不存在外协加工的情况，不存在利用外协加工规避环保、安全生产、员工社保等要求的情况。

7、公司拥有的土地使用权均为公司购买的商品房所对应的土地使用权，实际用途为商务办公，与不动产权证书载明的用途一致，不存在擅自改变土地用途的情形。

8、公司提供的服务不属于《移动互联网应用程序信息服务管理规定》中的提供应用程序信息服务以及应用程序分发服务。公司开发的 APP 产品均交由客户自行管理和使用，且公司交付产品时会将 APP 相关的所有资料一并提供给客户，不存在交付后继续收费的情况，亦不存在恶意吸费、恶意操控用户手机、安装后不能卸载等行为；公司不存在被工信部列入黑名单的情形。

9、公司不存在收集、使用、存储、对外提供计算机信息系统数据、个人信息或他方数据，符合《反不正当竞争法》《网络安全法》《个人信息保护法》及相关法律法规、行政法规关于个人信息保护的规定。

10、公司是一家专业的行业综合解决方案提供商，处于行业产业链的中游，主要为客户提供信息系统集成、整体化解决方案及专业化服务等；公司业务分类与产品分类具有一一对应关系；公司不涉及硬件产品生产，在业务开展过程中，公司对外采购的硬件设备主要由供应商直接发往项目实施地点。

11、同行业可比公司在数智化不同行业和场景均开发了各自的解决方案，具备相应的竞争优势，公司在医保、财政、粮食等领域具有一定的竞争优势；公司在工艺流程方面与同行业可比公司不存在明显差异，研发投入占比与致群股份、良安科技、云眼视界较为接近，与行业平均不存在显著差异，专利和软件著作权的总体数量方面整体低于同行业可比公司平均水平。

12、公司符合涉密资质单位在新三板挂牌、涉密信息系统集成资质管理规定。

3、关于子公司

根据申报文件：(1) 2023 年深圳中天乾坤信息技术有限公司（以下简称“深圳中天”）营业收入 1,314.73 万元、净利润 201.00 万元，属于公司重要子公司；(2) 2023 年公司收购四川中天鹰眼信息技术有限公司 77.50% 股权，收购形成商誉 172 万元，年末全额计提减值准备；同年，公司收购深圳中天 49.00% 股权，考虑到深圳中天历年基本处于亏损状态，赵文科等 4 名少数股东同意将各自持有的深圳中天未实缴的股权转让给公司，股权转让价格均为 1 元；(3) 2023 年 12 月，公司注销子公司深圳中天述信信息技术有限公司。

请公司：(1) 关于重要子公司。①对深圳中天乾坤信息技术有限公司按照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》第二章第二节的要求补充披露其业务情况，说明业务资质是否合法合规，比照申请挂牌公司主体补充披露历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表等；②说明与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务，并结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响；说明报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力；(2) 关于收购子公司。①结合深圳中天财务情况，说明赵文科等少数股东以 1 元转让的合理性，是否存在股权代持或其他特殊利益安排；②说明收购子公司的背景及原因、定价依据及公允性，与转让方是否存在关联关系，是否履行相应审议程序，合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响；③ 2023 年末全额计提减值准备的原因，是否存在损害公司利益的情形；(3) 注销深圳中天述信信息技术有限公司的原因，子公司注销前是否存在违法违规行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议，如是，进一步说明解决情况。

请主办券商及会计师核查上述事项 (2) ③发表明确意见，并对报告期内子公司财务规范性发表明确意见。请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、关于重要子公司。①对深圳中天乾坤信息技术有限公司按照《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》第二章第二节的要求补充披露其业务情况，说明业务资质是否合法合规，比照申请挂牌公司主体补充披露历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表等；②说明与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务，并结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响；说明报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力

（一）对深圳中天乾坤信息技术有限公司按照《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》第二章第二节的要求补充披露其业务情况，说明业务资质是否合法合规，比照申请挂牌公司主体补充披露历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表等

公司注册地位于新疆维吾尔自治区乌鲁木齐市，公司自成立之初即立足于新疆区域，主要深耕新疆本地的信息化系统集成项目。随着公司多年的积淀和发展，公司在新疆本土已具备领先的行业地位和丰富的行业经验，具有较高的区域服务优势。为进一步实现公司的业务发展，公司于 2017 年成立深圳中天乾坤信息技术有限公司，拓展疆外的信息化系统集成项目。

深圳中天自成立以来，一直从事疆外的信息化系统集成业务、运维服务，深圳中天已取得主管部门颁发的信息安全服务资质认证（信息系统安全集成三级）、安防工程企业设计施工维护能力一级等业务资质，相关资质合法合规。

1、深圳中天历史沿革

（1）2017 年 5 月，深圳中天成立

2017 年 5 月，乾坤有限、赵文科、孙颖、吕金珠、刘广银共同出资设立深圳中天，设立时注册资本为 1,000.00 万元，其中乾坤有限以货币认缴出资 510.00 万元，赵文科以货币认缴出资 240.00 万元，孙颖以货币认缴出资 100.00 万元，吕

金珠以货币认缴出资 80.00 万元，刘广银以货币认缴出资 70.00 万元。

同月，深圳市市场监督管理局向深圳中天核发注册号为“91440300MA5EJ9GY7G”的《企业法人营业执照》。

深圳中天设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	认缴出资比例
1	乾坤有限	510.00	51.00%
2	赵文科	240.00	24.00%
3	孙颖	100.00	10.00%
4	吕金珠	80.00	8.00%
5	刘广银	70.00	7.00%
合计		1,000.00	100.00%

（2）2023 年 12 月，深圳中天第一次股权转让

2023 年 10 月，深圳中天召开股东会，审议通过了《关于新疆乾坤信息技术有限公司收购公司少数股权的议案》，同意乾坤有限分别以一元受让赵文科持有的深圳中天未实缴的 24.00%的股权（对应公司注册资本 240.00 万元），以一元受让孙颖的持有深圳中天未实缴的 10.00%的股权（应公司注册资本 100.00 万元），以一元受让吕金珠持有的深圳中天未实缴的 8.00%的股权（对应公司注册资本 80.00 万元），以一元受让刘广银持有的深圳中天未实缴的 7.00%的股权（对应公司注册资本 70.00 万元）。

同月，乾坤有限与四名股东签署《股权转让协议》。

此次股权转让完成后，深圳中天成为公司全资子公司，深圳中天的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	认缴出资比例
1	乾坤有限	1,000.00	100.00%
合计		1,000.00	100.00%

2、公司治理

深圳中天公司章程中关于公司治理的规定如下：

法规名称	具体规定
股东会	不设股东会，股东作出决定时，应当采用书面形式，股东盖章后公司归档保存
董事会	公司不设董事会，设执行董事 1 人，由股东任命，执行董事任期 3 年，任期届满，可以连任
监事会	公司不设监事会，设监事 1 名。监事由股东委任。董事、高级管理人员不得兼任监事。监事的任期每届三年，任期届满，连选可以连任。监事任期届满未及时改选的，在改选出的监事就任前，原监事仍应当依照法律、行政法规和公司章程的规定，履行监事职务
管理层	公司设立经营管理机构，经营管理机构设经理 1 名，并根据公司情况设若干管理部门。公司经营管理机构经理由执行董事聘任或解聘，任期 3 年

3、重大资产重组

报告期内，深圳中天不存在重大资产重组的情形。

4、财务简表

报告期内，深圳中天的财务简表如下：

单位：万元

项目	2024 年度/2024 年 12 月 31 日	2023 年度/2023 年 12 月 31 日
流动资产	2,739.21	2,015.64
非流动资产	195.49	180.63
资产总额	2,934.70	2,196.27
流动负债	3,055.22	2,276.95
非流动负债	3.81	2.48
负债总额	3,059.03	2,279.43
净资产	-124.34	-83.15
营业收入	1,283.94	1,314.73
营业成本	942.02	636.84
利润总额	-41.70	206.18
净利润	-41.18	201.00

公司已在公开转让说明书之“第一节基本情况”之“六、公司控股子公司或

纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“3、深圳中天乾坤信息技术有限公司”补充披露深圳中天历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表等信息。

(二)说明与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务，并结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响；说明报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力。

1、与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务

报告期内，公司子公司的业务分工及合作模式、未来规划情况如下：

序号	公司名称	业务分工及合作模式	未来规划
1	中天鹰眼	公司于 2023 年 12 月收购的全资子公司，主要为延伸公司业务产业链，与公司现有业务实现业务协同；主要深耕医保、财政行业的安全审计产品业务	继续深耕医保、财政行业的安全审计产品业务
2	深圳中天	公司为拓展疆外市场、实现业务增长而设立的子公司，主要拓展疆外的信息化系统集成业务、运维服务等	继续拓展疆外的信息化系统集成业务、运维服务等
3	沙雅乾坤	承接沙雅县平安城市视频监控建设 PPP 项目成立的特殊目的公司，承接部分阿克苏地区的信息化系统集成业务	继续拓展阿克苏地区的信息化系统集成业务
4	沙雅中天	主要拓展阿克苏地区运维服务，与沙雅乾坤业务协同	继续拓展阿克苏地区运维服务
5	哈密中天	主要拓展哈密地区市场	继续拓展哈密地区、伊犁地区市场
6	伊犁霍投	主要拓展伊犁地区市场	
7	新疆中天	为承接公司涉密资质设立的全资子公司	公司目前拥有涉密信息系统集成（乙级）资质，根据相关规定，公司若未来进行 IPO，则需剥离相关资质至子公司，因此公司成立新疆中天拟承接相关涉密资质

序号	公司名称	业务分工及合作模式	未来规划
8	正安电子	拓展信息安全监测产品及服务	继续拓展信息安全监测产品及服务

报告期内，公司子公司的业务规模较小，盈利能力较弱，公司的业务核心仍集中于乾坤信息，公司不存在主要依靠子公司拓展业务的情况。

未来，随着中天鹰眼、深圳中天等子公司的逐步发展，公司子公司将成为公司新的业绩增长点。

2、结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制

截至报告期末，公司对子公司的持股情况、各控股子公司的决策机制、公司制度及利润分配方式如下表所示：

序号	公司名称	股权结构	决策机制	公司制度	利润分配方式
1	中天鹰眼	乾坤信息持股100%	根据各子公司的公司章程，乾坤信息作为唯一股东，可全权决定其重大经营决策、重要人事任命等所有重大问题	各子公司均适用公司制定的各项治理制度，如《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》《内部审计管理制度》及其他各细则等	根据各子公司的公司章程，公司依法享有审议批准其利润分配方案和弥补亏损方案的权利
2	深圳中天	乾坤信息持股100%			
3	沙雅乾坤	乾坤信息持股100%			
4	沙雅中天	乾坤信息持股100%			
5	哈密中天	乾坤信息持股100%			
6	伊犁霍投	乾坤信息持股100%			
7	新疆中天	乾坤信息持股100%			
8	正安电子	乾坤信息持股100%			

截至报告期末，公司对各子公司均为全资控股，对各子公司拥有绝对控制权，无论是通过各子公司的公司章程规定，还是通过各子公司适用的乾坤信息所有可适用的治理制度规定，乾坤信息都能够独立决定各子公司的所有重大经营决策、重要人事任命、利润分配等问题。

综上，截至报告期末，从股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等

方面来看，乾坤信息能够实现对控股子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制。

3、子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响

各报告期末，公司各子公司利润、资产、收入占公司合并报表比例情况如下表所示：

单位：万元

2024 年度								
公司名称	总资产	占合并报表的比例	净资产	占合并报表的比例	营业收入	占合并报表的比例	净利润	占合并报表的比例
中天鹰眼	1,793.14	6.25%	-174.83	-2.90%	856.42	12.05%	-492.76	-58.83%
深圳中天	2,934.70	10.23%	-124.34	-2.06%	1,283.94	18.06%	-41.18	-4.92%
沙雅乾坤	4,712.41	16.43%	3,704.48	61.34%	710.17	9.99%	-215.74	-25.76%
沙雅中天	1,408.57	4.91%	1,185.49	19.63%	1,068.59	15.03%	172.01	20.54%
哈密中天	370.92	1.29%	163.02	2.70%	-	0.00%	-37.38	-4.46%
伊犁霍投	6.08	0.02%	-28.53	-0.47%	22.75	0.32%	-28.44	-3.40%
新疆中天	0.39	0.00%	-0.19	0.00%	-	0.00%	-0.12	-0.01%
正安电子	516.02	1.80%	168.69	2.79%	377.51	5.31%	47.26	5.64%
合并报表	34,607.38	100.00%	7,090.18	100.00%	23,618.90	100.00%	837.54	100.00%
2023 年度								
公司名称	总资产	占合并报表的比例	净资产	占合并报表的比例	收入	占合并报表的比例	净利润	占合并报表的比例
中天鹰眼	1,483.41	5.54%	317.93	5.08%	-	-	-	-
深圳中天	2,196.27	8.20%	-83.15	-1.33%	1,314.73	11.56%	201.00	31.57%
沙雅乾坤	6,508.75	24.29%	3,920.22	62.70%	194.50	1.71%	69.64	10.94%
沙雅中天	1,409.83	5.26%	1,013.48	16.21%	785.28	6.90%	-6.16	-0.97%
哈密中天	339.63	1.27%	200.40	3.21%	0.00	0.00%	-30.66	-4.82%
伊犁霍投	22.66	0.08%	-0.09	0.00%	0.00	0.00%	-0.09	-0.01%
新疆中天	0.50	0.00%	-0.08	0.00%	0.00	0.00%	-0.08	-0.01%
正安电子	429.98	1.60%	121.43	1.94%	126.76	1.11%	-156.94	-24.65%
合并报表	26,792.46	100.00%	6,252.64	100.00%	11,373.12	100.00%	636.62	100.00%

注：中天鹰眼 2023 年 12 月底收购完成，2023 年度，中天鹰眼损益未纳入合并报表范围。

截至报告期期末，沙雅乾坤、沙雅中天的净资产占合并报表比例较高（历年

经营积累所致), 中天鹰眼亏损较大, 除此之外, 公司其他子公司在利润、资产、收入等方面在公司合并层面占比较小, 对公司整体生产经营影响较小。

4、说明报告期内子公司的分红情况, 子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款, 并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力

报告期内, 公司子公司未进行分红。各子公司适用公司制定的财务管理制度, 未单独就利润分配进行规定, 各子公司关于利润分配的相关约定集中体现在章程中, 现行有效的关于利润分配方案的规定如下:

公司名称	利润分配条款
中天鹰眼	《四川中天鹰眼信息技术有限公司章程》第二十五条: 股东行使下列职权: ……(五) 审批公司年度财务预、决算方案以及利润分配、弥补亏损方案……第二十八条: 执行董事对股东负责, 行使以下职权: ……(四) 制定公司年度财务预、决算、利润分配、弥补亏损方案……
深圳中天	《深圳中天乾坤信息技术有限公司章程》第十八条: 股东行使下列职权: ……(六) 审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案……第二十三条: 执行董事对股东负责, 行使下列职权: ……(五) 制定公司的利润分配方案和弥补亏损方案……
沙雅乾坤	《沙雅乾坤信息技术有限责任公司章程》第八条: 股东行使下列职权: ……(六) 审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案……第十一条: 执行董事对股东负责, 行使下列职权: ……(四) 制定公司的利润分配方案和弥补亏损方案……
沙雅中天	《沙雅中天软件科技技术有限责任公司章程》第八条: 公司股东行使下列职权: ……(六) 审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案……第十一条: 执行董事对股东负责, 行使下列职权: ……(四) 制定公司的利润分配方案和弥补亏损方案……
哈密中天	《哈密中天乾坤信息技术有限公司章程》第八条: 公司股东行使下列职权: ……(六) 审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案……第十一条: 执行董事对股东负责, 行使下列职权: ……(四) 制定公司的利润分配方案和弥补亏损方案……
伊犁霍投	《伊犁霍投数据科技有限公司章程》第八条: 公司股东行使下列职权: ……(五) 审议批准公司的利润和弥补亏损方案……第九条: 公司不设董事会, 只设一名执行董事, 执行董事由股东任命产生。执行董事行使下列职权: ……(五) 制定公司的利润和弥补亏损方案……

公司名称	利润分配条款
新疆中天	《新疆中天乾坤信息技术有限公司章程》第八条：股东行使下列职权：……（五）审议批准公司的利润和弥补亏损方案……第九条：公司不设董事会，只设一名执行董事，执行董事由上级任命产生。执行董事行使下列职权：……（五）制定公司的利润和弥补亏损方案……
正安电子	《新疆正安电子科技有限公司章程》第八条：公司股东行使下列职权：……（五）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案……第十一条：执行董事对股东负责，行使下列职权：……（四）制定公司的利润分配方案和弥补亏损方案……

结合法律、法规以及各子公司关于利润分配条款的规定，乾坤信息通过其对各子公司全资控股，能够全权决定各子公司的利润分配方案，并通过委任执行董事对各子公司利润分配方案的制定及执行进行有效控制。

因此，各子公司的公司章程中关于分红条款的规定，能够保证公司在未来具备请求现金分红及有效控制分红方案的能力。

二、关于收购子公司。①结合深圳中天财务情况，说明赵文科等少数股东以 1 元转让的合理性，是否存在股权代持或其他特殊利益安排；②说明收购子公司的背景及原因、定价依据及公允性，与转让方是否存在关联关系，是否履行相应审议程序，合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响；③2023 年末全额计提减值准备的原因，是否存在损害公司利益的情形

（一）结合深圳中天财务情况，说明赵文科等少数股东以 1 元转让的合理性，是否存在股权代持或其他特殊利益安排

公司收购深圳中天前，深圳中天的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	认缴出资比例
1	乾坤有限	510.00	51.00%
2	赵文科	240.00	24.00%
3	孙颖	100.00	10.00%
4	吕金珠	80.00	8.00%
5	刘广银	70.00	7.00%

合计	1,000.00	100.00%
----	----------	---------

上述少数股东中，赵文科为公司董事，吕金珠为公司董事羊英杰配偶，刘广银为公司监事，均为公司关联方；孙颖为外部投资者，非公司关联方。

深圳中天自成立以来，主要由公司主导生产经营，除公司实缴出资 116.5 万元外，其他股东均未实缴出资。考虑到深圳中天历年基本处于亏损状态，净资产为负，经公司与其他股东协商，其他股东同意将各自持有的深圳中天未实缴的股权转让给公司，股权转让价格均为 1 元。

2023 年 10 月，乾坤有限召开股东会，审议通过了《关于收购深圳中天乾坤信息技术有限公司股权的议案》，公司受让赵文科持有深圳中天 24.00%的股权(对应公司注册资本 240.00 万元)，受让孙颖持有深圳中天 10.00%的股权(对应公司注册资本 100.00 万元)，受让吕金珠持有深圳中天 8.00%的股权(对应公司注册资本 80.00 万元)，受让刘广银持有深圳中天 7.00%的股权(对应公司注册资本 70.00 万元)。由于赵文科、孙颖、吕金珠、刘广银持有的深圳中天的股权均未实缴，因此前述股权转让价格均为 1 元，合计 4 元，转让后由新疆乾坤承担相应实缴出资义务。

同月，乾坤信息与四名股东签署《股权转让协议》。

综上，赵文科等少数股东以 1 元转让深圳中天股权，是由于少数股东均未进行实缴，且深圳中天净资产为负，公司与少数股东协商的结果，转让价格具有合理性，不存在股权代持或其他特殊利益安排。

(二) 说明收购子公司的背景及原因、定价依据及公允性，与转让方是否存在关联关系，是否履行相应审议程序，合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响

1、收购深圳中天 49%股权

公司收购深圳中天的背景及原因、定价依据及公允性，与转让方的关联关系，履行的审议程序情况详见问题（一）的答复。

报告期内，深圳中天一直为公司合并报表范围内的子公司，公司一直主导深

圳中天的生产经营，公司收购少数股东持有的 49%股权事项不影响合并报表净利润。报告期内，深圳中天的经营情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
营业收入	1,283.94	1,314.73
营业成本	942.02	636.84
利润总额	-41.70	206.18
净利润	-41.18	201.00

2、收购中天鹰眼 77.5%股权

中天鹰眼成立于 2016 年 6 月 30 日，注册资本 350 万元，公司收购中天鹰眼前，赵文科（公司现任董事）实缴出资 134.75 万元，占比 38.50%；文杰（公司现任监事）实缴出资 78.75 万元，占比 22.5%；王志军（公司员工）实缴出资 57.75 万元，占比 16.50%；王杰（公司股东）实缴出资 78.75 万元，占比 22.50%。其中，王杰所持股权为代乾坤有限持有。

中天鹰眼自成立以来，一直从事业务安全审计软件开发、销售业务，与公司业务具备一定的协同性，为延伸公司业务产业链，实现业绩新的增长点，公司拟收购中天鹰眼其他股东所持的 77.50%股权。此次股权作价以中天鹰眼截至 2023 年 7 月 31 日的净资产 5,404,001.41 元作为依据（已经中汇会计师事务所审计），经各方友好协商，确定中天鹰眼 100%股权价值总额为 5,404,001.41 元，股权作价公允。

2023 年 10 月，乾坤有限召开股东会，审议通过了《关于收购四川中天鹰眼信息技术有限公司股权的议案》，公司以 208.05 万元人民币受让赵文科持有的中天鹰眼 38.5%股权（对应中天鹰眼 134.75 万元出资），以 89.17 万元人民币受让王志军持有的中天鹰眼 16.5%股权（对应中天鹰眼 57.75 万元出资），以 121.59 万元人民币受让文杰持有的中天鹰眼 22.5%股权（对应中天鹰眼 78.75 万元出资）；由于王杰持有的中天鹰眼 22.5%的股权系代公司持有，因此本次公司受让王杰持有中天鹰眼股权系代持还原，无需支付对价。中天鹰眼股东放弃优先购买权。

同月，乾坤信息与四名股东签署《股权转让协议》。

2023 年 12 月末，公司向四名股东支付股权转让款，中天鹰眼纳入合并报表范围，中天鹰眼 2023 年损益不影响公司经营业绩；2024 年度，中天鹰眼的经营情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度
营业收入	856.42
营业成本	546.43
利润总额	-534.23
净利润	-492.76

（三）2023 年末全额计提减值准备的原因，是否存在损害公司利益的情形

1、2023 年末全额计提减值准备的原因

2023 年末，公司向中天鹰眼股东支付股权收购价款，由于 2023 年下半年市场环境变化，中天鹰眼营业收入出现下滑，导致中天鹰眼 2023 年下半年业绩出现亏损，2023 年末（即购买日）中天鹰眼净资产低于此次股权作价基准日（2023 年 7 月 31 日）净资产，从而导致公司收购中天鹰眼支付的对价高于中天鹰眼购买日可辨认净资产公允价值，因此形成商誉 172.41 万元。

公司在进行商誉减值测试时，考虑中天鹰眼的 2023 年下半年的经营情况、以及 2023 年末在手订单数量，公司从谨慎性角度考虑，于 2023 年末全额计提了商誉减值准备。

2、不存在损害公司利益的情形

公司收购中天鹰眼是基于公司战略布局的考虑，不存在损害公司利益的情形。中天鹰眼主要深耕医保、财政行业的安全审计产品业务，数据监控服务、数据要素安全监管产品及运维管理一体化平台是中天鹰眼主要的软件产品及服务。虽然中天鹰眼目前处于亏损阶段，但其在医保信息化领域的市场布局和客户基础正持续提升，具体如下：

（1）数据要素价值逐步凸显，有望在医疗、医保信息化领域实现全面释放

2024 年 1 月，国家数据局等 17 部门联合印发《“数据要素×”三年行动计划（2024—2026 年）》，提出发挥数据要素的放大、叠加、倍增作用，构建以数据为关键要素的数字经济，是推动高质量发展的必然要求，并选取了医疗健康、城市治理在内的 12 个行业和领域，推动发挥数据要素乘数效应，释放数据要素价值。

在医保数据要素方面，国家医疗保障局以“两结合三赋能”为抓手，推进国家平台“建设的统一性”与“地方业务需求的灵活性”有机结合，赋能医保改革、医保管理和医保服务。同时做好医保数据治理，持续提升医保数据质量，挖掘医保数据价值，丰富医保数据应用场景，为深化医保制度改革提供新空间，为提高医保治理水平提供新动能。

中天鹰眼的数据监控服务及数据要素安全监管产品主要应用在医疗保障行业，其可以帮助行业客户从数据质量、业务质控等各种视角自动、实时、全量地监控业务系统中心的核心业务交易过程，自动生成预警、监控报告，减低用户的工作量、提升用户的工作精度及实时性。

（2）医保行业监管要求逐步提高，信息化建设逐步转向深化应用、运维阶段

近年度，国务院相关部委印发了《关于开展 2023 年医疗保障基金飞行检查工作的通知》《医疗保障基金飞行检查管理暂行办法》《关于加强医疗保障基金使用常态化监管的实施意见》《关于进一步深入推进医疗保障基金智能审核和监控工作的通知》等政策文件，对医疗、医保和医药行业加快以数字化手段提高监管和服务水平提出了更高的要求。目前，国家级医保平台已经完成基础建设，全国省级平台也相继完成并陆续验收，医保信息化建设正进入了深化应用、运维阶段。未来数据治理和公共服务与增值模块的需求将会成为市场规模增长的持续动力，同时，地方的创新需求也将成为市场的主要增长动力。

中天鹰眼的运维管理一体化平台，以医疗保障信息平台工程建设为背景，以软件信创改造为机遇，可以为各省医疗保障局建立起业务运行实时监控、运维

过程全程可视的第三方监督管理体系。未来，中天鹰眼将继续顺应行业发展趋势，并以第三方服务的方式协助医保管理部门开展医保基金综合监管，运用大数据分析及应用为基金监管工作提供支持。

（3）公司将充分发挥与中天鹰眼的协同效应，优化公司战略布局

自成立以来，公司在新疆地区信息系统集成领域已深耕多年，但受国家宏观经济影响，较多政府端大型项目存在资金投入大、项目周期长、项目回款慢等问题，中天鹰眼的并入，不仅可以打开公司疆外业务的窗口，也有利于公司将业务链条从政府端拓展延伸至企业端，优化公司的战略布局。未来，公司将充分发挥与中天鹰眼的协同效应，利用多年积累的业务资源协助其占据医保数据业务高地，从而进入医保信息化市场的高毛利、可复制业务领域，提升公司经营业绩和盈利能力。

三、注销深圳中天述信信息技术有限公司的原因，子公司注销前是否存在违法违规行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议，如是，进一步说明解决情况。

2020 年，公司与深圳述信投资有限公司（以下简称“述信投资”）接洽，由于述信投资在华南地区有一定的客户资源，而公司拟拓展疆外市场，实现新的盈利增长点；经双方谈判，双方拟合作成立公司，共同拓展华南地区的信息化系统项目。

2020 年 7 月，乾坤有限与述信投资共同出资成立深圳中天述信信息技术有限公司（以下简称“中天述信”），中天述信成立时注册资本 1,000 万元，其中乾坤有限认缴 510 万元，占比 51%；述信投资认缴 490 万元，占比 49%。

中天述信成立后，由于项目拓展不顺利，一直未实际开展经营，2023 年，经公司与述信投资沟通，双方均同意注销中天述信，2023 年 12 月，中天述信完成工商注销程序。

中天述信注销前，未实际开展经营，仅在成立早期发生少量费用，不存在违法违规行为，不存在未清偿债务等纠纷争议。

四、请主办券商及会计师核查上述事项（2）③发表明确意见，并对报告期内子公司财务规范性发表明确意见。请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

主办券商履行了以下核查程序：

1、查阅深圳中天工商内档，访谈公司董事长，获取深圳中天财务报表，核查深圳中天历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表等情况；

2、访谈公司董事长，了解公司子公司的业务分工、合作模式、未来规划、分红情况，查阅子公司公司章程，子公司财务报表，核查子公司业务、财务情况；

3、查阅深圳中天、中天鹰眼工商内档，查阅相关的股权收购股东会文件，访谈公司董事长，了解子公司收购的背景及原因、定价依据及公允性；

4、查阅审计报告，访谈公司财务总监，了解收购中天鹰眼形成商誉的原因背景，2023 年末全额计提商誉减值准备的合理性；

5、访谈公司董事长，检索裁判文书网等，查阅中天述信注销资料，了解中天述信设立、注销的原因背景，核查是否存在违法违规行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议。

经核查，主办券商认为：

1、深圳中天自成立以来，一直从事疆外的信息化系统集成业务、运维服务，深圳中天已取得主管部门颁发的信息安全服务资质认证（信息系统安全集成三级）、安防工程企业设计施工维护能力一级等业务资质，相关资质合法合规。公司已在《公开转让说明书》补充披露深圳中天历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表情况；

2、报告期内，公司子公司的业务规模较小，盈利能力较弱，公司的业务核心仍集中于乾坤信息，公司不存在主要依靠子公司拓展业务的情况；截至报告期末，从股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等方面来看，乾坤信息能够实现对控股子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制；截至报告期期末，除沙雅乾坤、沙雅中天的净资产占合并报表比例较高外（历年经营积累所致），

公司其他子公司在利润、资产、收入等方面在公司合并层面占比较小，对公司整体生产经营影响较小；报告期内，公司子公司未进行分红，结合法律、法规以及各子公司关于利润分配条款的规定，乾坤信息通过其对各子公司全资控股，能够全权决定各子公司的利润分配方案，并通过委任执行董事对各子公司利润分配方案的制定及执行进行有效控制。

3、深圳中天自成立以来，主要由公司主导生产经营，除公司实缴出资 116.5 万元外，其他股东均未实缴出资。考虑到深圳中天历年基本处于亏损状态，净资产为负，经公司与其他股东协商，其他股东同意将各自持有的深圳中天未实缴的股权转让给公司，股权转让价格均为 1 元；相关收购已履行审议程序；报告期内，深圳中天一直为公司合并报表范围内的子公司，公司一直主导深圳中天的生产经营，公司收购少数股东持有的 49%股权事项不影响合并报表净利润。

4、中天鹰眼自成立以来，一直从事业务安全审计软件开发、销售业务，与公司业务具备一定的协同性，为延伸公司业务产业链，实现业绩新的增长点，公司拟收购中天鹰眼其余股东所持的 77.50%股权。此次股权作价以中天鹰眼截至 2023 年 7 月 31 日的净资产 5,404,001.41 元作为依据（已经中汇会计师事务所审计），经各方友好协商，确定中天鹰眼 100%股权价值总额为 5,404,001.41 元，股权作价公允；相关收购已履行审议程序；2023 年 12 月末，公司向四名股东支付股权转让款，中天鹰眼纳入合并报表范围，中天鹰眼 2023 年损益不影响公司经营业绩。

5、公司收购中天鹰眼形成商誉 172.41 万元，公司在 2023 年末进行商誉减值测试时，考虑中天鹰眼的 2023 年下半年的经营情况、以及 2023 年末在手订单数量，公司从谨慎性角度考虑，于 2023 年末全额计提了商誉减值准备。虽然中天鹰眼目前处于亏损阶段，但公司收购中天鹰眼是基于公司战略布局的考虑，不存在损害公司利益的情形。

6、中天述信自成立以后一直未实际开展经营，经公司与合作方沟通，双方同意注销中天述信；中天述信注销前，未实际开展经营，仅在成立早期发生少量费用，不存在违法违规行为，不存在未清偿债务等纠纷争议。

7、报告期内，公司子公司日常会计处理符合《企业会计准则》相关规定，

内部控制设计合理并得到有效执行，子公司财务规范。

4、关于历史沿革

根据申报文件：（1）2024 年 7 月，公司注册资本由 5,006 万元减至 1,100 万元，并进行股改；（2）2007 年公司设立时，关锦涛代张志持有公司 20%的股权，2014 年还原代持；2020 年股权转让过程中，张志代徐力平持有公司 5.9%的未实缴股权，2023 年还原代持。

请公司说明：（1）公司减资程序的合法合规性，是否编制资产负债表及财产清单，是否通知债权人，是否存在争议或潜在纠纷；（2）公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；（3）公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在利益输送问题；（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工等出资前后的资金流水核查情况；（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

【回复】

一、公司减资程序的合法合规性，是否编制资产负债表及财产清单，是否通知债权人，是否存在争议或潜在纠纷

公司履行的减资程序如下：

（1）2024 年 4 月 28 日，乾坤有限针对减资事项召开股东会，全体股东一致同意将公司注册资本由 5,006 万元减至 1,100 万元，乾坤有限编制了相关资产负债表及财产清单；

（2）2024 年 4 月 29 日，乾坤有限就减资事宜在企业公示系统进行公告并告知债权人可要求清偿债务或提供相应担保，公告期限为 2024 年 4 月 29 日至

2024 年 6 月 13 日；乾坤事项亦就减资事宜通知了主要债权人；

（3）2024 年 7 月 29 日，乾坤有限就减资事宜在乌鲁木齐市高新技术产业开发区（新市区）市场监督管理局完成工商变更登记手续。

经检索裁判文书网、中国执行信息公开网，截至本审核问询函回复出具日，公司不存在因减资事宜与其债权人发生争议或纠纷的情形。

综上，公司减资程序合法合规，公司已按法律规定编制了资产负债表及财产清单并通知了债权人，不存在争议或潜在纠纷。

二、公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认

1.公司历史上的股权代持情形

公司历史上存在的股权代持情形如下：

序号	代持人	被代持人	代持出资额	代持时间	代持原因
1	关锦涛	张志	10 万元	2007 年 9 月至 2014 年 8 月	张志为避免设立一人有限责任公司，委托朋友关锦涛代其持有乾坤有限股权。
2	张志	徐力平	295.354 万元	2020 年 6 月至 2023 年 12 月	2020 年 6 月徐力平受让各股东股权时，徐力平与各股东协商预留乾坤有限 5.9%未实缴股权在张志名下由张志代持并用作未来的员工股权激励。

2.股权代持解除过程

（1）2014 年 8 月，关锦涛与张志签署了股权转让协议，关锦涛将其代张志持有的乾坤有限 10 万元股权（占当时乾坤有限注册资本 2%）以 0 元转让给张志，本次股权转让完成后，乾坤有限设立时存在的股权代持情形得到规范和清理。

（2）2023 年 12 月，因公司员工股权激励计划发生变更，张志受徐力平指示将其代徐力平持有的 5.9%乾坤有限未实缴股权以 0 元的价格转回给徐力平，并由徐力平履行出资义务。本次股权转让完成后，乾坤有限的 2020 年形成的股权代持情形得到有效的规范和清理。

前述股东确认相关股权代持已解除，对股权代持解除的过程等情形无任何异议，关于公司历史上曾经存在的股权代持事宜，相关股东不存在任何纠纷或潜在纠纷。

综上所述，公司历史上存在的股权代持行为已在申报前解除还原，已取得全部代持人与被代持人的确认。

三、公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

除已披露的股权代持外，公司股东历次出资均为其以合法自有或自筹资金出资，公司现有全体股东所持公司股份均系真实持有，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，公司股东不存在异常入股事项，不存在股权纠纷或潜在争议。公司股东均具有完全民事权利能力及民事行为能力，具备相关法律、法规规定的股东资格，不存在禁止持股或者不满足法律法规规定的股东资格条件等主体资格瑕疵问题，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

四、结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在利益输送问题；

公司历史沿革中股东入股的背景、入股价格、资金来源等情形如下：

序号	时间及事项	股权变动具体情况	入股价格	定价依据	验资报告/价款支付情况	资金来源	是否涉及代持
1	2007年9月，公司设立	公司设立时注册资本为50万元，张志以货币形式认缴40万元，关锦涛以货币形式认缴10万元。	1元/注册资本	不适用	2007年9月13日，新疆润通有限责任会计师事务所出具“润通验字[2007]0257号”《验资报告》，确认截止2007年9月13日乾坤有限已收到全体股东缴纳的注册资本50万元，出资方式为货币出资。	第三方借款，已于2007年9月归还	是
2	2013年7月，第一次增资	公司注册资本由50万元增至500万元，张志以货币形式认缴新增注册资本360万元，王杰以货币形式认缴新增注册资本90万元。	1元/注册资本	因2013年公司业务发展不顺利，有扩充注册资本需求，增资时公司净资产低于1元/注册资本，本次张志、王杰增资入股价格为1元/注册资本。	2013年7月18日，新疆瑞丰有限责任会计师事务所出具“新瑞丰社验字[2013]第7-136号”《验资报告》，确认截止2013年7月18日乾坤有限已收到股东张志、王杰缴纳的新增注册资本450万元，出资方式为货币出资。	第三方借款，已于2013年7月归还	否
3	2014年8月，第一次股权转让	关锦涛将其持有的乾坤有限10万元股权（占注册资本2%）转让给张志。	0元	股权代持还原	本次股权转让系代持还原，未支付对价。	不适用	是
4	2015年3月，第二次增资及第二次股权转让	张志将其持有的乾坤有限158.5万元（占注册资本31.7%）股权转让给江多，王杰将其持有的乾坤有限39.7万元（占注册资本7.94%）股权转让	1元/注册资本	本次股权转让时乾坤有限资产总额为746.6434万元；乾坤有限自设立以来发展不顺利，截至2014年净利润一直较低，江多有一定的行业经验且自2013年以来一直担任乾	由于本次股权转让前，张志、王杰向乾坤有限的借款尚未偿还，因此各方同意，张志、王杰本次向江多转让股权而形成的198.2万元股权转让价款，以江多承继张志、王杰对乾坤	股东自有资金	否

序号	时间及事项	股权变动具体情况	入股价格	定价依据	验资报告/价款支付情况	资金来源	是否涉及代持
		给江多； 公司注册资本由 500 万元增至 1,006 万元，江多以货币形式认缴新增注册资本 560 万元。		坤有限副总裁，对新疆的业务环境较为熟悉，且乾坤有限当时有扩大注册资本的需求，因此经各股东协商后同意张志、王杰按照 1 元/注册资本的价格向江多转让相关股权并由其按照同等价格对乾坤有限增资，张志、王杰仍作为小股东继续参与乾坤有限的经营管理	有限同等金额债务并由江多直接向乾坤有限偿还的方式予以支付，前述债务于 2023 年 12 月偿还完毕； 本次新增的注册资本未实际缴纳。		
5	2016 年 9 月，第三次增资	公司注册资本由 1,006 万元增至 5,006 万元，江多以货币形式认缴新增注册资本 2,800 万元，张志以货币形式认缴新增注册资本 1,000 万元，王杰以货币形式认缴新增注册资本 200 万元。	1 元/注册资本	原股东同比例增资	本次新增的注册资本未实际缴纳。	不适用	否
6	2020 年 6 月，第三次股权转让	张志将其持有的乾坤有限 16.1%的股权（对应 805.966 万元注册资本，其中已实缴注册资本 218.5 万元，未实缴注册资本 587.466 万元）转让	已实缴股权：1 元/注册资本； 未实缴股权：0 元。	2015 年江多入股后，乾坤有限经营虽有起色但经营成果仍未达预期，且江多因个人资金问题一直未实缴前次增资认缴的注册资本；2017 年 7 月，徐力平加入乾坤有限并担任	由于本次股权转让前，张志、王杰、江多对乾坤有限合计 500 万元的债务仍未偿还，因此，转让各方决定张志、王杰、江多以 1 元/注册资本价格向徐力平转让共计 366.9 万元已实缴	股东自有资金	否

序号	时间及事项	股权变动具体情况	入股价格	定价依据	验资报告/价款支付情况	资金来源	是否涉及代持
		给徐力平； 江多将其持有的乾坤有限 62%的股权（对应 3,103.72 万元注册资本，其中已实缴注册资本 110.2 万元，未实缴注册资本 2,993.52 万元）转让给徐力平； 王杰将其持有的乾坤有限 3.9%的股权（对应 195.234 万元注册资本，其中已实缴注册资本 38.2 万元，未实缴注册资本 157.034 万元）转让给徐力平。		业务总监一职，徐力平在行业内的丰富经验和资源促进了乾坤有限发展，拓展了乾坤有限在深圳市、长沙市、哈密市、沙雅县的业务版图，乾坤有限自徐力平加入后经营成果稳步向好。此外，徐力平个人资金实力较为充足，能够满足乾坤有限扩充实缴资本的需求，由其受让乾坤有限股权也解决了张志、江多、王杰实缴资本的压力。因此，考虑到徐力平的个人资金实力及其对乾坤有限经营发展带来的重大贡献，公司股东同意徐力平入股并作为大股东领导公司经营。	股权，徐力平无需实际支付股权转让款，转而承继张志、王杰、江多对乾坤有限的部分债务，即三人对乾坤有限的 500 万元债务中的 366.9 万元转由徐力平向乾坤有限偿还，其余徐力平受让的股权对应的未实缴注册资本由其履行实缴出资义务。前述 500 万元债务已于 2023 年 12 月偿还完毕。		
7	2023 年 12 月，第四次股权转让	张志将其持有的乾坤有限 5.9%未实缴资本（对应乾坤有限注册资本 295.354 万元）转让给徐力平。	0 元	股权代持还原	本次股权转让系代持还原，未支付对价。	不适用	是

经核查，公司历史沿革中历次股东入股价格不存在明显异常，历次入股具有真实、合理的交易背景，除相关代持及代持还原外，公司股东对公司的历次出资资金均为自有或自筹资金，除已披露的股权代持行为外，历次股东入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

五、结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工等出资前后的资金流水核查情况

针对股权代持事项，主办券商对相关股东进行了访谈，并核查了公司工商登记资料、历次股东入股的相关协议、决议文件、价款支付凭证，取得公司自然人股东的身份证明文件、股东调查表、承诺函及公司相关股东出资前后 6 个月的相关银行流水（由于时间较为久远，张志 2007 年 9 月设立乾坤有限时出资前后 6 个月的银行流水无法调取，项目组已采取访谈等程序进行替代核查；关锦涛由于退出公司时间较长，不配合提供银行流水，项目组已采取访谈等程序进行替代核查；王杰由于银行卡遗失，补办的银行卡无法调取其 2013 年 7 月出资前后 6 个月的银行流水，项目组已采取访谈等程序进行替代核查），核实公司股东出资的资金来源及款项支付情况。

经核查，主办券商认为公司历史沿革中的股权代持情形在申报前已彻底解除，并已取得全部代持人和被代持人的确认，各方就代持及解除代持事项不存在争议或潜在纠纷，公司股权明晰，针对股权代持的核查程序充分有效。

六、公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议

经查验，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，亦不存在股权纠纷或潜在争议。

七、核查程序及核查结论

主办券商履行了以下核查程序：

- 1、查阅公司减资的股东会决议、资产负债表及财产清单，刊登减资公告的

企业公示系统公示信息，检索裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，核查公司减资程序的合法合规性；

2、查阅公司工商登记资料，历次股东入股的相关协议、决议文件、价款支付凭证，取得公司自然人股东的身份证明文件、股东调查表、承诺函及公司相关股东出资的相关银行流水，访谈公司现有股东、历史股东，了解公司股权代持形成及解除、股东入股价格等事项；

经核查，主办券商认为：

1、公司减资程序合法合规，公司已按法律规定编制了资产负债表及财产清单并通知了债权人，不存在争议或潜在纠纷。

2、公司股权代持行为已在申报前解除还原，已取得全部代持人与被代持人的确认。

3、公司不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

4、公司股东入股价格不存在异常，相关股权代持情形已在《公开转让说明书》披露，不存在利益输送情形。

5、主办券商已对相关股东进行了访谈，并核查了公司工商登记资料、历次股东入股的相关协议、决议文件、价款支付凭证，取得公司自然人股东的身份证明文件、股东调查表、承诺函及公司相关股东出资的相关银行流水，核实公司股东出资的资金来源及款项支付情况，针对股权代持的核查程序充分有效。

6、公司不存在未解除、未披露的股权代持情形，不存在股权纠纷或潜在争议。

5、关于主要客户及供应商

根据申报文件：公司经营区域主要在新疆地区，客户集中度较高；客户类型具体分为通信运营商、系统集成商、终端客户等；主要客户及供应商沙雅县振兴信息技术有限责任公司、乌鲁木齐宇嘉航通商贸有限公司、新疆中海聚仁信息科技有限公司、山东康讯智能技术有限公司、山东益合电子科技有限公司普遍存在注册资本较小或未实缴情形；主要供应商沙依巴克区长江路元一搏信息技术咨询服务中心 2022 年成立即成为公司主要供应商，目前已注销；公司存在较多客户与供应商重合情形。

请公司核对主要客户阿克陶县电子政务办的相关信息，如有误，请修改披露。

请公司说明：（1）报告期各期面向终端客户、通信运营商、系统集成商各自销售的金额及占比，比较不同销售对象毛利率及差异原因；细化报告期各期前五大客户的客户类型；（2）报告期各期客户数量及变化情况、客均销售金额、老客户复购金额及占比，结合行业发展前景、公司技术、区域拓展情况、客户拓展能力及手段、项目建设及使用周期、新老客户比例、产品复购率等进一步说明公司是否具备持续稳定获客能力；（3）报告期内前十大项目的具体情况，包括但不限于客户名称、项目名称、内容、金额、占比；（4）结合公司主营业务、主要产品应用领域及使用周期、新疆当地相关行业发展情况及业务容量等说明公司经营区域集中的合理性、经营的可持续性、后续拟采取的有效应对措施；（5）服务成本列支的具体内容，结合公司核心技术、业务流程等详细说明采购服务成本的必要性和合理性，相关采购核算是否准确、列支是否真实；（6）列表梳理公司主要客户及供应商中成立时间较短即与公司开展合作、注册资本较少、未缴足，参保人数较少的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，公司与众多规模较小客户和供应商开展大额合作的商业合理性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响；（7）公司众多客商重合的具体原因及合理性、收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况、采购及销售真实性、是否存在虚增收入的情形；公司是否存在客户指定供应商情形，是否为实质委托加工（开发），采用总额法确认收入是否符合《企业会计准则》规定。

请主办券商及会计师核查上述事项，说明针对客户、供应商采取的具体核查

措施及有效性，对公司销售及采购真实性发表明确意见。

【回复】

一、请公司核对主要客户阿克陶县电子政务办的相关信息，如有误，请修改披露

报告期内，公司 2023 年第五大客户为“阿克陶县人民政府办公室”，“阿克陶县电子政务办”系公司对接的客户部门，由于公司人员工作疏忽，在业务系统中将“阿克陶县电子政务办”设定为客户名称，公司已修改 2023 年第五大客户名称为“阿克陶县人民政府办公室”。

二、报告期各期面向终端客户、通信运营商、系统集成商各自销售的金额及占比，比较不同销售对象毛利率及差异原因；细化报告期各期前五大客户的客户类型

1、报告期各期面向终端客户、通信运营商、系统集成商各自销售的金额及占比，比较不同销售对象毛利率及差异原因

报告期内，公司面向终端客户、通信运营商、系统集成商各自销售的金额及占比及毛利率情况如下：

单位：万元

客户类型	2024 年度			2023 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
通信运营商	6,960.16	29.47%	29.57%	790.57	6.95%	30.95%
系统集成商	10,539.46	44.62%	25.38%	4,648.96	40.89%	45.30%
终端客户	6,119.27	25.91%	30.83%	5,930.29	52.16%	30.12%
合计	23,618.90	100.00%	28.03%	11,369.81	100.00%	36.38%

一般情况下，通信运营商、系统集成商承接项目时，自身会保留部分利润后再分包给公司，因此，公司通过通信运营商、系统集成商承接的项目毛利率一般低于直接面向终端客户的毛利率。

2023 年，公司面向终端客户的项目毛利率水平低于面向系统集成商和通信运营商的项目毛利率，主要系 2023 年公司面向终端客户承接的部分项目对材料

和施工需求较高，且金额较大，拉低了当期公司面向终端客户的项目毛利率整体水平。

2024 年，公司面向系统集成商的项目毛利率出现较大程度下降，主要原因为：2024 年，公司加强与华为新疆代表处的合作关系，通过华为的推介，承接了一系列实施周期短、硬件占比较高的信息化系统集成项目，并在 2024 年度内进行了验收。2024 年度，公司与华为合作的项目共计实现营业收入 5,572.59 万元，综合毛利率为 12.30%，该类项目客户均为系统集成商，从而拉低了公司系统集成商的项目毛利率。

2、细化报告期各期前五大客户的客户类型

报告期内，公司前五大客户的客户类型情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	客户类型	金额	占营业收入比例
2024 年度	1	中国移动通信集团有限公司	通信运营商	2,542.01	10.76%
	2	中国联合网络通信集团有限公司	通信运营商	2,388.70	10.11%
	3	中国电信集团有限公司	通信运营商	2,029.46	8.59%
	4	新疆图奥科技有限公司	系统集成商	1,769.94	7.49%
	5	沙雅县公安局	终端客户	1,441.48	6.10%
	合计		-	10,171.58	43.07%
2023 年度	1	阿克苏云上数字集团有限责任公司	系统集成商	2,402.24	21.12%
	2	沙雅县公安局	终端客户	1,459.04	12.83%
	3	山东省消防救援总队	终端客户	882.84	7.76%
	4	中国移动通信集团有限公司	通信运营商	707.92	6.22%
	5	阿克陶县人民政府办公室	终端客户	630.38	5.54%
	合计		-	6,082.42	53.48%

三、报告期各期客户数量及变化情况、客均销售金额、老客户复购金额及占比，结合行业发展前景、公司技术、区域拓展情况、客户拓展能力及手段、项目

建设及使用周期、新老客户比例、产品复购率等进一步说明公司是否具备持续稳定获客能力

（一）报告期各期客户数量及变化情况、客均销售金额、老客户复购金额及占比、新老客户比例、产品复购率情况

报告期内，公司产生收入的客户数量、客均销售金额情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度
主营业务收入（万元）	23,618.90	11,369.81
客户数量（个）	127	86
客均销售金额（万元/个）	185.98	132.21

注：上表客户数量按照单体口径进行统计。

报告期内，公司持续拓展新客户，公司持续加大业务拓展力度，加强与华为新疆代表处的合作关系，通过华为的推介，实施了一系列实施周期短、硬件占比较高的信息化系统集成项目，此外，公司承接了“沙雅县平安城市视频监控系统 PPP 项目质保运维”、“罗湖一类点前端维护”等运维项目，导致公司客户数量增长。

另外，公司加大项目管控力度，确保项目实施进度。2024 年，公司验收了一系列硬件占比较高、金额较大的项目，导致公司当期主营业务收入、客均销售金额上升。

报告期内，公司新老客户比例及产品复购率如下：

项目	2024 年度	2023 年度
客户数量（个）	127	86
新客户比例	81.89%	77.91%
老客户比例	18.11%	22.09%
老客户复购金额（万元）①	4,279.77	3,595.29
主营业务收入（万元）②	23,618.90	11,369.81
产品复购率③=①/②	18.12%	31.62%

注 1：新客户指当年产生收入但前一年无交易的客户；老客户指当年和前一年均产生收入的客户。

注 2：上表数据按照单体客户进行统计，同一控制下客户未进行合并计算。

公司主要面向政府机关、大型企事业单位等客户，致力于智慧城市、信息安全、数字政府等信息化系统的项目建设和运维服务等。其中，公司主要收入来源于信息化系统集成业务，该类项目投资规模相对较大，且项目建成后可连续使用年限较长，故客户短期内不会有同类的采购需求，从而导致客户复购率相对较低。

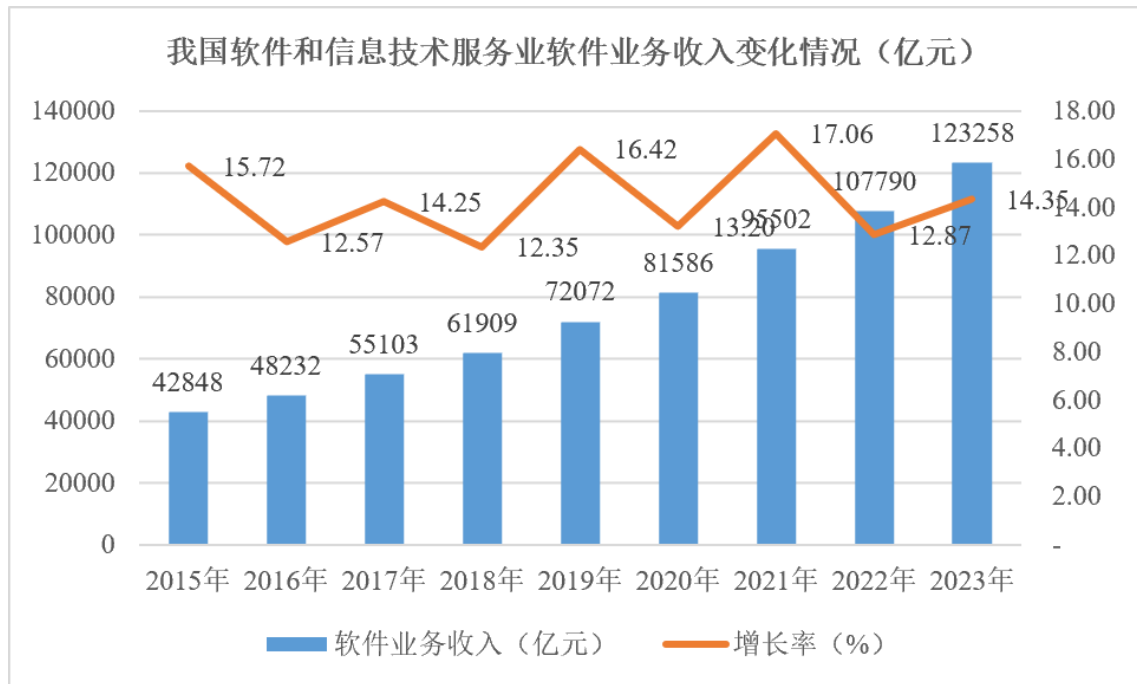
（二）结合行业发展前景、公司技术、区域拓展情况、客户拓展能力及手段、项目建设及使用周期、新老客户比例、产品复购率等进一步说明报告期内公司主要客户变动较大是否符合行业惯例，公司是否具备持续稳定获客能力

1、行业发展前景

公司所属行业为软件和信息技术服务业。目前，公司业务市场主要为智慧安防、信息安全、智慧农业、智慧医保等领域，市场规模较大，行业发展前景向好。

（1）公司所属行业市场概况

公司所属行业为软件和信息技术服务业，属于国家重点支持的新兴战略产业。《软件和信息技术服务业“十四五”发展规划》指出，到 2025 年，软件和信息技术服务业的业务收入突破 14 万亿元，年均增长 12%以上。根据工业和信息化部发布的《2023 年软件业经济运行情况》，2023 年我国软件和信息技术服务业实现软件业务收入 12.33 万亿元，同比增长 14.35%，保持较快增长。近年来，我国软件产业收入增长情况如下图所示：



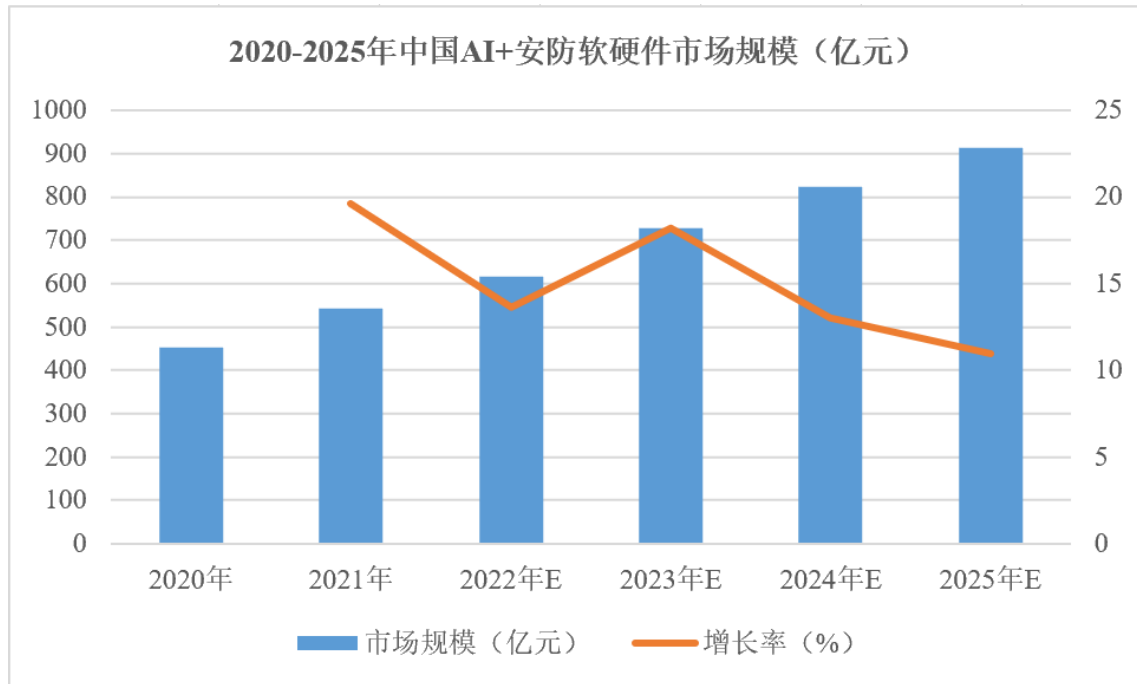
数据来源：《2023 年软件业经济运行情况》

（2）公司业务所涉及的细分市场状况

公司业务范围涵盖信息化系统集成、软件产品销售及行业解决方案、专业化服务等，产品及服务应用于政法、财政、烟草、粮食、医保、交通、教育等多个行业领域。目前，公司业务市场主要为智慧安防、信息安全、智慧农业、智慧医保等领域，未来公司也将进一步拓展业务范围，不断提升和完善自身服务水平。公司主要业务所涉及的细分市场状况如下：

①智慧安防市场

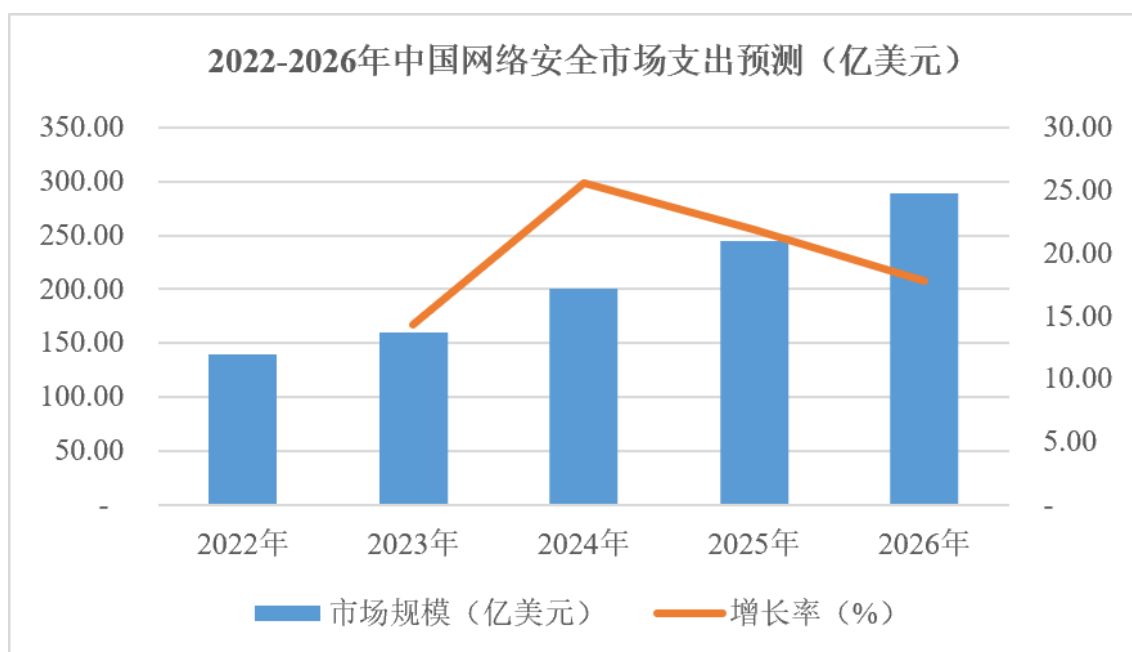
智慧安防是 AI+安防结合的产物。目前，智慧安防主要被应用在监控专业要求较高的场景，包括视频监控、出入口控制、防盗警报、防爆安检、平台软件、楼宇对讲等领域。智慧安防的赋能解决了以前监控力度不足、监控搜集数据不全的特点，通过 AI+监控更好地对应用环境进行安防监控。我国 AI+安防软硬件市场规模增速相对较高，维持在 10%以上，2020 年市场规模达到 543 亿元，据预测，到 2025 年市场规模有望达到 913 亿元。



数据来源：艾瑞咨询研究院

②信息安全市场

我国网络安全市场客户的行业分布与行业的信息化水平强相关。政府客户由于信息化建设布局较早，且集中了大量的关键信息基础设施，网络安全防护需求最为强烈，目前仍是网络安全最主要的市场，金融、医疗、交通等行业客户后来居上，增速较快。在《关键信息基础设施安全保护条例》加速实施的背景下，政府、教育、医疗、工业等领域对网络安全产品的需求强劲，网络安全投入意愿将进一步增强，将不断加大网络安全的采购力度，拉动网络安全市场的整体需求。2021年7月，工信部发布《网络安全产业高质量发展三年行动计划（2021-2023年）（征求意见稿）》，设定发展目标，到2023年网络安全产业规模超过2,500亿元，年复合增长率超过15%。另根据2023年3月IDC发布的《全球网络安全支出指南》，到2026年，中国网络安全支出规模预计接近288.6亿美元，五年复合增长率将达到18.8%，增速位列全球第一。

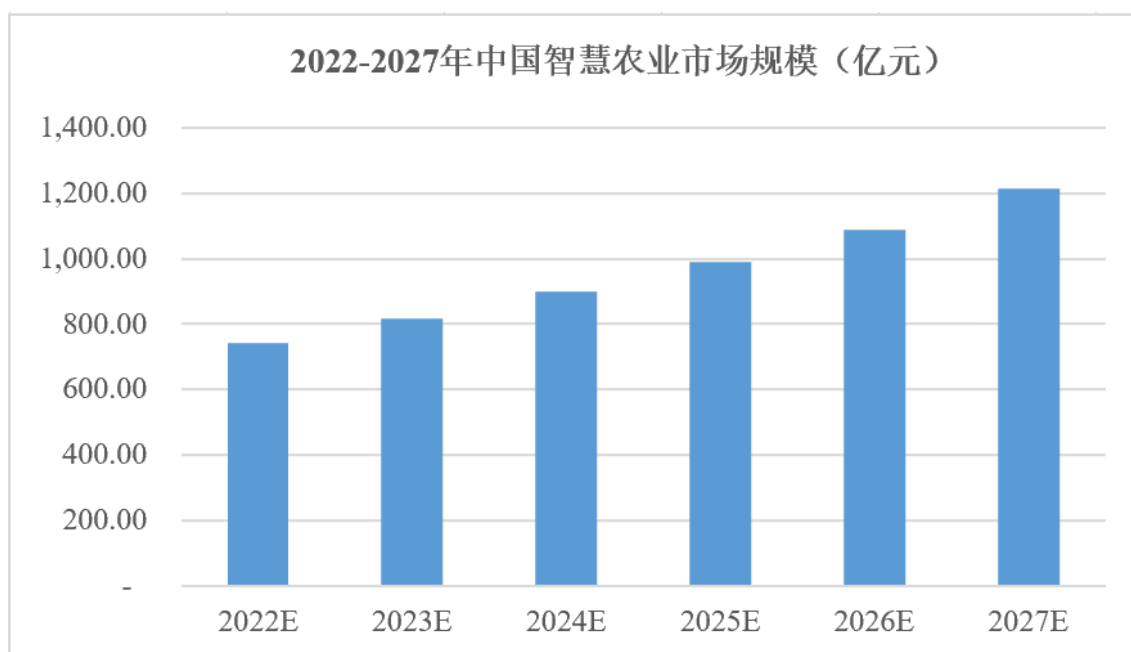


数据来源：IDC 中国

③智慧农业

A.智慧农业市场

近年来，国家陆续出台了一系列产业政策鼓励采用大数据、云计算等新兴技术发展智慧农业、数字乡村，建立健全智能化、网络化的农业农村生产经营服务体系，用数字科技赋能现代农业农村的发展。随着物联网的快速发展和国家乡村振兴战略的提出，数字科技已成为建设现代化农业产业体系的关键一环，成为激发乡村振兴的新动能，在多种因素的推动下智慧农业前景广阔。根据前瞻产业研究院报告数据，2020 年我国智慧农业的市场规模约为 622 亿元左右，以复合年均增长率 10%初步测算 2022 年我国智慧农业市场规模为 754 亿元，预计 2027 年将会达到 1,214 亿元。



数据来源：前瞻产业研究院

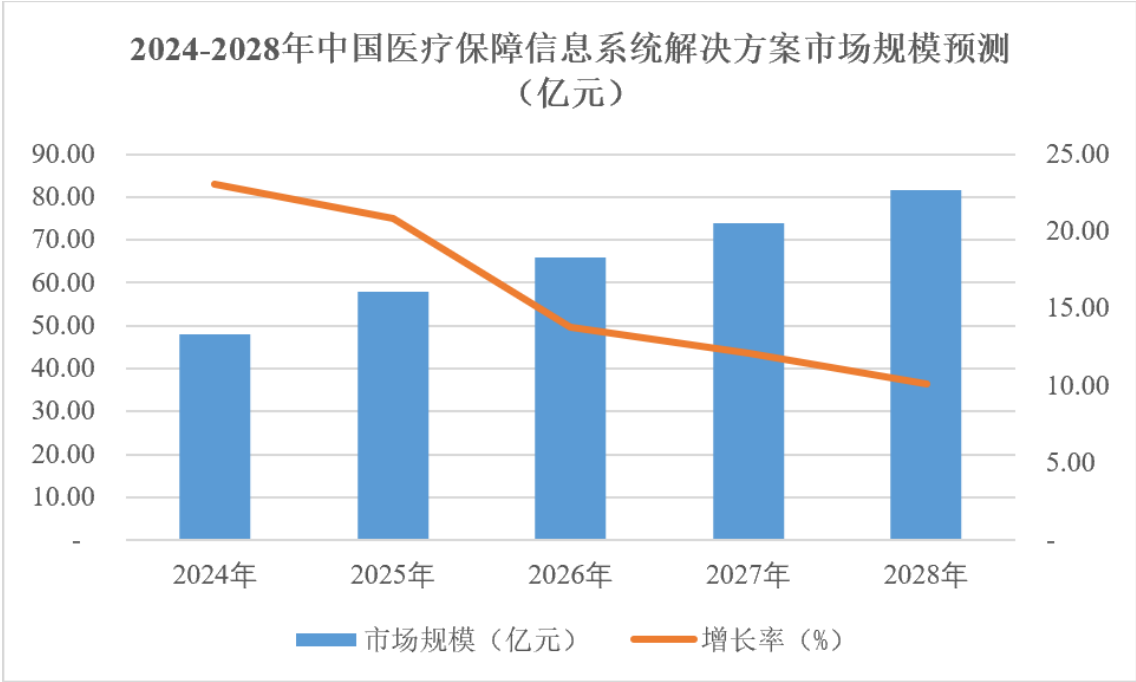
B.粮食储备信息化市场

我国粮库建设规模稳步增长，粮食储备信息化需求旺盛。粮库设施建设作为新时期国家粮食安全重要的基础保障，为满足国家粮食在数量和质量上的储存安全需要做出重要贡献。根据《中国的粮食安全》白皮书（2019年10月），我国粮食储备能力显著增强，仓储现代化水平明显提高，安全绿色储粮、质量安全、营养健康、加工转化、现代物流、智慧粮食等科研成果得到广泛应用。2021年11月，国家粮食和物资储备局发布“十四五”时期实施优质粮食工程“六大提升行动”，到2025年，新增高标准粮仓仓容2000万吨，优质粮食增加量年均增长10%以上。根据国家统计局数据显示，2023年全国粮食总产量13,908亿斤，比2022年增加178亿斤，增长1.3%，粮食生产实现“二十连丰”。

④医保信息系统市场

医保信息平台建设进入了新时代，医保的数字化、智慧化发展成为重要趋势。根据IDC发布的《中国医保信息系统市场预测，2024-2028》，2024年医保信息系统市场规模达48.0亿元人民币，2023-2028年预计市场规模年复合增长率将达到15.9%，到2028年市场规模将达到81.5亿元人民币。其中，各类医保信息系统同样呈现出增长，疾病诊断相关分组付费与按病种分值付费（DRG/DIP）系统

依旧保持较高增速，而医保数据及监管系统的建设将会成为近年来市场增长的重要来源。



数据来源：IDC 中国，2024

2、公司技术情况

公司始终坚持技术创新及产品创新，核心技术紧密贴合市场及行业发展需求。公司以人工智能计算机视觉技术、数据分析算法、Agent 数据采集技术、智能知识库、数据库管控、大语言模型、风险驱动的行为分析与控制等核心技术作为技术支撑，根据客户的个性化和定制化需求，为政法、财政、烟草、粮食、医保、交通、教育等行业提供一体化的业务解决方案，为客户提供咨询、设计、建设和运维等全生命周期的服务。

公司高度重视研发创新，截至本审核问询函回复出具日，公司拥有发明专利**10 项**，计算机软件著作权 142 项。目前，公司先后被评为新疆维吾尔自治区“专精特新”中小企业、高新技术企业、自治区首批创新型中小企业。2023 年 3 月，公司“中天乾坤智慧边防管理系统 V1.0”项目通过新疆维吾尔自治区软件行业协会组织的科技成果鉴定，“总体技术达到国内领先水平”，项目荣获自治区数字科技进步三等奖，并且通过了新疆维吾尔自治区“首版次”产品认定，同年被列入自治区重点研发计划。2024 年 8 月，公司“面向储备粮动态监管的智慧粮库管理

平台”经新疆维吾尔自治区软件行业协会组织的科技成果评价，评定为“该成果总体国际先进水平”。2024 年 9 月，公司“面向储备粮动态监管的智慧粮库关键技术研究与应用”项目获得新疆维吾尔自治区数字化科学技术进步一等奖。

经过多年发展、积淀，公司形成多项核心技术，具体情况如下：

序号	技术名称	技术特色	技术来源	技术应用情况
1	人工智能计算机视觉技术	①基于计算机视觉的目标检测技术：该技术依托卷积神经网络(CNN)对图像或视频进行高效的目标识别与定位，借助 YOLO(YouOnlyLookOnce)算法模型，通过将图像划分为网格，每个网格负责预测目标的边界框、置信度和类别，从而实现快速实时检测。 ②基于计算机视觉的图像分类技术：该技术依托于卷积神经网络（CNN）对图像进行高效的图像识别与分类，引入了残差块（ResidualBlock），通过这些残差块，网络可以学习输入和输出之间的残差，而不是直接学习目标函数，有效解决了深度网络训练中的梯度消失和退化问题。 ③基于计算机视觉的图像实例分割技术：该技术依托于卷积神经网络（CNN）进行像素级别的对象识别和分割，利用特征提取、区域提议网络（RPN）和掩码分支来精确处理目标检测和实例分割。 ④基于计算机视觉的图像目标跟踪技术：该技术依托于卷积神经网络（CNN）提取目标特征，并通过匈牙利算法匹配检测到的目标与已跟踪目标，实现稳定的跟踪效果。 ⑤基于计算机视觉的人脸检测技术：该技术依托于卷积神经网络（CNN）进行精确的面部特征识别，借助 MTCNN（MultiTaskConvolutionalNeuralNetwork）算法模型，通过级联结构实现高效的人脸检测。 ⑥基于计算机视觉的人脸识别与检索技术：该技术依托于深度卷积神经网络（CNN），通过借助 Facenet512 算法模型，实现高效的人脸特征提取和匹配。 ⑦基于计算机视觉的人体姿态检测技术：该技术依托于卷积神经网络（CNN）对图像进行处理，借助 OpenPose 算法模型实现对人体关键点的精确识别，提取人体各部位的关节点位置，并通过堆叠的网络（PoseNet）进行姿态估计。 ⑧基于计算机视觉的人体属性识别技术：该技术依托于深度卷积神经网络（CNN），借助 StrongBaseline 算法模型，通过对人体属性进行精准分类。 ⑨基于计算机视觉的图像检索技术：该技术依托于卷	自主研发	应用于粮食、政法等行业，如智慧粮库、智慧安防

序号	技术名称	技术特色	技术来源	技术应用情况
		积神经网络（CNN）架构，借助 MobileNet 算法模型，高效地实现精准的图像匹配和检索。 ⑩基于移动终端的视觉模型推理技术：该技术利用 PyTorch 模型移植，通过优化模型结构和转换过程，实现视觉模型在手机上的离线部署。		
2	数据分析算法	①基于三维重建算法的卷烟零售商户库存盘点技术：三维重建算法在卷烟零售商户库存盘点技术中，通过结合图像分割技术和图像分类技术，实现精准的库存管理。 ②基于人体关节点识别模型的摔倒检测技术：该技术通过使用人体关节点识别模型进行实时姿态估计，有效识别摔倒事件，能够准确地检测和跟踪人体的关键关节点，从而构建出每个人体的骨架模型。 ③基于图像特征检测的开关门检测技术：该技术通过图像特征点解析算法的比对，高效检测开关门状态，无需借用 AI 模型即可完成。 ④基于图像目标检测的火灾检测技术：该技术通过采集大量的火焰和烟雾图片样本，并进行图像筛选、标注等预处理，借用图像目标检测模型进行建模，经过反复测试和调参，最终得到能快速高效检测火焰及烟雾的图像目标检测模型。	自主研发	应用于粮食、政法等行业，如智慧粮库、智慧安防、烟草
3	Agent 数据采集技术	①深度嵌入式数据采集：基于 JVM 的 Agent 架构，实现了无缝的深度嵌入式数据采集，使得 Agent 能够在应用程序启动时就紧密集成，无需修改源代码即可捕获关键业务指标，确保数据采集的完整性和实时性。 ②无缝集成与动态编程：Agent 采用了先进的字节码增强技术，作为 Java 虚拟机的一部分，JavaAgent 能够与应用程序无缝集成。 ③深度监控与分析：利用 JavaAgent，可以实时捕获应用性能指标、内存使用情况和线程管理数据。 ④实时智能数据采集：JavaAgent 的动态拦截功能实现了全方位、实时的数据采集，使其成为实现安全审计与合规性监测的理想工具。 ⑤跨平台与高可移植性：基于 Java 生态的跨平台特性，JavaAgent 可以在不同的操作系统、虚拟化环境及硬件环境中稳定运行。 ⑥定制化数据采样策略：提供可配置的定制化数据采样策略，用户可以根据不同的业务需求和系统负载灵活选择采样频率。 ⑦低开销与高效性：Agent 精心优化了数据采集过程，确保在不影响应用性能的前提下高效运行。 ⑧精准的反序列化技术：数据采集过程中将用快速反	自主研发	应用于医保、财政等行业，如业务审计、接口检测等产品的数据采集

序号	技术名称	技术特色	技术来源	技术应用情况
		序列化技术将原始数据转换为标准的数据格式，同时在反序列化过程中清洗掉不需要的额外数据或脏数据。		
4	智能知识库	①运维审计数据标准化处理：通过统一的数据清洗与预处理流程，对多源数据进行噪声过滤、异常检测和格式统一化处理，确保输入数据的高质量和一致性。 ②日志归一化处理：该技术致力于将不同系统和协议下生成的日志数据进行归一化处理，通过建立统一的日志格式转换模型，实现多样化日志数据的无缝集成。 ③知识图谱构建与应用：基于归一化处理后的日志数据，运用场景化建模技术，构建高度精确的运维知识图谱。 ④数据场景化建模：该技术通过深入分析和建模运维审计日志，重构运维流程和操作场景。通过将实际操作数据转化为场景模型，能够精确还原运维过程中各个环节的操作步骤和决策过程。	自主研发	应用于系统运行监测与运维管理项目
5	数据库管控	①细粒度权限管理：基于 RBAC 为用户授予最小化访问权限，系统能够对各类对象（如表、列、行、视图等）实现细致的访问控制。 ②实时审计与多维度监控：系统通过协议解析技术实时记录并监控所有数据库（支持达梦、人大金仓、南大通用、MySQL、Oracle、postgresql、SQLSERVER）运维操作日志，实现命令级别操作审计，特别关注对敏感数据的访问与修改行为。 ③动态数据脱敏：系统在数据查询时，根据用户权限对敏感数据进行动态脱敏或模糊处理，确保数据隐私的同时，提高数据使用的灵活性。 ④异常检测与自动响应：系统基于预定义规则以及机器学习模型，能够自动识别并检测异常的操作行为，如频繁的高权限访问或数据导出等。	自主研发	应用于系统运行监测与运维管理项目
6	大语言模型	①智能操作建议：在运维过程中，本产品通过智能算法自动建议适当的操作命令和配置，从而提高运维效率并减少错误操作。 ②自动错误修复：当系统检测到操作错误或配置问题时，能够自动生成修复建议，并引导用户进行相应的修复操作，降低人为失误的概率并提升系统稳定性。 ③日志数据自动解析：利用高级分析算法，本产品能对大量日志数据进行自动解析，提取关键事件和异常行为，并生成简明的报告或摘要，便于运维人员迅速掌握系统状态。 ④预测性维护：通过对历史日志的深入分析，本产品可以预测潜在的系统问题，并建议相应的维护措施，帮助	自主研发	应用于系统运行监测与运维管理项目

序号	技术名称	技术特色	技术来源	技术应用情况
		提前制定维护计划，减少故障发生的可能性。 ⑤自动问题诊断与解决方案：系统能够自动分析工单中的问题描述，诊断常见故障并生成可能的解决方案，大幅度减少问题解决时间，提高工单处理效率。 ⑥工单自动审批：通过机器学习对历史审批数据进行分析和学习，根据审批人员审批习惯向用户提供审批建议，简化了审批流程，提高了工单处理的响应速度。		
7	风险驱动的行为分析与控制	①多源数据融合技术：该技术通过整合来自不同来源的多样化数据，形成统一的数据视图。 ②行为基线建立技术：该技术基于历史数据构建用户行为的正常基准，通过对比实时行为与历史基准，建立起正常行为模式，识别风险模式和发展趋势。 ③风险指标定义与评估：构建全面的风险指标体系，涵盖关键资产、操作流程和潜在威胁，实现对运维环境中各类风险的准确评估和量化。 ④异常检测算法：本技术结合统计学和机器学习方法，实现了智能化的风险阈值设定，根据不同业务需求和风险级别灵活调整触发预警的阈值。通过自适应的学习算法，能够实时分析数据并检测潜在的异常活动。 ⑤实时风险预警发布与通知：该技术通过构建高效的预警发布机制，在检测到异常行为后，确保能够即时生成并推送预警通知。	自主研发	应用于医保、财政等行业，如可视化审计和虚拟化运维
8	基于物联网的粮库出入库管理方法与业务监管预警技术	应用于物流仓储关键环节出入库业务监管，通过采用物联网、智能视频分析、移动应用等技术手段，分析装粮或卸粮的重量、质量等信息，将汽车衡测得的重量实际值与大数据分析得到的第一重量估计值进行比较，如果两值不同，必然有一个环节出现异常，此时发出报警提示，使粮库管理人员及上级监管部门能够及时发现运粮车辆出入粮库的异常情况，从而实现对全程监管运粮车辆装粮和卸粮过程，改人防为技防，不仅节约人力，更大的避免了库点人员与运粮人员里外勾结的情况。	自主研发	应用于粮食行业，如智慧粮库
9	基于人工智能的储备粮多源异构数据智能挖掘分析与辅助决策	针对粮仓内外的温度、湿度、距离、压力传感器，红外、高清摄像头、拾音器等多种设备采集到的数据，研究粮仓实时状态的文本、图像、声音、视频等多模态数据融合，通过机器学习、深度学习等建模，实现在粮食储藏全过程中对粮情变化的实时检测、对粮情数据进行分析与预测、对异常粮情进行预警预报，为科学及安全储粮提供技术保证和科学依据。	自主研发	应用于粮食行业，如智慧粮库
10	基于知识推理的粮储细粒度	利用粮仓内外高清图像，构建仓储精细化图像、视频数据集，基于深度学习方法，研究图像内的细粒度实体以及实体之间的交互关系抽取算法，对通过图像、视频、	自主研发	应用于粮食行业，如智

序号	技术名称	技术特色	技术来源	技术应用情况
	风险识别技术	传感器等获取的数据进行抽取，利用实体抽取模型获取诸如储粮的名称、品种，粮堆的温湿度、压强，烟雾传感器的烟雾浓度信息等，利用关系抽取模型获取实体与实体、实体与属性之间的非时空关系，以及诸如人员与粮堆间的位置等时空关系。完成粮储实体之间的约束，构建面向粮储业务风险识别推理模型，通过深度学习计算，获得细粒度风险对象识别结果，从而完成粮储现场细粒度风险的推理。		慧粮库

3、区域拓展情况

近年来，为提高疆外市场拓展能力，公司成立深圳中天、收购中天鹰眼，并在北京、深圳、成都、长沙等地配备了经验丰富的市场营销管理团队，重视疆外招标信息的获取，支撑全国化的布局。同时，随着公司在粮食、医保等领域行业经验和市场口碑的不断提升，公司将以此为抓手，逐步提升全国市场份额。

4、客户拓展能力及手段

公司主要面向政府机关、大型企事业单位等客户，致力于智慧城市、信息安全、数字政府等信息化系统的项目建设和运维服务等。信息化系统建设项目投资规模相对较大，且项目建成后可连续使用年限较长，故客户短期内不会有同类的采购需求。因此，公司针对新老客户制定了不同的获客策略：

（1）针对老客户：持续为客户提供项目建成后的运维服务，并积极探索、获取客户其他业务类型或同类单位的信息化建设需求；

（2）针对新客户：随着政法类行业项目的建设放缓，公司将进一步把业务重心放到具有较大市场前景的粮食和医保领域。①在粮食领域，目前公司已成功实施多个标杆项目，形成多项自主产品，具备良好的市场口碑。新疆作为我国粮食重地，粮库建设和智能化改造需求旺盛，公司将积极通过互联网信息平台、客户推荐、合作伙伴告知等多种渠道获取项目需求信息，拓展公司获客来源；②在医保领域，公司主要从事医保数据监管业务。随着全国统一医保信息平台建设完成，我国医保信息化发展进入新阶段，公司积极响应国家医保数据“两结合三赋能”政策要求，把握医保“数据要素×”发展机遇，凭借在数据安全、数据治理、数据应用领域的技术优势和业务沉淀，采取从省、市医保信息平台到定点医院、

定点药店的获客策略，实现数据监管到数据服务的全面覆盖，以进一步提升公司获客来源。③公司依托自身领先的技术服务能力，已陆续获得华为数通和安全认证服务合作三钻认证服务商、五钻认证服务商等资质，报告期内，公司加强与华为新疆代表处的合作关系，通过华为的推介，承接了一系列实施周期短、硬件占比较高的信息化系统集成项目，且该类项目客户回款及时。未来，公司将进一步加强与华为之间的合作关系，进一步扩大公司业务规模。

5、项目建设及使用周期

公司是一家专业的行业综合解决方案提供商，主营业务是为智慧城市、信息安全、数字政府等领域提供信息化系统集成、软件产品销售及行业解决方案和专业化服务。受项目内容、项目大小及复杂程度，以及客户整体工作安排、工期要求、调试验收条件、审批流程等多种因素影响，不同项目自开始至完成验收的周期往往存在较大差异，公司项目建设周期一般在1年以内，少量大型项目在1年以上。

信息化系统集成及行业解决方案项目一般具有较长的运维周期，通常为1至5年，运维服务包括系统运维、故障修复、升级优化。公司与老客户保持着良好的合作关系，并获得用户的一致好评，市场认可度较高，进一步增强了公司运维服务业务的粘性。

6、新老客户比例、产品复购率

新老客户比例、产品复购率具体情况参见本问询函回复之“第五问、关于主要客户及供应商”之“二、报告期各期客户数量及变化情况、客均销售金额、老客户复购金额及占比，结合行业发展前景、公司技术、区域拓展情况、客户拓展能力及手段、项目建设及使用周期、新老客户比例、产品复购率等进一步说明公司是否具备持续稳定获客能力”之“（一）报告期各期客户数量及变化情况、客均销售金额、老客户复购金额及占比、新老客户比例、产品复购率情况”。

综上，公司行业发展前景良好，始终坚持技术创新，核心技术紧贴市场需求，具备在全国布局的业务能力；同时，公司基于发展战略，根据业务模式针对新老客户制定了针对性的获客策略，公司获客来源稳定、获客手段丰富，具备持续稳

定的获客能力。

四、报告期内前十大项目的具体情况，包括但不限于客户名称、项目名称、内容、金额、占比

报告期各期前十大项目具体情况如下：

单位：万元

报告期	序号	项目名称	客户名称	内容	销售收入	占比
2024 年 度	1	新疆乌鲁木齐市级***信息化综合应用项目	中国移动通信集团有限公司	软件产品销售及行业解决方案	2,067.99	8.76%
	2	库车市固定式交通设备建设项目	沙雅县振兴信息技术有限责任公司	信息化系统集成	1,899.66	8.04%
	3	兵团应急指挥能力提升项目	新疆图奥科技有限公司	信息化系统集成	1,769.94	7.49%
	4	自治区本级政府购买云网资源服务项目	中国电信集团有限公司	信息化系统集成	1,459.69	6.18%
	5	1121 新疆联通公司云平台项目	新疆云睿信息技术有限公司	信息化系统集成	1,150.66	4.87%
	6	2023 年库车平安城市八期建设采购项目	中国联合网络通信集团有限公司	信息化系统集成	1,070.80	4.53%
	7	阿克苏南工业园区（开发区）智慧化管理（交通安全）配套设施建设项目	阿克苏云上数字集团有限责任公司	信息化系统集成	893.36	3.78%
	8	ZZB 远程党员教育项目	数字新疆产业投资（集团）有限公司	信息化系统集成	832.69	3.53%
	9	第七师胡杨河市新建 5 万吨原粮储备库项目	新疆农垦现代农业产业化发展集团有限公司	信息化系统集成	795.27	3.37%
	10	新疆生产建设兵团疾病预防控制中心	新疆生产建设兵团疾病预防控制中心	信息化系统集成	779.46	3.30%
	小计	-	-	-	12,719.52	53.85%

2023 年 度	1	阿克苏市 2022 年视频监控智能应用项目	阿克苏云上数字集团有限责任公司	信息化系统集成	1,984.98	17.45%
	2	市 FKWW 指挥部驻地安防升级改造工程信息化建设	中国移动通信集团有限公司	信息化系统集成	707.92	6.22%
	3	阿克陶县农村办证大厅延伸建设项目	阿克陶县人民政府办公室	信息化系统集成	630.38	5.54%
	4	山东省消防救援总队 2022 年装备部门集中采购项目二烟台市消防救援支队	山东省消防救援总队	信息化系统集成	629.41	5.53%
	5	沙雅县结构化摄像机利旧更换项目	沙雅县公安局	信息化系统集成	527.56	4.64%
	6	多模态场景多目标检测与跟踪、异常行为识别技术开发	银江技术股份有限公司	技术服务	360.38	3.17%
	7	昌吉州中医医院网络配套硬件设备采购项目（第二包）	昌吉回族自治州中医医院	信息化系统集成	354.12	3.11%
	8	沙雅县公安局视频专网监控维保服务采购项目 4925 路	沙雅县公安局	运维服务	333.96	2.94%
	9	阿克苏市拜城县视频结构化改造项目	阿克苏云上数字集团有限责任公司	信息化系统集成	319.19	2.81%
	10	昌吉职业技术学院 2022 年职业教育建设项目	昌吉职业技术学院	信息化系统集成	265.60	2.34%
	小计	-	-	-	6,113.50	53.75%

由上，报告期各期前十大项目的合计收入分别为 6,113.50 万元和 12,719.52 万元，占各期营业收入的比例分别为 53.75%和 53.85%。

五、结合公司主营业务、主要产品应用领域及使用周期、新疆当地相关行业发展情况及业务容量等说明公司经营区域集中的合理性、经营的可持续性、后续拟采取的有效应对措施；

（一）公司经营区域集中的原因及合理性

1、新疆智慧城市基础设施建设薄弱，智慧城市建设需求较大

近年来，政府对智慧城市行业及其上下游产业的不断支持，国务院、发改委及各主管部门相继出台的一系列行业发展政策、规划、指导意见，推动了智慧城市行业的快速发展，公司具备良好的经营环境和发展机遇。

2015 年，《新疆维吾尔自治区政府工作报告》明确提出，抓好云计算数据中心、亚欧信息高速公路和国内传输通道、乌鲁木齐区域性国际进出口局及智慧城市建设。

2018 年，在《新疆维吾尔自治区政府工作报告》中，新疆提出稳步加强信息通信建设。实施“互联网+”行动计划和宽带新疆战略，推动信息化与新型工业化、新型城镇化、基础设施和社会管理服务现代化融合发展，推动云计算、大数据、物联网、人工智能等信息技术在各领域的应用，推进新型智慧城市建设和光纤进村工程。

2020 年，《新疆维吾尔自治区智慧社区（小区）建设技术导则（试行）》发布，明确提出为加快推进智慧城市建设，打造以街道、社区（小区）为载体的智慧城市建设单元，加大推进 5G 互联网社区（小区）的融合应用，加快推进智慧社区（小区）建设工作。

2022 年，新疆维吾尔自治区党委办公厅、人民政府办公厅印发《自治区数字政府改革建设方案》，该方案旨在全面推进自治区数字政府建设，加快构建“数智化”数字政府，促进政府职能转变，提高政府服务效能，助推营商环境优化，提升治理体系和治理能力水平。方案提出了全区一体协同推进数字政府改革、完善制度规范、创新管理模式、保障建设经费等实施步骤。

受益于国家相关政策和地方战略规划的支持，新疆地区智慧城市投资力度逐步加大，为公司发展提供了良好的经营环境和发展机遇。

2、公司深耕新疆市场多年，积累了良好的客户资源

公司在新疆市场深耕多年，对新疆市场需求具有较深刻的理解，公司所处行业的客户需求个性化定制程度高，公司深耕市场的经验能够帮助公司迅速发现并响应客户需求。同时，公司始终重视项目实施过程的质量控制和管理，逐渐获得了政府部门、大型企事业单位等行业内优质客户的认可，公司长期客户包括沙雅

县公安局、中国移动、中国联通等，已积累了较多的成功项目案例。近年来，公司多项研发成果经新疆维吾尔自治区软件行业协会组织鉴定达到国际先进、国内领先水平，并荣获多项奖项。目前公司在新疆具有一定的影响力和口碑，成功的项目案例和良好的用户反馈使得公司在新疆地区积累了丰富的客户资源，项目数量较多。

3、智慧城市等行业通常具有一定的区域性

智慧城市是将新一代信息技术充分运用在城市各行各业，实现信息化、工业化与城镇化深度融合。目前国内各地区智慧城市建设发展迅速，但由于各地地理、人文环境不同，智慧城市建设需求存在一定的差异，软硬件缺乏统一适用的标准，存在不同厂商软硬件兼容性较差的问题，而同一区域内的厂商通常已完成兼容性的改进，具备一定的先发优势。同时，由于相关项目建设需要经过调研、设计、施工的完整过程，而项目建设通常周期较短，要求建设施工时效性强、建设强度大，同时项目实施过程中需要根据现场情况对方案进行调整改进，对企业服务的及时性具有较高要求，因此疆内企业由于距离较近，业务支持人员到场响应速度较快，具备一定的服务优势。当地企业在本地项目经验、客户资源积累、市场知名度等方面具备区域性影响力和先发优势。以上行业特点均导致智慧城市行业形成了一定的区域性特点。

同行业可比公司中，申报期最后两年均存在区域收入较为集中的情况，具体如下：

可比公司	注册地	主营区域	主营区域营收占比	
			申报期倒数第一年	申报期倒数第二年
熙菱信息	新疆	新疆	70.13%	80.64%
华是科技	浙江	浙江	86.48%	86.87%
致群股份	山东	山东	99.83%	99.41%
良安科技	北京	华北	42.24%	58.24%
云眼视界	江西	江西	98.79%	96.24%
乾坤信息	新疆	新疆	88.90%	82.54%

数据来源：各公司公开披露的招股书、公转书等

申报期最后两年，同行业可比公司营业收入区域性集中特点比较明显，公司业务收入主要集中在新疆地区符合实际情况，与同行业可比公司相比不存在明显差异。

综上，公司业务集中在新疆市场主要是由于新疆地区智慧城市建设需求较大、公司在发展过程中积累了良好的疆内客户资源、智慧城市行业发展特性等，与同行业可比公司区域集中度较高的特征一致，具备合理性。

（二）区域集中对公司可持续经营能力的影响

1、新疆加快发展数字经济，智慧城市建设需求空间广阔

二十届三中全会提出“打造具有国际竞争力的数字产业集群”“促进平台经济创新发展”“发展产业互联网平台”等要求，为数字经济发展指明了下一阶段的方向。2023、2024 年，新疆政府工作报告也明确提出“加快发展数字经济，促进数字经济和实体经济深度融合”。在各级党委、政府的大力推动下，加快数字经济发展已成为“数字新疆”建设的重要内容和发展方向。

随着城市全域数字化转型的深入推进，以及城市公共数据要素开发利用加速，中国智慧城市发展将迈入新阶段。智慧城市建设作为“数字中国”建设的重要载体，已经进入到了从以建设为主向建设与运营并重的关键时期；数字技术快速发展提升了城市智慧化发展能级，人工智能等新技术也推动了智慧城市向更加“智能化”发展。

根据新疆数字经济研究院发布的《新疆数字经济发展研究报告（2023）》，新疆数字经济总量快速增长，但当前仍存在新型数字基础设施建设薄弱、数字经济人才短缺、数字经济发展水平低、发展不平衡等问题，未来仍存在较大发展空间。

2、新疆财政预算和财政支出情况及对公司业务的影响

2021 年至 2023 年，新疆在各个领域的信息化建设投入情况如下：

单位：万元

项目		2023 决算	2022 决算	2021 决算
信息化建设投入	一般公共服务支出	6,695.00	7,051.00	10,125.00
	公共安全支出	79,666.00	42,460.00	19,856.00

项目		2023 决算	2022 决算	2021 决算
	社会保障和就业支出	2,220.00	630.00	429.00
	卫生健康支出	11,433.00	10,027.00	13,196.00
	交通运输支出	3,181.00	2,085.00	3,683.00
	合计	103,195.00	62,253.00	47,289.00

数据来源：根据《2021 年度新疆维吾尔自治区一般公共预算支出表》、《2022 年度新疆维吾尔自治区一般公共预算支出表》及《2023 年度新疆维吾尔自治区一般公共预算支出表》整理所得

结合近些年新疆在各个领域信息化建设的财政支出数据可得，新疆对各个领域的信息化建设支出总体呈现上升的趋势。随着信息技术快速迭代升级，各领域信息化管理系统也处于持续升级的状态，相关信息化投入力度也逐步提高。在政府持续加大各领域信息化建设投入的背景下，公司相关业务容量有望稳步增长。

综上，公司作为一家深耕新疆市场多年的行业信息数据应用解决方案提供商，主要面向政府机关、大型企事业单位等客户承接智慧城市、信息安全、数字政府等信息化系统的项目建设，公司业务契合新疆在数字经济领域的政策发力方向，符合新疆在各领域进行信息化建设的财政投入，因此公司业务存在一定的区域集中特征不会对公司持续经营能力带来重大不利影响。

（三）公司拟采取的有效措施

1、巩固现有区域优势，服务公司战略重心

经过多年的积淀和发展，公司在新疆地区已具备领先的行业地位和丰富的行业经验，具有较高的区域服务优势。目前，在保障国家粮食安全等背景下，新疆正在加大“粮安工程”粮库智能化升级改造项目建设，公司将凭借自研的多项智慧粮库成果及丰富的项目经验，进一步推动新疆粮食产业链供应链升级，高质量保障全区乃至全国的粮食供应安全。此外，国家级医保平台已经完成基础建设，全国省级平台也相继完成并陆续验收，医保信息化建设正进入了深化应用、运维阶段，未来数据治理和公共服务与增值模块的需求将会成为市场规模增长的持续动力。为布局医保数据监管行业，公司于 2023 年收购中天鹰眼，其深耕的医保、财政等行业的安全审计产品业务将进一步丰富公司产品体系、优化公司战略布局，为医保基金安全运行保驾护航。

综上，公司在巩固好新疆区域服务优势的基础上，将把业务重心逐渐转移至具有较大市场前景的粮食和医保行业，将业务链条从政府端拓展延伸至企业端，不断提升公司收入质量和盈利能力。

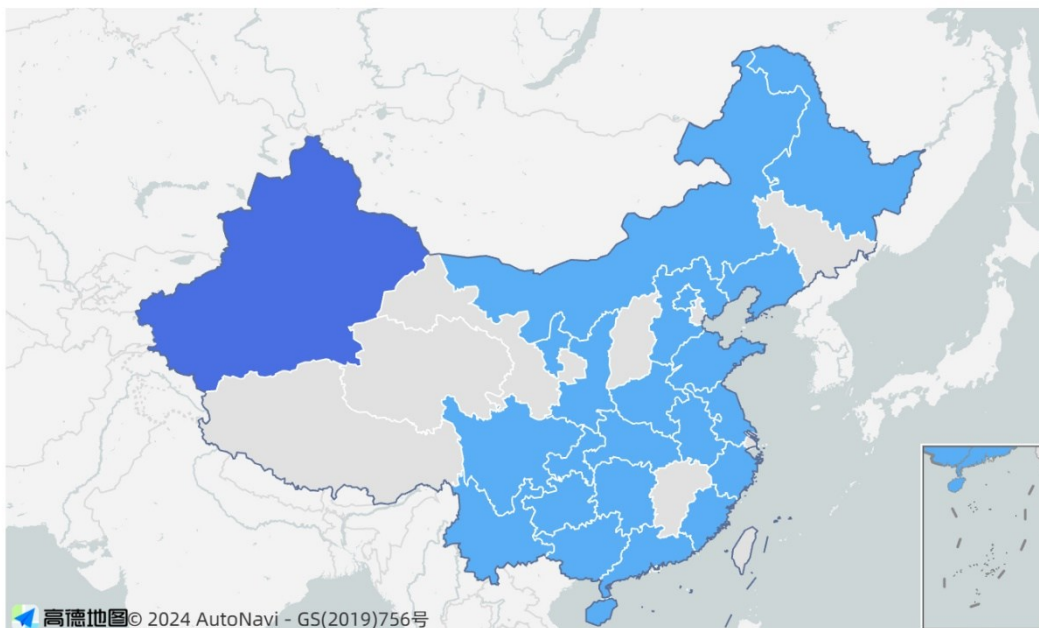
2、提升公司技术优势，加强公司技术储备

公司深耕智慧城市、信息安全、数字政府等信息化系统集成和专业化服务等，在公安、交通、政法、粮食等细分领域，积累了丰富的项目经验和核心技术，并将其拓展至其他领域，形成了一定的技术优势。2023年3月，公司“中天乾坤智慧边防管理系统 V1.0”项目通过新疆维吾尔自治区软件行业协会组织的科技成果鉴定，“总体技术达到国内领先水平”，项目荣获自治区数字科技进步三等奖，并且通过了新疆维吾尔自治区“首版次”产品认定，同年被列入自治区重点研发计划。2024年8月，公司“面向储备粮动态监管的智慧粮库管理平台”经新疆维吾尔自治区软件行业协会组织的科技成果评价，评定为“该成果总体国际先进水平”。2024年9月，公司“面向储备粮动态监管的智慧粮库关键技术研究与应用”项目获得新疆维吾尔自治区数字化科学技术进步一等奖。公司将持续提升综合实力和扩展业务范围，加快科技成果转化和推广应用，根据各地的项目特点和客户需求针对性的增强公司开拓全国市场的技术储备。

3、积极拓展疆外市场，提升全国市场份额

近年来，为提高疆外市场拓展能力，公司成立深圳中天、收购中天鹰眼，并在北京、深圳、成都、长沙等地配备了经验丰富的市场营销管理团队，重视疆外招标信息的获取，支撑全国化的布局。同时，随着公司在粮食、医保等领域行业经验和市场口碑的不断提升，公司将以此为抓手，逐步提升全国市场份额。

公司业务版图



注：根据客户注册地统计

综上，为进一步拓展业务区域，公司将在巩固现有区域优势的基础上，持续加大技术研发，提升技术优势，组建疆外营销团队，积极进行业务拓展。后续随着越来越多疆外项目的实施落地，公司在疆外的市场口碑和开拓能力将得到进一步提升。

六、服务成本列支的具体内容，结合公司核心技术、业务流程等详细说明采购服务成本的必要性和合理性，相关采购核算是否准确、列支是否真实

（一）服务成本列支的具体内容包括

公司采购的服务主要包括劳务外包服务与技术服务。其中，劳务外包服务主要为项目现场的挖沟、立柱、布线、掩埋以及隐蔽工程等劳务工作；技术服务主要为功能化子版块软件的设计、开发、外部平台对接、调试、测试、运行等技术支持。

（二）结合公司核心技术、业务流程等详细说明采购服务成本的必要性和合理性

公司核心业务为信息化系统集成业务，基于自身优良的软件开发、产业链资

源整合、整体解决方案等能力，为客户提供包含技术咨询、软件定制开发、物料采购、项目实施等各项内容的一体化综合服务。在项目执行过程中，为节约成本、提升效率，公司将部分非核心技术软件类产品的开发、测试等工作委托给第三方技术服务机构进行，将部分简单劳务委托给第三方劳务公司进行，符合经济效益原则，具有必要性和合理性。具体分析如下：

1、公司采购劳务服务的必要性和合理性

公司劳务外包的主要工序为项目施工现场的挖沟、立柱等体力性的劳动，该部分工序技术附加值低、可替代性较强，主要耗费人力，不涉及大型生产设备等资本性投入。公司出于经济效益的考虑，将该部分工序进行外包，符合经济效益原则，具有必要性和合理性。

2、公司采购技术服务的必要性和合理性

为节约成本、提高效率，公司将部分非核心技术软件类产品的开发、测试等工作委托给第三方技术服务机构进行，具有必要性和合理性：

（1）在工期紧张或阶段性、偶发性需求增加时，公司对外采购技术服务有助于提高经营效率，降低人员闲置成本；

（2）公司将非核心技术服务委托给第三方机构进行，有利于公司技术人员聚焦核心业务，提高客户满意度；

（3）公司客户分散程度较高且部分项目需要技术人员长期驻场，公司适时向具有地理优势的本地供应商采购不涉及公司核心业务的技术服务，有助于公司控制成本，提高客户满意度。

（三）相关采购核算是否准确、列支是否真实

1、服务采购的内部控制

公司服务采购的内部控制流程完善，核算真实、准确，具体如下：

流程	具体内容
制定预算	在项目招投标过程中，公司制定项目的成本预算，确定项目所需要软硬件设备、人工、外部采购等明细项目的预算成本金额

流程	具体内容
签订合同	在项目中标签署相关销售合同后，根据销售合同条款以及项目预算内容，公司与具有资质和能力的供应商谈判、签订相关的采购协议
过程跟踪	在供应商提供服务的过程中，公司及时跟踪、检测相关服务的进度、工作数量、质量等
验收结算	根据采购协议约定的验收、结算条款，公司对服务执行验收、结算程序
财务核算	公司根据采购合同、签收单、验收单、结算单等确认相关的入账金额，并与相关预算数据、发票、付款数据等进行核对，保证了公司服务成本的准确性和真实性

2、主办券商及会计师的核查情况

针对公司服务采购成本的真实性和准确性，主办券商及申报会计师执行了以下程序：

（1）访谈公司采购负责人，了解公司的采购模式（包括服务采购）、整体采购情况以及公司的采购体系、部门设置情况；

（2）访谈服务采购负责人，了解公司供应商选择标准及方式；通过企查查等网站核实主要供应商基本信息；查阅公司主要服务供应商的采购合同，了解公司与上述供应商的合作内容、定价方式等；

（3）查阅公司采购管理制度，了解公司服务采购流程，检查服务采购合同/订单、验收确认单、发票及付款凭证，核查服务采购的真实性；

（4）取得公司服务采购明细，分析报告期内各类技术服务采购和劳务服务金额及占比变化的原因及合理性；

（5）对公司主要服务供应商进行函证；

（6）获取公司的收入成本明细表，统计分析不同类别销售项目毛利率变动情况，与可比公司毛利率对比情况，并分析成本中技术服务、劳务服务波动原因；

（7）访谈公司销售、工程、技术部门相关负责人，了解并分析影响公司项目毛利率的因素，结合不同类型项目特点和应用领域、市场竞争状况、技术领先程度、成本构成等了解公司细分产品之间毛利率差异较大的原因并分析其合理性。

通过以上核查程序，主办券商及会计师认为公司服务成本的核算真实、准确。

七、列表梳理公司主要客户及供应商中成立时间较短即与公司开展合作、注册资本较少、未缴足，参保人数较少的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，公司与众多规模较小客户和供应商开展大额合作的商业合理性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响

（一）主要客户情况

报告期各期，公司前五大客户的基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	开始合作时间	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	实际控制人/经营者	参保人数	经营规模	是否具备经营资质
1	中国联合网络通信集团有限公司	1994/6/18	2023 年	10,481,552	10,481,552	国务院国有资产监督管理委员会	22833	3000 亿元-4000 亿元	是
2	沙雅县公安局	2017/7/10	2015 年	-	-	沙雅县公安局	-	-	是
3	阿克苏云上数字集团有限责任公司	2021/9/18	2022 年	10,000	7,900	新疆维吾尔自治区阿克苏地区国有资产监督管理委员会	27	1 亿元-1.5 亿元	是
4	山东省消防救援总队	-	2022 年	-	-	-	-	-	是
5	中国移动通信集团有限公司	1999/7/22	2021 年	30,000,000	30,000,000	国务院国有资产监督管理委员会	5172	0.7 万亿元-1 万亿元	是
6	阿克陶县人民政府办公室	-	2022 年	-	-	-	-	-	是
7	中国电信集团有限公司	1995/04/27	2022 年	21,310,000	21,310,000	国务院国有资产监督管理委员会	23625	0.5 万亿元-1 万亿元	是
8	新疆图奥科技有限公司	2019/12/18	2024 年	500	40	李燕	5	-	是

注：上表信息根据访谈、天眼查等网络核查方式获取。

报告期内，公司前五大客户大部分为政府部门、事业单位、国有公司、上市公司等，该类客户经营规模较大，公司治理规范，公司通过招投标、商业谈判等形式与上述客户进行合作，具有合理的商业背景。

报告期内，公司前五大客户中，仅有新疆图奥科技有限公司（以下简称“新疆图奥”）存在注册资本、经营规模较小的情形，具体如下：

公司名称	合作背景及合理性
新疆图奥科技有限公司	新疆图奥作为系统集成商，主要从事信息化项目集成服务，2024 年度，新疆图奥中标“新疆生产建设兵团自然灾害应急能力提升工程预警指挥项目”，其基于项目情况向公司采购部分硬件设备及相应的调试服务，具有真实的商业合作背景。

综上所述，公司与主要客户合作具备真实的商业背景及合理性，公司与其开展合作不存在实质性障碍，不会对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。

（二）主要供应商情况

报告期各期，公司前五大供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	开始合作时间	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	实际控制人/ 经营者	参保人数 (天眼查)	实际人数	经营规模	是否具备经营 资质
1	联强国际贸易(中国)有限公司	2005/11/25	2011 年	46300 万美元	32800 万美元	联强国际 (中国) 投资有限公司	166	166	约 8 亿元	是
2	中建材信息技术股份有限公司	2005/4/22	2014 年	14,936.00	14,936.00	中建材智慧 物联有限公司	1041	1041	约 190 亿元	是
3	中电京信智能科技（深圳）有限公司	2023/7/24	2023 年	1,000.00	1,000.00	中电工业互 联网有限公司	0	12	约 0.2 亿元	是
4	新疆中海聚仁信息科技有限公司	2018/3/2	2018 年	500.00	40.00	罗守弟	5	5	约 0.18 亿元	是
5	中国移动通信集团有限公司	1999/7/22	2022 年	30,000,000.00	30,000,000.00	国务院国有 资产监督管理 委员会	5172	5172	0.7 万亿元-1 万亿元	是
6	阿克苏云上数字集团有限责任公司	2021/9/18	2023 年	10,000.00	7,900.00	新疆维吾尔 自治区阿克苏 地区国有资 产监督管理 委员会	27	27	约 1.5 亿元	是
7	新疆博灵科技有限公司	2023/12/15	2024 年	1,000.00	1,000.00	陈伟英	0	9	约 0.2 亿元	是

序号	供应商名称	成立时间	开始合作时间	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	实际控制人/ 经营者	参保人数 (天眼查)	实际人数	经营规模	是否具备经营 资质
8	深圳市引航信息技术有限公司	2005/3/4	2024 年	1,188.00	508.00	张琴	49	50	约 3 亿元	是
9	新疆讯皓信息技术有限公司	2022/3/15	2023 年	300.00	300.00	潘亚方	7	20	约 0.08 亿元	是

注：上表信息根据访谈、天眼查等网络核查方式获取。

报告期内，公司前五大供应商主要为大型外企、国有公司、上市公司等，该类供应商经营规模较大，公司治理规范，公司主要通过商业谈判的形式与上述供应商进行合作，具有合理的商业背景。

报告期内，公司前五大供应商中，仅有**四家**民营公司存在注册资本、经营规模较小的情形，具体如下：

公司名称	合作背景及合理性
新疆中海聚仁信息科技有限公司	为华为产品代理商，主要向公司销售华为牌交换机、光模块等产品，其经营对人员和资金规模需求相对较少，目前已实缴出资 40 万元，能够满足日常经营需求。公司基于价格、账期合适等考虑，与新疆中海聚仁信息科技有限公司建立合作关系，具有正常合作的商业背景。
新疆博灵科技有限公司	为华为产品代理商，主要向公司销售华为终端产品，其经营对人员和资金规模需求相对较少。公司基于价格、账期合适等考虑，与其建立合作关系，具有正常合作的商业背景。
深圳市引航信息技术有限公司	为华为产品代理商，主要向公司销售华为牌交换机、存储设备等产品，其经营对人员和资金规模需求相对较少。公司在拓展深圳当地业务时，基于价格、账期合适等考虑，与其建立合作关系，具有正常合作的商业背景。
新疆讯皓信息技术有限公司	主要在阿勒泰地区从事弱电产品销售等业务，公司在拓展阿勒泰当地业务过程中，基于价格、运输便利性等因素考虑，与其建立合作关系，具有正常合作的商业背景。

公司向上述供应商主要采购交换机、存储设备等系统集成设备，该类产品市场供应充足，公司根据产品质量、价格、实施便捷、沟通成本等，择优选择合适的供应商进行采购；同时，公司与上述供应商的历史交易记录表明，双方履约情况良好，合作稳定，未发生重大违约。因此，公司与上述供应商开展合作具有商业合理性，对公司持续稳定经营不存在潜在不利影响。

八、公司众多客商重合的具体原因及合理性、收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况、采购及销售真实性、是否存在虚增收入的情形；公司是否存在客户指定供应商情形，是否为实质委托加工（开发），采用总额法确认收入是否符合《企业会计准则》规定

（一）公司众多客商重合的具体原因及合理性、收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况、采购及销售真实性、是否存在虚增收入的情形

1、公司众多客商重合的具体原因及合理性

报告期内，公司存在的主要供应商和客户重叠情况如下：

单位：万元

客户/ 供应商	类型	2024 年度	2023 年度	销售/采购产品	备注
中国联合网络通信集团有限公司	采购	-	273.43	通讯链路	公司与中国联通之间的销售、采购业务发生在中国联通下属不同主体之间，不存在联通下属单一主体既是供应商又是客户的情况；公司向联通采购材料未用于对联通销售的项目
	销售	2,388.70	82.64	安防交通建设系统、应用平台系统服务、内网及专网设备升级改造服务等	
中国移动通信集团有限公司	采购	7.37	374.04	数据专线传输	公司和中国移动之间的销售、采购业务发生在中国移动下属不同主体之间，不存在中国移动下属单一主体既是供应商又是客户的情况；公司向移动采购的服务未用于对移动销售的项目
	销售	2,542.01	707.92	安防升级改造工程项目信息系统、信息安全设备升级改造服务模块等	
阿克苏云上数字集团有限责任公司	采购	376.74	364.96	安装集成服务费	采购的服务未用于对该公司的销售项目
	销售	1,037.77	2,402.24	视频监控智能应用系统及运维服务、视频管理系统、智能分析系统、数据库开发、分中心综合平台软件	
沙雅县振兴信息技术有限责任公司	采购	281.45	241.98	现场工程施工	沙雅振兴和新疆乾坤下属不同主体之间分别发生销售和采购业务；公司向沙雅振兴采购的服务未用于对该公司的销售项目
	销售	1,070.80	-	交通信号灯、卡口抓拍单元、摄像机、服务器、移动应用APP 软件实战应用建设、应用体系建设及运维服务	
新疆八达科技发展有限公司	采购	46.79	-	便携式移动电源、CVR 录像存储服务器等	采购的设备未用于对该公司的销售项目
	销售	9.61	207.45	粮库智能出入库系统、智能安防系统、粮情测库系统、机房系统、粮库智能	

客户/ 供应商	类型	2024 年度	2023 年度	销售/采购产品	备注
				化系统运行维护服务等	
郑州贝博电子股份有限公司	采购	179.10	77.97	温湿度传感器、保温管路系统等、环流保温风机、移动式磷化氢报警仪	采购的设备未用于对该公司的销售项目
	销售	55.75	63.52	智能粮库软件	
固平信息安全技术有限公司	采购	12.36	9.43	网络安全服务	固平信息和新疆乾坤下属不同主体之间分别发生销售和采购业务；公司向固平信息采购的服务未用于对该公司的销售项目
	销售	17.92	4.58	安全等级保护服务、等保测评服务、粮库技术服务	
新疆正阳信息技术有限公司	采购	75.28	28.5	客户端软件、电子文件**标志管理系统等	采购的软件未用于对该公司的销售项目
	销售	-	13.27	信息化平台改造	
数字新疆产业投资（集团）有限公司	采购	269.30	-	软件及安装调试费等	采购的服务未用于对该公司的销售项目
	销售	858.44	-	服务器、光模块等	
新疆亿网科技有限责任公司	采购	217.49	-	技术服务等	采购的服务未用于对该公司的销售项目
	销售	18.66	234.68	服务器、空调、操作系统等	
新疆云睿信息技术有限公司	采购	94.34	-	华为云	采购的产品未用于对该公司的销售项目
	销售	1,150.66	-	服务器、交换机等	
新疆中海聚仁信息科技有限公司	采购	13.79	433.78	光模块、交换机等	采购的设备未用于对该公司的销售项目
	销售	18.44	-	防火墙、路由器等	
北京金和网络股份有限公司	采购	1.19	-	软件测评服务	采购的服务未用于对该公司的销售项目
	销售	44.10	44.10	运维服务	

根据上表，公司客户和供应商重合主要类型为：

（1）与全国性的通信运营商（如中国联通、中国移动）之间的客商重合

中国联通、中国移动等全国性通信运营商作为信息化建设项目总包方，将部分业务分包给公司完成，因此产生相关的销售业务。

公司在执行其他信息化集成项目的建设过程需要向运营商采购相关的通讯链路、数据专线传输等电信增值服务，因此形成相关的采购业务。

公司和联通、移动两大运营商之间的采购和销售对象为运营商下属不同的分子公司，且向运营商采购的材料、服务并未用于对该运营商销售的项目中，上述客商重合系公司按照同一控制口径合并披露所致。

(2) 与其他主体之间的客商重合

公司与上述其他客户/供应商之间的客商重合情况具有一定偶然性，主要为：向信息化集成项目的客户购买少量的硬件设备，或在供应商需要时向其提供信息化技术支持服务。该类销售或者采购行为不是公司同该客户/供应商经常发生的业务，具有偶发性的特点，且公司向客户采购的内容并非用于向客户销售的项目，采购和销售相互独立，具有商业合理性。

综上，公司客户/供应商重合的情况具有合理的商业逻辑。

2、收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况、采购及销售真实性、是否存在虚增收入的情形

报告期内，公司按照主体、项目等多维度进行客户、供应商核算，对于同时存在销售和采购的客户、供应商，对其账务、收付款均分开核算，不存在收付相抵的情况。

主办券商及申报会计师查阅了上述客户、供应商的主要业务合同、采购送货单、项目验收报告、发票、付款记录等。经核查，该类业务均有其商业实质，销售和采购业务真实发生，不存在虚增收入的情况。

(二) 公司是否存在客户指定供应商情形，是否为实质委托加工（开发），采用总额法确认收入是否符合《企业会计准则》规定

公司存在客户、供应商重合的情况，但不存在客户指定其自身作为供应商的情形。公司与前述客户、供应商发生的采购业务和销售业务属于不同的项目，采购、销售业务均相互独立，具有其独立的商业实质，不属于客户指定公司购买其产品或者服务用于该项目。因此，公司向该客户的销售不属于委托加工（开发），

其收入按照销售合同以及验收单据确认收入符合《企业会计准则》规定，不适用总额法和净额法的区分，也不存在虚增收入的情况。公司收入确认符合企业会计准则的规定。

九、核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、获取公司收入成本大表，统计终端客户、通信运营商、系统集成商各自销售的金额及占比，比较不同销售对象毛利率及差异原因。

2、统计报告期各期客户数量及变化情况、客均销售金额、老客户复购金额及占比、新老客户比例、产品复购率情况，分析公司持续稳定获客能力。

3、访谈公司管理层，了解公司行业发展前景、核心技术、区域拓展情况、客户拓展能力及手段、项目建设及使用周期等，分析公司主要客户变动较大是否符合行业惯例，公司是否具备持续稳定获客能力。

4、访谈公司采购负责人，查阅公司主要服务供应商的采购合同，取得公司服务采购明细，对公司主要服务供应商进行函证，获取公司的收入成本明细表，核查公司服务成本核算的准确性。

5、查询统计公司报告期内前五大客户、供应商成立时间较短即与公司开展合作、注册资本较少、未缴足，参保人数较少的具体情况，分析公司与众多规模较小客户和供应商开展大额合作的商业合理性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。

6、查阅公司收入大表、采购大表，查阅业务合同，统计公司客户、供应商重叠的情况，了解客户、供应商重叠的原因背景。

（二）核查结论

1、一般情况下，通信运营商、系统集成商承接项目时，自身会保留部分利润后再分包给公司，因此，公司通过通信运营商、系统集成商承接的项目毛利率一般低于直接面向终端客户的毛利率。**2023 年，公司面向终端客户的项目毛利**

率水平低于面向系统集成商和通信运营商的项目毛利率，主要系 2023 年公司面向终端客户承接的部分项目对材料和施工需求较高，且金额较大，拉低了当期公司面向终端客户的项目毛利率整体水平。2024 年，公司面向系统集成商的项目毛利率出现较大程度下降，主要原因为：2024 年，公司加强与华为新疆代表处的合作关系，通过华为的推介，承接了一系列实施周期短、硬件占比较高的信息化系统集成项目，并在 2024 年度内进行了验收。2024 年度，公司与华为合作的项目共计实现营业收入 5,572.59 万元，综合毛利率为 12.30%，该类项目客户均为系统集成商，从而拉低了公司系统集成商的项目毛利率。

2、公司复购的老客户主要为部分系统集成商，以及长期合作的公安、政法、烟草等企事业单位，其基于与公司长期合作以及系统运维等需求选择继续与公司进行合作。报告期各期，公司老客户复购金额占比分别为 31.62%和 18.12%，总体复购比例不高，符合信息化系统集成行业特点。

3、从行业和技术上，公司所属行业市场前景较好，公司始终坚持技术创新及产品创新，核心技术符合市场及行业发展需要；从区域拓展上，公司在巩固新疆市场的同时，将继续以医保、财政等信息化业务为抓手，进一步开拓其他地区市场；从客户复购上，公司复购的老客户主要为部分系统集成商以及长期合作的公安、政法、烟草等企事业单位，总体复购比例较低，符合信息化系统集成行业特点。公司在保持老客户长期合作的同时，积极开拓新客户，新客户开拓情况良好。目前，公司与老客户保持着良好的合作关系，并获得用户的一致好评，市场认可度较高，进一步增强了公司运维服务业务的稳定性和客户粘性，公司具备持续稳定获客能力。

4、受新疆地区智慧城市建设需求、公司客户资源积累及智慧城市行业存在区域性特征等影响，公司业务区域集中具有合理性。未来，公司将进一步巩固现有区域优势、服务公司战略重心、提升公司技术能力、积极拓展疆外市场。

5、公司采购的服务主要包括劳务外包服务与技术服务。其中，劳务外包服务主要为项目现场的挖沟、立柱、布线、掩埋以及隐蔽工程等劳务工作；技术服务主要为功能化子版块软件的设计、开发、外部平台对接、调试、测试、运行等技术支持。公司采购服务符合经济效益原则，具有必要性和合理性。公司服务成

本的核算真实、准确。

6、公司与客户、供应商合作均具有商业合理性，不存在对公司持续稳定经营产生潜在不利影响的情形。

7、公司客户、供应商重叠具备合理性，对于同时存在销售和采购的客户、供应商，对其账务、收付款均分开核算，不存在收付相抵的情况，相关业务均有其商业实质，销售和采购业务真实发生，不存在虚增收入的情况；不存在客户指定其自身作为供应商的情形，不属于委托加工（开发），相关业务按照销售合同以及验收单据确认收入符合《企业会计准则》规定，不适用总额法和净额法的区分，也不存在虚增收入的情况。公司收入确认符合企业会计准则的规定。

6、关于应收账款

根据申报文件：2022 年末、2023 年末、2024 年 7 月末公司应收账款余额分别为 8,825.63 万元、11,523.02 万元、13,055.03 万元，占流动资产比重较高且持续增长，应收账款账龄较长。

请公司补充披露应收账款逾期情况和应收账款期后回款情况。

请公司说明：（1）结合公司信用政策、结算方式、收入变动等情况说明报告期公司应收账款余额及占比较高、持续增长的原因及合理性，是否与同业可比公司保持一致；（2）公司应收账款逾期比例是否较高，如较高进一步说明原因，是否存在宽信用促收入情形，是否存在回款障碍，对于逾期应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任；（3）单项计提坏账准备、1 年期以上的应收账款未收回的原因、收回可能性及公司拟采取的措施；1 年期以上应收账款占比较高合理性，是否符合商业惯例，是否存在无法收回风险；（4）公司应收账款坏账准备计提依据及不同年限计提比例，是否计提充分，应收账款年限分布及计提比例与同业可比公司比较情况，说明差异原因及合理性。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、请公司补充披露应收账款逾期情况和应收账款期后回款情况

公司已在公开转让说明书补充披露应收账款逾期情况和应收账款期后回款情况如下：

“（1）应收账款逾期情况

报告期各期末，公司应收账款逾期情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额	24,325.33	13,813.82
逾期应收账款金额	22,859.64	11,545.25
逾期应收账款占比	93.97%	83.58%

报告期各期末，公司应收账款逾期比例较高。公司主要客户为政府机构、大型企事业单位等，近年来，受宏观经济形势影响，地方财政加强资金管理，付款流程更加严格，付款周期有所延长，导致公司应收账款逾期比例较高。

(2) 应收账款期后回款情况

截至 2025 年 3 月 31 日，公司报告期各期末的应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额	24,325.33	13,813.82
期后回款金额	5,836.32	4,450.32
期后回款占比	23.99%	32.22%

截至 2025 年 3 月 31 日，公司报告期各期末应收账款期后回款比例分别为 32.22%和 23.99%。2023 年末应收账款期后回款比例较低，主要是由于公司主要客户为政府机构、大型企事业单位等，近年来，受宏观经济形势影响，地方财政加强资金管理，付款流程更加严格，导致期后回款金额下降。”

二、结合公司信用政策、结算方式、收入变动等情况说明报告期公司应收账款余额及占比较高、持续增长的原因及合理性，是否与同业可比公司保持一致

报告期各期末，公司应收账款余额持续增长，主要原因为：公司下游客户为政府机关及大型企事业单位等，其受财政资金安排、资金审批流程等因素影响，公司整体回款周期较长，导致应收账款余额有所增长；同时，随着公司业务规模的增长，公司应收账款增加更为明显。具体分析如下：

(一) 信用政策和结算方式

公司不存在统一的信用政策，主要根据招投标或与客户谈判情况确定，公司与客户的信用政策通常约定为：在合同签订、到货签收、工程实施、验收合格、质保期满等阶段收取相应比例的款项，不同项目的结算节点和结算周期存在一定差异。

公司与客户的结算方式主要为银行转账，少量收取银行承兑汇票。

（二）收入变动情况

报告期各期，公司应收账款期末余额、营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目名称	2024 年末	2023 年末
应收账款余额	24,325.33	13,813.82
营业收入	23,618.90	11,373.12
占比	102.99%	121.46%

报告期各期末，公司应收账款余额较大，主要原因为：

一方面，公司主要客户为公安、政法委等政府部门和国有企业，一般实行预算管理制度，通常情况下，各级政府部门和国有企业的预算和结算多集中在年初和年末，即项目招投标相对集中于年初，项目开工建设及结算相对集中于下半年，导致当期收入主要在下半年确认，但回款存在滞后，因此年末应收账款金额较高；

另一方面，近年来下游客户受财政资金安排、资金审批流程等因素影响，整体回款周期延长，导致公司应收账款呈增长趋势。

（三）与同行业可比公司对比情况

报告期各期，公司与同行业可比公司期末应收账款余额占营业收入的比重情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年 12 月 31 日/2024 年度			2023 年 12 月 31 日/2023 年度		
	期末应收账款余额	营业收入	应收账款占营业收入比重	期末应收账款余额	营业收入	应收账款占营业收入比重
熙菱信息	暂未披露	暂未披露	暂未披露	24,033.32	15,901.80	151.14%
华是科技	暂未披露	暂未披露	暂未披露	34,199.25	56,188.77	60.86%
致群股份	暂未披露	暂未披露	暂未披露	31,665.39	23,927.12	132.34%
良安科技	暂未披露	暂未披露	暂未披露	8,098.74	13,299.95	60.89%

公司名称	2024 年 12 月 31 日/2024 年度			2023 年 12 月 31 日/2023 年度		
	期末应收账款余额	营业收入	应收账款占营业收入比重	期末应收账款余额	营业收入	应收账款占营业收入比重
云眼视界	暂未披露	暂未披露	暂未披露	15,751.81	30,095.87	52.34%
平均值	-	-	-	22,749.70	27,882.70	81.59%
新疆乾坤	24,325.33	23,618.90	102.99%	13,813.82	11,373.12	121.46%

注 1：数据来源于同行业可比公司公开披露的年度报告、公开转让说明书等。

报告期内，公司应收账款期末余额占当期营业收入比重较高，与同行业公司熙菱信息、致群股份一致，但华是科技、良安科技和云眼视界应收账款期末余额占当期营业收入比重较低，主要原因如下：

（1）华是科技：华是科技主要客户为政府机关、事业单位、国有企业、大型上市公司等信誉较好、实力较强的客户，且其应收账款管理水平较好，客户回款较为及时；

（2）良安科技：良安科技业务主要集中在粮食和战略物资储备领域，下游客户覆盖中国储备粮管理集团有限公司、各省市粮食局和省储备粮公司、物资储备局、中粮集团等，项目回款相对较好；

（3）云眼视界：云眼视界有较多因分期收款业务形成的长期应收款，考虑该款项后，其应收账款余额占营业收入比例也将有所提高，与同行业公司无异。

目前，新疆作为我国粮食要地，粮库建设及智能化改造需求突出。公司作为新疆地区粮食行业内知名的综合解决方案提供商，未来将进一步把业务重心转移至粮食等行业，以保障公司资金安全，不断提升公司收入质量和盈利能力。

三、公司应收账款逾期比例是否较高，如较高进一步说明原因，是否存在宽信用促收入情形，是否存在回款障碍，对于逾期应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任

（一）公司应收账款逾期比例是否较高，如较高进一步说明原因

报告期各期末，公司应收账款逾期情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额	24,325.33	13,813.82
逾期应收账款金额	22,859.64	11,545.25
逾期应收账款占比	93.97%	83.58%

报告期各期末，公司应收账款逾期比例较高。公司主要客户为政府机构、大型企事业单位等，近年来，受宏观经济形势影响，地方财政加强资金管理，付款流程更加严格，付款周期有所延长，导致公司应收账款逾期比例较高。

（二）是否存在宽信用促收入情形，是否存在回款障碍

公司终端客户主要为政府机构、大型企事业单位等，该等客户通常通过公开招标方式采购信息化系统建设，中标单位需要按照招投标文件的规定签订业务合同。在上述模式下，公司无法通过调整自身信用政策以获取业务机会。报告期内，公司亦不存在主动放宽信用政策扩大销售的情况。

公司主要欠款客户包括政府机构、大型企事业单位等，该等客户虽然信用状况较好，但其受财政资金安排和付款审批流程等影响，回款周期较长，公司已按照应收账款账龄计提坏账准备。

（三）公司对于逾期应收账款的后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任

1、是否约定付款时限及违约责任

公司与客户一般按照项目实施进度约定付款期限，同时也会约定违约责任。公司主要客户为政府机构、大型企事业单位等，但其受财政资金安排和付款审批流程等影响，存在逾期情形，公司已按照应收账款账龄计提坏账准备。

2、公司对于逾期应收账款的后续管理措施

针对逾期应收账款，公司已进行了催款措施制定和经营战略调整，具体如下：

（1）在催款措施方面，公司定期召开应收账款催收会议，督促专人定期跟进逾期应收账款回款进度，加强应收账款催收力度。

(2) 在经营战略方面，公司将逐步把业务重心转移到具有较大市场前景的粮食和医保领域，将客户链从政府端延伸拓展至企业端，以保障公司资金安全；同时，公司作为华为五钻认证服务商、领先级授权服务中心，积极与华为开展项目合作，进一步提升公司回款保障。

四、单项计提坏账准备、1 年期以上的应收账款未收回的原因、收回可能性及公司拟采取的措施；1 年期以上应收账款占比较高合理性，是否符合商业惯例，是否存在无法收回风险

(一) 单项计提坏账准备、1 年期以上的应收账款未收回的原因、收回可能性及公司拟采取的措施

1、公司单项计提坏账准备的具体情况

报告期内，公司仅对乌鲁木齐市鑫德海荣商贸有限公司的应收账款进行单项计提坏账准备，具体情况如下：公司应收乌鲁木齐市鑫德海荣商贸有限公司款项共计 42.00 万元，该笔应收账款账龄较长，在 2021 年初已经达到 5 年以上，且公司与该客户后期无业务发生，截至本审核问询函出具日，公司已经无法联系该客户。公司于 2024 年 9 月对该款项进行核销处理。

2、1 年期以上的应收账款未收回的原因、收回可能性及公司拟采取的措施

单位：万元

账龄	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比
1 年以内	14,828.36	60.96%	8,671.28	62.96%
1 至 2 年	5,038.23	20.71%	2,374.30	17.24%
2 至 3 年	2,256.27	9.27%	941.66	6.84%
3 至 4 年	777.85	3.20%	798.76	5.81%
4 至 5 年	495.07	2.04%	449.49	3.26%
5 年以上	929.55	3.82%	536.33	3.89%
合计	24,325.33	100.00%	13,771.82	100.00%

报告期内，公司 1 年期以上应收账款占比分别为 37.04%和 39.04%，呈逐年

上升的趋势。

其中，报告期内，公司一年以上应收账款前十大客户具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款 余额	1 年以上 账龄	坏账准备 金额	期后回款	期后回 款比例
2024 年 12 月 31 日						
1	沙雅县公安局	6,848.10	3,903.21	1,618.67	120.50	1.76%
2	阿克苏云上数字集团有限责任公司	3,098.35	1,964.23	253.13	71.20	2.30%
3	中国移动通信集团有限公司	2,012.46	429.70	122.11	774.63	38.49%
4	中国共产党霍城县委员会政法委员会	681.90	543.10	160.87	45.00	6.60%
5	银江技术股份有限公司	402.03	347.10	42.46	42.80	10.65%
6	深圳市星火电子工程公司	499.94	323.77	41.19	-	0.00%
7	哈密市伊州区公安局	314.75	314.75	255.31	-	0.00%
8	新疆维吾尔自治区沙雅县司法局	215.36	215.36	215.36	-	0.00%
9	新疆交通投资有限责任公司	209.40	174.50	54.10	-	0.00%
10	河南普华网络科技有限公司	174.00	174.00	17.40	-	0.00%
2023 年 12 月 31 日						
1	沙雅县公安局	5,794.30	2,874.63	1,152.93	1,835.94	31.69%
2	中国共产党霍城县委员会政法委员会	543.10	498.10	52.06	45.00	8.29%
3	哈密市伊州区公安局	314.75	314.75	162.64	-	0.00%
4	新疆维吾尔自治区沙雅县司法局	215.36	215.36	215.36	-	0.00%
5	新疆交通投资有限责任公司	174.50	174.50	17.45	-	0.00%
6	中共霍城县网络安全和信息化委员会办	166.26	166.26	49.88	-	0.00%
7	心医国际数字医疗系统（大连）有限公司	110.40	110.40	33.12	110.40	100.00%
8	中共呼图壁县委员会政法委员会	131.28	109.00	110.11	-	0.00%
9	霍城县惠远镇人民政府	80.00	80.00	8.00	-	0.00%
10	新疆亿科一体化科技有限公司	63.50	63.50	19.05	30.00	47.24%

注：期后回款截止日为 2025 年 3 月 31 日

公司 1 年以上的应收款项对应的客户主要系政府单位、事业单位以及大型国企，近年来由于受宏观经济的影响以及政府部门加强对预算内外资金的监督管理，相关客户的资金预算、资金审批等流程拉长导致公司存在金额较大的账龄超过 1 年以上的应收款项。但考虑到上述客户主要为政府单位、政法机关、大型国企，历史上未发生大额的应收款项无法收回的事项，且公司同上述客户处于持续合作过程中，各期应收款项在后期也在持续回款，公司应收账款收回的可能性较高。

针对公司应收款项账龄较长的问题，公司管理层成立专门的处理小组，对长账龄的应收款项实施专项管理，将长账龄应收账款落实到具体责任人，由相关人员根据各个项目的具体情况进行专项催收，以加快应收款项的回收。

此外，公司也在积极进行战略转型，重点拓展回款较好的医保、粮食行业相关业务，并将业务范围拓展到经济发展水平较高的沿海发达地区，以确保公司资金安全。

（二）1 年期以上应收账款占比较高合理性，是否符合商业惯例，是否存在无法收回风险

根据同行业可比公司的公开信息，公司与同行业可比公司应收账款账龄结构比较如下：

单位：万元

公司名称	1 年以内 余额	1-2 年余额	2-3 年余额	3 年以上余 额	1 年以内 占比	1 年以上 占比
熙菱信息	4,769.06	11,371.86	7,438.85	19,490.41	11.07%	88.93%
华是科技	23,095.18	7,548.06	3,954.13	5,780.96	57.20%	42.80%
致群股份	15,692.78	9,689.13	8,797.12	2,481.25	42.81%	57.19%
良安科技	6,816.79	1,441.49	341.95	898.49	71.77%	28.23%
云眼视界	12,799.62	3,635.61	275.07	230.27	75.56%	24.44%
新疆乾坤	8,671.29	2,374.30	941.66	1,784.58	62.96%	37.04%

注：因同行业 2024 年数据暂未披露，上述为截至 2023 年 12 月 31 日的应收账款数据

同行业可比公司应收账款账龄主要受地域分布、行业分布、客户结构影响，同行业可比公司 1 年以上应收账款占比均较高。

公司同行业可比公司中，熙菱信息、致群股份 1 年以上的应收账款余额占比较高，主要是由于熙菱信息主要客户为政府单位、事业单位等，致群股份主要客户为公安、交通等政府部门和国有企业，该类客户由于受宏观经济的影响以及政府部门加强对预算内外资金的监督管理，其资金预算、资金审批等流程拉长，导致熙菱信息、致群股份 1 年以上的应收账款余额占比较高；良安科技、云眼视界 1 年以上的应收账款余额占比较低，良安科技主要从事粮食行业的信息化系统集成业务，该类业务一般有专项资金支持，因此良安科技 1 年以上的应收账款占比较低，云眼视界主要客户位于江西省内，所处区域经济相对发达，应收账款回款较好，因此良安科技 1 年以上的应收账款占比较低。

考虑到公司客户主要为政府机关、政法部门、大型国企，且历史上未发生大额的应收款项无法收回的事项，公司同上述客户处于持续合作过程中，各期应收款项在后期也在持续回款，公司应收账款收回的整体可能性较高。

综上，公司 1 年以上的应收款项对应的客户主要系政府单位、事业单位以及大型国企，近年来由于受宏观经济的影响以及政府部门加强对预算内外资金的监督管理，相关客户的资金预算、资金审批等流程拉长导致公司存在金额较大的账龄超过 1 年以上的应收款项，公司 1 年以上应收账款占比较高具有合理性；同行业可比公司 1 年以上应收账款占比均较高，符合行业惯例和商业惯例；考虑到公司客户主要为政府机关、政法部门、大型国企，且历史上未发生大额的应收款项无法收回的事项，公司同上述客户处于持续合作过程中，各期应收款项在后期也在持续回款，公司应收账款收回的整体可能性较高。

五、公司应收账款坏账准备计提依据及不同年限计提比例，是否计提充分，应收账款年限分布及计提比例与同业可比公司比较情况，说明差异原因及合理性

公司以预期信用损失为基础对应收账款按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。具体分类方式分为按单项计提坏账准备和按组合计提坏账准备，其中对组合计提坏账准备方法为按账龄组合计提坏账准备。公司按照账龄组合划分的应收账款。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，判断企业所处环境是否发生显著变化及所处经济或技术环境是否

发生显著不利变化等因素后进行合理估计整个存续期预期信用损失率，并结合同行业可比公司坏账准备计提政策作为计提坏账准备的依据。

报告期内，公司账龄组合的账龄与预期信用损失率对照表与同行业可比公司情况对比如下：

公司名称	1 年以内 计提比例	1-2 年计 提比例	2-3 年计 提比例	3-4 年计提 比例	4-5 年计提 比例	5 年以上计 提比例
熙菱信息	10.45%	16.42%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
华是科技	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
致群股份	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
良安科技	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	70.00%	100.00%
云眼视界	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
新疆乾坤	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%

注：因同行业 2024 年数据暂未披露，上述为截至 2023 年 12 月 31 日的应收账款数据

与同行业可比公司相比，公司应收账款坏账准备计提政策基本一致，符合行业惯例，和可比公司不存在重大差异。公司的坏账计提政策合理，坏账准备计提充分。

六、核查程序及核查结论

（一）核查程序

- 1、访谈公司财务负责人，了解公司信用政策、结算方式、逾期应收账款以及后续管理措施等情况。
- 2、获取公司财务报表，分析公司应收账款与营业收入的匹配情况；查询同行业应收账款周转率，对比分析与同行业的差异情况。
- 3、获取公司应收账款明细表，统计逾期应收账款比例，分析逾期应收账款比例较高的原因及合理性。
- 4、获取公司应收账款账龄明细表，访谈公司管理人员，了解公司 1 年期以上的应收账款未收回的原因、收回可能性及公司拟采取的措施。
- 5、查阅同行业可比公司公开信息，分析公司与同行业可比公司应收账款坏

账计提政策是否一致。

（二）核查结论

1、公司不存在统一的信用政策，根据招投标或与客户谈判情况，公司与客户合同中约定信用政策，信用政策通常约定为：在合同签订、到货签收、工程实施、验收合格、质保期满等阶段收取相应比例的款项，不同项目的结算节点和结算周期存在一定差异。

2、公司与客户的主要结算方式为银行转账，少量收取银行承兑汇票。

3、公司主要客户为公安、政法委等政府部门和国有企业，一般实行预算管理制度，通常情况下，各级政府部门和国有企业的预算和结算多集中在年初和年末，即项目招投标相对集中于年初，项目开工建设及结算相对集中于下半年，导致当期收入主要在下半年确认，但回款存在滞后，导致年末应收账款金额较高。

4、报告期内，公司应收账款周转率与同行业公司相比处于合理的区间范围内。总体来看，公司与同行业可比公司下游客户群体、终端用户所属行业、应收账款管理水平、收款方式有所不同，应收账款周转率存在一定差异。

5、报告期各期末，公司应收账款逾期比例较高。公司主要客户为政府单位、大型国有企业等，近年来，受宏观经济形势影响，地方财政加强资金管理，付款流程更加严格，付款周期有所延长，导致公司应收账款逾期比例较高。

6、报告期内，公司不存在主动放宽信用政策扩大销售的情况。公司主要欠款客户包括政府单位、国有企业等，该等客户信誉良好，经营正常，不存在经营恶化、资金困难等风险，公司应收账款无法收回的风险较低。

7、公司 1 年以上的应收款项对应的客户主要系政府单位、事业单位以及大型国企，近年来由于受宏观经济的影响以及政府部门加强对预算内外资金的监督管理，相关客户的资金预算、资金审批等流程拉长导致公司存在金额较大的账龄超过 1 年以上的应收款项，公司 1 年以上应收账款占比较高具有合理性；同行业可比公司 1 年以上应收账款占比均较高，符合行业惯例；考虑到公司客户主要为政府机关、政法部门、大型国企，且历史上未发生大额的应收款项无法收回的事

项，公司同上述客户处于持续合作过程中，各期应收款项在后期也在持续回款，公司应收账款收回的整体可能性较高。

8、与同行业可比公司相比，公司应收账款坏账准备计提政策基本一致，符合行业惯例，和可比公司不存在重大差异。公司的坏账计提政策合理，坏账准备计提充分。

7、关于存货

关于存货。根据申报文件：2022 年末、2023 年末、2024 年 7 月末，公司存货余额分别为 5,058.42 万元、8,364.15 万元、10,482.80 万元，占流动资产比重较高且报告期内持续增长，均为合同履约成本。

请公司补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况。

请公司说明：（1）报告期内存货分类与同行业可比公司是否存在明显差异，合同履约成本持续快速增长的具体原因及合理性，是否有在手订单相匹配；结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分；（2）主要合同履约成本涉及项目的明细情况，包括客户名称、项目名称、合同金额、项目起始时间、预计完工时间等；是否存在长期未完工项目，如有进一步说明长期未完工原因，存货跌价准备具体计提方法，项目成本计提跌价准备的依据，计提是否充分，同业可比公司比较情况；（3）公司存货管理的具体措施，相关内控是否健全有效，合同履约成本的会计核算、第三方仓库管理、存货盘点等情况。

请主办券商及会计师结合存货监盘及替代程序执行情况等详细说明存货核查方式、核查范围（比例）及核查结论，对存货真实性发表明确意见。

【回复】

一、请公司补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况

公司已在公开转让说明书补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况如下：

“②存货库龄情况

报告期各期末，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

截止日	存货类别	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
2024 年 12 月 31 日	合同履约成本	5,604.70	2,395.90	743.44	18.40	8,762.43
	占比	63.96%	27.34%	8.49%	0.21%	100.00%
	合同履约成本	6,036.10	1,920.48	161.82	245.75	8,364.15

截止日	存货类别	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
2023 年 12 月 31 日	占比	72.17%	22.96%	1.93%	2.94%	100.00%

报告期各期末，公司存货库龄呈增长趋势，主要是由于以下原因所致：

A. 公司的信息化集成项目只是客户发包项目的一部分、客户对同类型项目通常采取批量验收方式，只有在所有发包项目全部施工完毕后，客户才办理整体竣工验收，导致存货验收时间推迟。

B. 公司主要客户为政府部门及大型国企单位，其验收审批流程相对较长也导致项目验收周期拉长；此外由于政府部门预算内资金紧张，部分项目因为客户原因延期验收。

C. 前期部分项目因为区域管控导致施工进度延误，项目实施周期拉长。

③公司存货期后结转情况

截至 2025 年 3 月 31 日，公司报告期各期末存货余额和期后结转金额情况列示如下

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日		
	期末存货余额	期后结转金额	结转占比	期末存货余额	期后结转金额	结转占比
合同履约成本	8,762.43	9.45	0.11%	8,364.15	5,206.42	62.25%

截至 2025 年 3 月 31 日，报告期各期末存货期后结转比例为 62.25%和 0.11%。其中，受春节假期等因素影响，公司 2024 年存货结转比例较低；公司 2023 年存货结转比例较低的原因为：①公司于 2023 年四季度承接了 XXXX 网络安全项目（该项目 2023 年期末余额达 1,814.96 万元）等项目，截至 2025 年 3 月 31 日尚处于施工阶段；②受客户临时提出额外需求等因素影响，中国烟草总公司三里河办公区安防系统升级改造（01 包系统建设）项目（2023 年期末余额为 644.17 万元）截至 2025 年 3 月 31 日未验收结转。”

二、报告期内存货分类与同行业可比公司是否存在明显差异，合同履约成本持续快速增长的具体原因及合理性，是否有在手订单相匹配；结合公司存货库龄、

期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分

（一）报告期内存货分类及结构与同行业可比公司的对比情况，合同履约成本持续快速增长的具体原因及合理性，是否有在手订单相匹配

1、公司存货基本情况

报告期各期末，公司存货均为合同履约成本，各期末存货余额及占流动资产的比例如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
存货余额	8,762.43	8,364.15
流动资产余额	32,404.88	25,234.47
存货/流动资产	27.04%	33.15%

报告期各期末，公司的存货余额分别为 8,364.15 万元和 **8,762.43 万元**，金额较高。

公司存货全部为合同履约成本，主要系已发生但期末尚未结转营业成本的信息化系统集成项目成本。报告期各期末，公司的存货余额较高，主要系期末在执行项目已发生的项目成本较大所致。

2、同行业可比公司存货分类及结构

根据同行业可比公司披露的公开信息，公司与同行业可比公司存货分类和结构情况比较如下：

项目	熙菱信息	华是科技	致群股份	良安科技	云眼视界	行业平均	乾坤信息
2023 年度							
原材料	-	4.24%	0.81%	-	-	1.01%	-
库存商品	0.55%	4.84%	0.49%	2.25%	4.63%	2.55%	-
合同履约成本/发出商品	99.45%	90.92%	98.70%	97.75%	95.37%	96.44%	100.00%

注：由于同行业 2024 年度数据尚未披露，暂按照 2023 年末数据作为对比分析，华是科技将未完工的系统

集成业务成本在“存货-发出商品-未完成项目”中归集核算，其他公司将未完工项目成本在“存货-合同履约成本”中归集，故上表将合同履约成本和发出商品合并列示。

报告期各期末，同行业可比公司存货均以合同履约成本为主，公司与同行业可比公司存货分类不存在显著差异。

此外，同行业可比公司均存在硬件销售业务，因此，同行业可比公司期末存货余额中包括少量原材料、库存商品；而公司未开展硬件销售业务，期末存货余额中不包含原材料、库存商品。

综上所述，公司采用合同履约成本核算期末未完工项目成本的方式和同行业一致，存货结构符合实际经营情况，符合行业特点。

3、合同履约成本持续快速增长的具体原因及合理性，是否有在手订单相匹配

报告期各期末，公司的合同履约成本余额分别为 8,364.15 万元和 **8,762.43 万元**，金额较高，且呈增长趋势。

对于公司信息化系统集成业务，公司在客户验收确认项目已满足合同约定的各项验收条款，并取得客户对项目验收合格的验收单据时确认收入，未达到上述收入确认条件时，公司将已发生的项目成本在“存货—合同履约成本”中归集核算，报告期内，公司信息化系统集成业务总体呈增长态势，期末在执行项目已发生的项目成本增加，导致公司期末合同履约成本增长。

报告期各期末，公司合同履约成本与在手订单的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日		
	账面余额	在手订单金额	订单覆盖率	账面余额	在手订单金额	订单覆盖率
合同履约成本	8,762.43	18,455.98	47.48%	8,364.15	16,850.00	49.64%

注：在手订单金额系根据存货对应销售订单情况计算

报告期内，公司积极开拓业务市场，在手订单储备情况良好，具有较好的持续经营能力。报告期各期末，公司在手订单金额分别 16,850.00 万元和 **18,455.98 万元**，公司期末在手订单金额较高，公司存货有较好的订单支撑，公司存货金额

与在手订单情况相匹配。

(二) 结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分

1、公司存货库龄情况

报告期内，公司信息化系统集成业务项目实施阶段包括设备采购、开发测试、部署安装、调试运行等几个环节，公司可以对项目实施阶段进度进行严格把控，一般情况下，公司实施阶段一般在 12 月以内完成；公司项目实施阶段完成后进入验收阶段，验收阶段包括用户培训、验收交付等几个环节，验收阶段所需时间主要受项目类型（若公司信息化系统集成项目只是客户发包项目的一部分，一般在项目全部施工完毕后，客户才进行整体验收）、客户验收意愿（公司与客户的合同一般约定终验完成后结清项目款项，部分政府部门等由于预算内资金紧张，会根据资金情况安排项目终验时点）等因素影响，公司无法对项目验收阶段进度进行严格把控，如正常推进，公司验收阶段所需时间在 3 月以内。

公司软件产品销售及行业解决方案项目是在多年的持续实践和深入研究的基础上，通过挖掘行业用户的共性化需求，自主开发软件产品，并在此基础上进行二次开发以满足客户的特定需求。其实施阶段一般在 6 个月左右，实施阶段完成后即进入验收阶段，通常情况下验收阶段所需要的时间在 6 个月以内。

报告期各期末，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

截止日	存货类别	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
2024 年 12 月 31 日	合同履约成本	5,604.70	2,395.90	743.44	18.40	8,762.43
	占比	63.96%	27.34%	8.49%	0.21%	100.00%
2023 年 12 月 31 日	合同履约成本	6,036.10	1,920.48	161.82	245.75	8,364.15
	占比	72.17%	22.96%	1.93%	2.94%	100.00%

报告期各期末，公司存货库龄呈增长趋势，主要是由于以下原因所致：

(1) 公司的信息化集成项目只是客户发包项目的一部分、客户对同类型项目通常采取批量验收方式，只有在所有发包项目全部施工完毕后，客户才办理整

体竣工验收，导致存货验收时间推迟。

(2) 公司主要客户为政府部门及大型国企单位，其验收审批流程相对较长也导致项目验收周期拉长；此外由于政府部门预算内资金紧张，部分项目因为客户原因延期验收。

(3) 前期部分项目因为区域管控导致施工进度延误，项目实施周期拉长。

2、公司存货期后结转情况

截至 2025 年 3 月 31 日，公司报告期各期末存货余额和期后结转金额情况列示如下

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日		
	期末存货余额	期后结转金额	结转占比	期末存货余额	期后结转金额	结转占比
合同履行成本	8,762.43	9.45	0.11%	8,364.15	5,206.42	62.25%

截至 2025 年 3 月 31 日，报告期各期末存货期后结转比例为 62.25%和 0.11%。其中，受春节假期等因素影响，公司 2024 年存货结转比例较低；公司 2023 年存货结转比例较低的原因为：①公司于 2023 年四季度承接了 XXXX 网络安全项目（该项目 2023 年期末余额达 1,814.96 万元）等项目，截至 2025 年 3 月 31 日尚处于施工阶段；②受客户临时提出额外需求等因素影响，中国烟草总公司三里河办公区安防系统升级改造（01 包系统建设）项目（2023 年期末余额为 644.17 万元）截至 2025 年 3 月 31 日未验收结转。

3、公司存货跌价准备情况

报告期各期末，公司均未计提存货跌价准备，主要原因如下：

(1) 报告期各期末，公司针对合同履行成本涉及的存货明细项目进行减值测试，经减值测试后，相关存货均未发生减值，因此未计提存货跌价准备。具体测试情况见下方减值测试表列示。

(2) 报告期各期末，公司合同履行成本对应的项目发生亏损的可能性很小。报告期内，公司主营业务毛利率分别为 36.38%和 27.97%，项目盈利情况良好，

且毛利率总体较为稳定，在执行项目发生亏损的可能性很小。

（3）报告期内，公司项目的终端用户主要为政府部门、事业单位、国有企业等，主要客户社会信誉度较高，违约风险低，因客户违约导致公司存货出现损失的可能性较小。

截至 2024 年 12 月 31 日，存货前五大项目减值测试情况如下：

序号	项目名称	存货余额 (万元)	占期末存货 余额比例 (%)	预计含税收入 (万元)	至完工时估计将 要发生的成本 (万元)	相关税费 (万元)	相关销售费用 (万元)	预计可变现净值 与存货余额的差额 (万元)	是否减值
1	自治区自然灾害应急 能力提升工程预警指 挥项目	1,855.57	17.61	2,298.75	174.22	79.98	15.15	173.83	否
2	1121 网络安全项目	1,543.22	2.54	1,938.00	259.21	67.43	12.77	55.37	否
3	中国烟草总公司三里 河办公区安防系统升 级改造项目 (01 包 系统建设)	720.49	3.3	795.88	0.49	27.69	5.25	41.96	否
4	深圳市公安局罗湖分 局一类高清补盲建设	642.65	5.06	1,091.33	203.17	37.97	7.19	200.35	否
5	数字档案馆建设项目	627.05	21.18	814.96	120.32	28.35	5.37	33.87	否
合计		5,388.98	49.69	6,938.92	757.41	241.42	45.73	505.38	-

截止 2023 年 12 月 31 日，存货前五大项目减值测试情况如下：

序号	项目名称	存货余额 (万元)	占期末存货 余额比例(%)	预计含税收入 (万元)	至完工时估计将 要发生的成本 (万元)	相关税费 (万元)	相关销售费用 (万元)	预计可变现净值 与存货余额的差额 (万元)	是否减值
1	XXXX 网络安全项目	1,439.29	17.21	1,938.00	79.81	20.7	91.33	306.87	否
2	新疆乌鲁木齐市级 ***信息化综合应用 项目（信息化建 设）采购项目合同	948	11.33	2,295.11	451.18	24.52	108.16	763.25	否
3	中国烟草总公司三 里河办公区安防系 统升级改造项目 （01 包系统建设）	644.17	7.7	795.88	20.61	8.5	37.51	85.09	否
4	2022 年中国联通阿 克苏分公司平安城 市八期建设采购项 目	566.53	6.77	1,210.00	11.83	12.93	57.02	561.69	否
5	库车市“平安城市” 第八期建设项目 （库车市固定式交 通设备建设项目）	565.82	6.76	818.35	-	33.02	2.38	217.13	否
合计		4,163.81	49.77	7,057.34	563.43	99.67	296.4	1,934.03	-

综上，报告期各期末公司已对存货项目进行跌价测试，存货项目根据项目对应的合同价格及含有确凿证据的补充协议作为在建项

目的预计收入所计算的可变现净值，均高于存货账面价值，公司各期末未计提存货跌价准备符合公司实际情况。

三、主要合同履约成本涉及项目的明细情况，包括客户名称、项目名称、合同金额、项目起始时间、预计完工时间等；是否存在长期未完工项目，如有进一步说明长期未完工原因，存货跌价准备具体计提方法，项目成本计提跌价准备的依据，计提是否充分，同业可比公司比较情况

（一）主要合同履约成本涉及项目的明细情况，包括客户名称、项目名称、合同金额、项目起始时间、预计完工时间等

截止 2024 年 12 月 31 日，存货-合同履约成本的前十大项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	存货余额	存货比例（%）	合同金额	项目起始时间	预计完工时间
1	自治区自然灾害应急能力提升工程预警指挥项目	中电信数智科技有限公司新疆分公司	1,855.57	17.61	2,298.75	2024 年 7 月	2025 年
2	****网络安全项目	新疆维吾尔自治区国家**局	1,543.22	2.54	1,938.00	2023 年 11 月	2025 年
3	中国烟草总公司三里河办公区安防系统升级改造项目（01 包系统建设）	中移系统集成有限公司	720.49	3.30	795.88	2022 年 7 月	2025 年
4	深圳市公安局罗湖分局一类高清补盲建设	中国电信股份有限公司深圳分公司	642.65	5.06	1,091.33	2023 年 12 月	2025 年

序号	项目名称	客户名称	存货余额	存货比例 (%)	合同金额	项目起始时间	预计完工时间
5	数字档案馆建设项目	阿克苏地区档案馆	627.05	21.18	814.96	2023 年 12 月	2025 年
6	中国电信昌吉分公司 2023 年阜康市垃圾分类处理平台、智慧环卫管理服务运行平台建设项目	中国电信股份有限公司昌吉分公司	450.91	5.15	1,414.33	2024 年 7 月	2025 年 8 月
7	哈巴河县人民医院建设项目弱电工程	新疆冶金建设(集团)有限责任公司	443.11	7.16	645.75	2024 年 1 月	2025 年
8	阿克达拉水库安全运行提升改造项目(信息化)	阿勒泰地区额尔齐斯河北屯灌区水利工程管理处	288.99	8.22	475.71	2022 年 12 月	2025 年
9	甘泉堡经开区化工园区片区的边界封闭工作-封闭化园区建设(煤化工功能材料产业园、铝基新材料产业园)项目	乌鲁木齐甘泉堡经济技术开发区(工业区)应急管理局	278.18	7.33	361.38	2024 年 9 月	2025 年 7 月
10	昌粮集团智能化粮库提升改造项目's 商机	昌吉回族自治州粮油购销(集团)有限责任公司	222.27	3.17	458.50	2024 年 9 月	2025 年 6 月
合计			7,072.44	80.72	10,294.59	-	-

截止 2023 年 12 月 31 日，存货-合同履约成本的前十大项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	存货余额	存货比例（%）	合同金额	项目起始时间	预计完工时间
1	XXXX 网络安全项目	新疆维吾尔自治区国家**局	1,439.29	17.21	1,982.91	2023 年 11 月	2025 年
2	新疆乌鲁木齐市级***信息化综合应用项目（信息化建设）采购项目合同	中移系统集成有限公司	948.00	11.33	2,295.11	2021 年 5 月	2024 年 9 月
3	中国烟草总公司三里河办公区安防系统升级改造项目（01 包系统建设）	中移系统集成有限公司	644.17	7.70	795.88	2022 年 7 月	2025 年
4	2022 年中国联通阿克苏分公司平安城市八期建设采购项目	中国联通阿克苏分公司	566.53	6.77	1,210.00	2022 年 12 月	2024 年 7 月
5	库车市“平安城市”第八期建设项目（库车市固定式交通设备建设项目）	中国联通阿克苏分公司	565.82	6.76	818.35	2022 年 12 月	2024 年 7 月
6	中国通信建设第四工程局有限公司（华为产品销售）	中国通信建设第四工程局有限公司	394.97	4.72	498.00	2023 年 12 月	2024 年 4 月
7	1121 新疆联通公司云平台项目	新疆云睿信息技术有限公司	375.67	4.49	1,300.25	2023 年 12 月	2024 年 8 月
8	数字档案馆建设项目	阿克苏地区档案馆	370.96	4.44	814.96	2023 年 12 月	2025 年
9	阿克达拉水库安全运行提升改造项目（信息化）	阿勒泰地区额尔齐斯河北屯灌区水利工程管理处	279.91	3.35	475.71	2022 年 12 月	2025 年

序号	项目名称	客户名称	存货余额	存货比例（%）	合同金额	项目起始时间	预计完工时间
10	沙雅县社会面防空监控优化整改方案	沙雅县公安局	245.75	2.94	529.60	2020 年 11 月	2024 年 6 月
合计			5,831.07	69.71	10,720.77	-	-

（二）是否存在长期未完工项目，如有进一步说明长期未完工原因

截止 2024 年 12 月 31 日，存货-合同履约成本库龄超过 1 年以上前五大项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	存货余额		项目在建周期	合同金额	库龄超过一年的原因	是否存在纠纷
		1 年以内	1 年以上				
1	1121 网络安全项目	103.93	1,439.29	1-2 年	1,938.00	公司信息化系统集成项目只是客户发包项目的一部分，由于整体项目未完工，客户未进行验收。	否
2	中国烟草总公司三里河办公区安防系统升级改造项目（01 包系统建设）	76.32	644.17	2-3 年	795.88	1、受疫情因素影响，公司人员及设备无法按计划进场实施，导致项目分阶段施工，工期延长。2、项目交付时客户提出必须进行第三方检测，导致验收延期。	否
3	数字档案馆建设项目	256.09	370.96	1-2 年	814.96	项目实施完工后，客户提出新的测评需求，导致验收延期。	否
4	阿克达拉水库安全运行提升改造项目（信息化）	9.08	279.91	2-3 年	475.71	因项目施工所在地土地权属存在纠纷导致项目停工，待土地权属清晰后再进行施工。	否

序号	项目名称	存货余额		项目在建周期	合同金额	库龄超过一年的原因	是否存在纠纷
		1 年以内	1 年以上				
5	沙湾县巴音沟灌区节水配套改造项目第三标段合同	-	98.14	1-2 年	247.05	公司配套改造项目只是客户发包项目的一部分，由于整体项目未完工，客户未进行验收。	否
合计		445.42	2,832.47	-	4,271.60	-	-

截止 2023 年 12 月 31 日，存货-合同履约成本库龄超过 1 年以上前五大项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	存货余额		项目在建周期	合同金额	库龄超过一年的原因	是否存在纠纷
		1 年以内	1 年以上				
1	新疆乌鲁木齐市级***信息化综合应用项目（信息化建设）采购项目合同	588.12	359.88	2-3 年	2,295.11	2021-2023 年期间，受疫情因素影响，公司人员及设备无法按计划进场实施，导致项目分阶段施工，工期延长。项目已于 2024 年完成终验。	否
2	中国烟草总公司三里河办公区安防系统升级改造项目（01 包系统建设）	54.16	590.00	1-2 年	795.88	1、受疫情因素影响，公司人员及设备无法按计划进场实施，导致项目分阶段施工，工期延长。2、项目交付时客户提出必须进行第三方检测，导致验收延期。	否
3	2022 年中国联通阿克苏分公司平安城市八期建设采购项目	-	566.53	1-2 年	1,210.00	公司信息化系统集成项目只是客户发包项目的一部分，由于整体项目未完工，客户未进行验收项目已于 2024 年完成终验。	否

序号	项目名称	存货余额		项目在建周期	合同金额	库龄超过一年的原因	是否存在纠纷
		1 年以内	1 年以上				
4	库车市“平安城市”第八期建设项目（库车市固定式交通设备建设项目）	466.04	99.78	1-2 年	818.35	公司信息化系统集成项目只是客户发包项目的一部分，由于整体项目未完工，客户未进行验收项目已于 2024 年完成终验。	否
5	沙雅县社会面防空监控优化整改方案	-	245.75	3 年以上	529.60	2021-2023 年期间，受疫情因素影响，公司人员及设备无法按计划进场实施，导致项目分阶段施工，工期延长。项目已于 2024 年完成终验。	否
合计		1,108.32	1,861.94	-	5,648.94	-	-

综上所述，报告期各期公司存货整体的库龄主要集中在 2 年以内，公司各类存货库龄超过 1 年的原因具有合理性，与客户亦不存在纠纷或潜在纠纷。

(三) 存货跌价准备具体计提方法，项目成本计提跌价准备的依据，计提是否充分，同业可比公司比较情况

1、公司存货跌价准备具体计提方法，项目成本计提跌价准备的依据

根据《企业会计准则第 1 号——存货》的规定，“需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。”

资产负债表日，公司的存货按成本与可变现净值孰低计量，存货可变现净值低于账面成本的，按差额计提存货跌价准备。报告期各期末，公司存货均为合同履约成本，其可变现净值的确定依据如下：

公司合同履约成本主要核算为履行合同而发生的直接材料、直接人工、服务采购和其他费用。资产负债表日，公司以预计项目收入作为估计售价，以项目预计总成本减去累计已发生的项目成本（即项目对应的合同履约成本期末余额）作为至完工验收时估计将要发生的成本，依据项目的估计售价减去至完工验收时估计将要发生的成本及估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。其中，预计项目收入主要包含已签订合同规定的初始收入金额、因合同变更、索赔、奖励等形成的已获得业主批复的收入金额；项目预计总成本包括设备、施工辅材及软件模块采购等直接材料成本、自有员工职工薪酬、外购施工劳务成本及其他费用（如不可预见费及其他项目实施相关的合理费用）。

2、存货跌价准备计提的充分性

报告期各期末，公司均未计提存货跌价准备，主要原因如下：

(1) 报告期各期末，公司针对合同履约成本涉及的存货明细项目进行减值测试，经减值测试后，相关存货均未发生减值，因此未计提存货跌价准备。具体测试情况见下方减值测试表列示。

(2) 报告期各期末，公司合同履行成本对应的项目发生亏损的可能性很小。报告期内，公司主营业务毛利率分别为 36.38% 和 **27.97%**，项目盈利情况良好，且毛利率总体较为稳定，在执行项目发生亏损的可能性很小。

（3）报告期内，公司项目的终端用户主要为政府部门、事业单位、国有企业等，主要客户社会信誉度较高，违约风险低，因客户违约导致公司存货出现损失的可能性较小。

3、与同行业可比公司的比较

报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况与同行业可比公司比较如下：

公司名称	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
熙菱信息	暂未披露	16.65%
华是科技	暂未披露	-
致群股份	暂未披露	-
良安科技	暂未披露	-
云眼视界	暂未披露	-
新疆乾坤	-	-

经查询公开披露信息，针对合同履约成本，同行业可比公司均执行一致的存货跌价准备计提方法。2023 年末，同行业可比公司中，除熙菱信息对合同履约成本计提跌价准备外，同行业可比公司未对存货计提跌价准备。

综上，公司未对存货计提跌价准备的情况与同行业公司不存在重大差异。

四、公司存货管理的具体措施，相关内控是否健全有效，合同履约成本的会计核算、第三方仓库管理、存货盘点等情况。

（一）公司存货管理的具体措施，相关内控是否健全有效

公司根据《企业会计准则》《企业内部控制基本规范》和《企业内部控制应用指引》的要求，结合公司存货管理实际情况，制定了存货项目相关的内控管理制度，具体如下：

1、管理职责：集团公司采购部负责集团公司所有物资采购、出入库、项目现场临时库等与物流仓储有关的所有管理工作。财务部是存货项目管理的核算及监督盘点部门，负责相关核算及定期监盘工作。项目经理及该部门主管负责根据

业务需求提出物资需求，项目现场物资签收领用保管等工作。

2、入库：直发现场的货物，由负责该项目的项目经理根据请购单信息及发货单信息（材料品名、型号、数量等）进行一一核对，核对无误后开箱核验实际到货情况与发货单信息是否匹配。项目经理核验无误后对材料进行签收。项目经理根据实际到货情况在系统操作，办理入库手续，发货单原件由项目经理定期整理提交至公司商务部处归档。

若现场到货情况与发货单信息不符，项目经理先按现场实际到货数量反馈商务部，商务部与供应商对接确认无误后确认货物到货入库。公司项目经理将请购单与发货单及实际到货进行一一比对可有效的确认存货与合同需求是否匹配，避免错发、漏发的情况，同时后续商务部也针对发货单与供应商采购合同进行核对，确认相应发货无误。

3、出库：直发现场的货物，由负责该项目的项目经理提交出库的申请，项目经理根据实际交付情况在系统操作，办理出库手续。

4、退库：直发现场的货物，由负责该项目的项目经理提交退库的申请，申请需填写客户名称及退回原因、项目名称，必须由申请部门经理签字确认后，上报采购部，由采购部门负责人核准，方可给予办理退库手续。商务部根据项目经理退货需求，与供应商协商合同变更及退货事宜。

5、盘点：项目完工后，公司项目经理、客户负责人、监理(视项目情况)到项目现场进行移交盘点检查。盘点项目材料采购清单与实物数量是否相符，项目设备是否均已安装到位。物资盘点相符，由项目经理及客户盘点人签字确认；物资盘点账实不符，查明原因后进行整改。盘点完成后，双方确认物品移交。

公司制定了完善的存货管理制度，明确了公司存货管理的相关要求，包括相关岗位职责、仓库管理，以及对存货的入库、出库、退库、盘点等。报告期内，公司对存货的内控管理制度设计完善、执行良好，存货管理的相关内控制度及措施得到有效执行，不存在重大缺陷。

（二）合同履约成本的会计核算

公司日常核算设置“存货-合同履约成本”科目归集在建项目成本，并设置二

级科目“直接材料”、“技术服务采购”、“直接人工”、“项目实施费”。其中项目采购的设备、软件及基础耗材计入“直接材料”，按项目采购的技术服务及施工等成本计入“技术服务采购”，可单独归属于具体项目的项目人员工资则直接计入具体项目，如涉及多个项目，则按照工时进行在项目间分摊，计入“直接人工”，项目人员报销的现场费用等，计入“项目实施费”。

公司按照会计政策确认营业收入时，将相应项目的“存货-合同履约成本”结转至“营业成本”。公司项目成本核算的过程符合《企业会计准则》的相关规定。

（三）公司仓库管理情况

公司采取以销定采的采购模式，公司根据项目实施进度，并考虑采购物料的物流时间，适时下达采购订单，并将物料等直发项目实施地，由施工人员进行直接安装，相关物料从采购至安装时间比较短。

由于公司项目所处地域较为分散，一般情况下，由客户免费提供临时库房，公司派驻的项目管理人员对物料进行管理。

（四）存货盘点情况

报告期各期末，公司对存货盘点情况如下：

1、2024 年 12 月 31 日

项目	内容
盘点范围	合同履约成本
盘点地点	项目所在地
盘点时间	2025 年 1 月
盘点人员	项目经理
监盘人员	财务人员、券商人员、会计师人员
盘点比例	78.91%
盘点结论	公司存货盘点结果能够准确反映实际的存货结余情况；管理层制定的盘点计划得以贯彻实施，盘点程序得以有效执行

2、2023 年 12 月 31 日

项目	内容
盘点范围	合同履约成本
盘点地点	项目所在地
盘点时间	2024 年 1 月
盘点人员	项目经理
监盘人员	财务人员、会计师人员
盘点比例	72.35%
盘点结论	公司存货盘点结果能够准确反映实际的存货结余情况；管理层制定的盘点计划得以贯彻实施，盘点程序得以有效执行

监盘前，主办券商人员及会计师人员获取了公司的存货盘点计划，关注盘点时间安排、人员安排及盘点范围的合理性、存货的完整性，同时制定存货监盘计划，明确监盘地点及人员、时间安排，确定监盘工作重点。主办券商人员及会计师人员观察相关所盘点项目的状态，观察公司盘点人员的盘点过程，确认是否按照盘点计划执行，了解项目完工进度与实际情况是否匹配；以确保存货盘点记录准确性和完整性。在执行现场监盘未完工项目过程中，主办券商及会计师通过抽查项目施工现场，确认项目进展情况；通过询问现场施工人员，确认项目实施过程中未出现重大事故，未见异常事项。

对于执行现场监盘的未完工项目以及其他未能执行现场监盘的主要未完工项目，主办券商及会计师执行了检查项目合同、项目清单、采购合同及相关到货单或结算单据、人力资源部门提供的职工薪酬和工时记录等测试程序，同时对报告期内主要供应商进行了访谈和函证。

综上所述，公司内控健全有效，盘点结果与账面一致。

五、请主办券商及会计师结合存货监盘及替代程序执行情况等详细说明存货核查方式、核查范围（比例）及核查结论，对存货真实性发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商履行了以下核查程序：

1、了解公司与存货相关的内部控制制度，评价控制设计的有效性并确定是否得到有效执行；

2、获取公司的存货明细表，将存货总账与明细账进行核对，将主要存货明细项目与相关销售合同进行核对；计算存货结构、存货占流动资产比例、合同履约成本占存货比例等指标，对存货进行总体分析；

3、核查报告期各期末存货库龄情况，取得在手订单明细，分析存货的在手订单覆盖情况，将主要长库龄的存货明细项目与相关销售合同核对；

4、结合公司的项目特点以及报告期各期末主要合同履约成本的结转情况，检查合同履约成本对应的项目合同、项目清单、项目相关的采购合同及到货单或结算单据、人力资源部门提供的职工薪酬和工时记录等资料；

5、对公司相关人员进行访谈，包括企业财务总监、实施部门负责人、项目负责人等，了解主要长库龄项目、主要合同履约成本项目等的执行和验收情况，了解未计提存货跌价准备的原因及合理性；

6、对主要供应商进行实地走访或视频访谈，了解主要供应商的基本情况、经营状况、业务规模、员工情况、与公司的合作历史等情况，询问其与公司及其公司的主要股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员是否存在关联关系，与公司是否存在利益输送等；对主要供应商进行函证。

7、通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开渠道查询公司主要供应商的基本情况；对公司相关业务人员进行访谈，了解公司与相关供应商的合作历史、合作背景；

8、复核了期末存货可变现净值的计算过程，复核跌价准备计提情况；

9、查询同行业可比公司公开披露的信息，了解可比公司存货余额及其占当期营业收入的比重、合同履约成本余额及其占存货余额的比重、存货跌价准备计提方法和计提比例。

10、参与对公司存货的监盘，包括获取了公司的存货盘点计划，关注盘点时间安排、人员安排及盘点范围的合理性、存货的完整性，同时制定存货监盘计划，明确监盘地点及人员、时间安排，确定监盘工作重点。观察相关存货状态，观察公司盘点人员的盘点过程，确认是否按照盘点计划执行，确认是否准确记录存货数量；了解项目完工进度与实际情况是否匹配等情况。同时针对未执行现场监盘

的未完工项目，主办券商执行了相关的替代程序，包括但不限于执行了检查项目合同、项目清单、采购合同及相关到货单或结算单据、人力资源部门提供的职工薪酬和工时记录等测试程序，同时对报告期内主要供应商进行了访谈和函证。报告期内，主办券商对公司存货监盘数据如下：

项目	内容
盘点范围	合同履行成本
盘点地点	项目所在地
盘点时间	2025 年 1 月
盘点人员	项目经理
监盘人员	财务人员、券商人员、会计师人员
盘点比例	78.91%
盘点结论	公司存货盘点结果能够准确反映实际的存货结余情况；管理层制定的盘点计划得以贯彻实施，盘点程序得以有效执行

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

- 1、公司已在公开转让说明书中补充披露了各类存货库龄情况及期后结转情况、合同履行成本各项目盘存方法及依据。
- 2、报告期各期末，公司的存货金额及合同履行成本金额较高，主要系期末在执行项目已发生的项目成本较大所致，与同行业可比公司不存在显著差异，具有合理性，符合行业特征。
- 3、报告期各期末，公司存货账面余额有所增长，主要系期末在执行项目已发生的项目成本增长所致，与相关合同签订、项目进度和项目完成情况匹配，具有合理性，与公司收入成本具有匹配性，不存在利用合同履行成本科目跨期调节收入、利润的情形。
- 4、公司期末存货中主要合同履行成本明细与相关项目的合同签订、项目进度和项目完成情况匹配，不存在长期未结转的情形。
- 5、公司各产品核算流程与核算环节符合企业会计准则的规定，各存货明细项目的核算时点准确合理。

6、报告期各期末，公司存货的库龄以**2年以内为主**，存货库龄结构良好。公司存货可变现净值的确定依据和存货跌价准备计提方法符合企业会计准则的规定。报告期各期末，公司未计提存货跌价准备，与公司实际经营情况和存货具体情况匹配，与同行业可比公司不存在明显差异，公司的存货跌价准备计提充分、合理。

7、公司合同履约成本各项目盘存方法合理，依据充分。

8、公司存货期后结转情况良好，不存在滞销风险；公司已建立了与存货管理相关的内控制度及措施，并得到有效执行，不存在重大缺陷。

9、通过监盘程序，报告期各期末，公司存货盘点记录完整、期末存货数量真实准确，实物与账面记录不存在重大差异

10、报告期各期末，公司存货真实存在、计价准确；报告期各期末，公司未计提存货跌价准备，与公司实际经营情况和存货具体情况匹配，公司的存货跌价准备计提充分、合理，与同行业可比公司不存在明显差异。

8、关于偿债能力

根据申报文件：公司资产负债率较高，速动比率较低，经营活动现金流量净额多期为负，报告期内持续向众多关联法人和自然人拆入款项。

请公司说明：（1）报告期各期净利润与经营现金流的具体差异原因，公司 2022 年及最近一期经营现金流持续大额为负的合理性；（2）公司主要银行借款的到期时点及还款安排，是否存在到期无法偿还风险；（3）持续向关联方拆入资金的原因，自身资金是否无法保障日常生产经营；（4）公司资产负债率与同业可比公司比较情况，资产负债率明显较高的原因及合理性，是否对公司持续稳定经营存在重大不利影响，下一步拟提升的具体安排及有效性。

请主办券商及会计师核查上述事项，发表明确意见。

【回复】

一、报告期各期净利润与经营现金流的具体差异原因，公司 2022 年及最近一期经营现金流持续大额为负的合理性

（一）经营活动现金流与净利润的差异

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 1,056.75 万元和-494.02 万元，公司经营活动现金流量净额与净利润的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
净利润	837.54	636.62
加：资产减值准备	19.20	180.83
信用减值损失	1,444.12	182.50
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧、投资性房地产折旧	95.84	107.22
使用权资产折旧	130.99	146.14
无形资产摊销	6.15	0.39
长期待摊费用摊销	17.80	27.04

项目	2024 年度	2023 年度
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）	0.00	-7.46
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	0.21	-
财务费用（收益以“－”号填列）	280.23	270.09
投资损失（收益以“－”号填列）	17.98	45.28
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-224.18	-62.73
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	-2.31	2.16
存货的减少（增加以“－”号填列）	-398.28	-3,305.73
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-10,211.84	-2,456.56
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	7,492.54	5,290.94
经营活动产生的现金流量净额	-494.03	1,056.75
净利润与经营活动产生的现金流量净额的差额	1,331.56	-420.13

2023 年公司净利润低于经营活动产生的现金流量净额 420.13 万元，主要由于经营性应付项目增加所致，具体原因为：①公司经营规模扩大，当年动工项目较多，导致公司应付款项增加；②由于公司业务发展，公司正在执行中的项目预收的项目进度款金额较大，2023 年底签署的合同预收的项目款项金额较大。上述原因共同导致公司经营性应付项目增加 5,290.94 万元。

2024 年度公司净利润高于经营活动产生的现金流量净额 1,331.56 万元，主要原因是经营性应收项目增加了 10,211.84 万元。经营性应收项目的大幅增长，主要源于公司 2024 年度收入的大幅提升，特别是第四季度增幅较大，该部分项目对应的款项未及时收回。此外，由于公司客户主要为政府单位、事业单位及大型国企，近年来受宏观经济环境影响，政府部门加强了对预算内外资金的监督管理，导致客户的资金预算和审批流程延长，进而使得公司项目款项的回收周期拉长，最终导致 2024 年末应收款项显著增加。

（二）2022 年和 2024 年公司经营现金流持续大额为负的合理性

2022 年，公司经营活动产生的现金流量净额为-554.24 万元，原因主要为公司销售收款情况因为客户性质特殊，回款受政府部门资金预算，审批流程等因素

的影响，收款周期相对较长所导致。此外，公司经营规模扩大，实施项目采购款项的支付导致经营活动现金流出增加。上述因素共同导致 2022 年企业经营活动产生的现金流量净额为负数，该情况符合公司经营特征以及发展阶段，具有其合理性。

2024 年度，公司经营活动产生的现金流量净额为-494.03 万元，原因主要为公司 2024 年度收入的大幅提升，特别是第四季度增幅较大，该部分项目对应的款项未及时收回。此外，公司经营活动现金流出方面，因为公司处于发展阶段，实施项目采购支付给供应商的款项增加也导致公司经营性现金持续流出。以上因素共同导致了公司经营活动产生的现金流量净额为负，经营活动产生的现金流量净额和企业实际经营情况相符，是企业经营规模扩大过程中的正常表现，具有其合理性。

二、公司主要银行借款的到期时点及还款安排，是否存在到期无法偿还风险

截至报告期期末，公司银行借款情况如下：

单位：万元

序号	借款银行	借款类型	借款金额	利率	到期日期
1	中国光大银行股份有限公司乌鲁木齐民主路支行	短期借款	800.00	3.85%	2025-3-6
2	中国工商银行股份有限公司乌鲁木齐中山路支行	短期借款	500.00	3.75%	2025-6-12
3	北京银行股份有限公司乌鲁木齐分行	短期借款	1,000.00	4.05%	2025-9-24
4	中国邮政储蓄银行股份有限公司乌鲁木齐市天山区支行	短期借款	500.00	3.73%	2025-10-10
5	交通银行股份有限公司乌鲁木齐明园西路支行	短期借款	400.00	3.60%	2025-12-23
6	平安商业保理有限公司	短期借款	500.00	8.06%	2025-2-24
7	成都银行股份有限公司高新支行	短期借款	200.00	3.70%	2025-1-24
8	中国建设银行股份有限公司乌鲁木齐扬子江路支行	长期借款	500.00	3.95%	2025-6-24
9	新疆绿洲国民村镇银行有限责任公司	长期借款	137.00	5.50%	2025-6-26
10	新疆绿洲国民村镇银行有限责任公司	长期借款	263.00	5.50%	2025-6-26

序号	借款银行	借款类型	借款金额	利率	到期日期
合计			4,800.00	-	-

公司均按照合同约定的偿还时间做好偿债安排，还款的资金来源为企业的自有资金，到期均正常还款，不存在逾期未归还的借款。截至报告期期末，公司货币资金余额为 1,462.69 万元，此外，公司加大了应收账款催款力度，并积极拓宽融资渠道，公司银行借款不存在到期无法偿还的风险。

三、持续向关联方拆入资金的原因，自身资金是否无法保障日常生产经营

报告期内，公司向关联方拆入资金情况如下：

关联方	拆借金额 (元)	起始日	到期日	说明	借款原因
2024 年度					
成都中天创智企业管理合伙企业（有限合伙）	1,750,000.00	2024-05-06	2025-05-05	利率 5%	用于公司日常运营
成都中天创智企业管理合伙企业（有限合伙）	3,500,000.00	2024-04-01	2025-03-31	利率 5%，已签署补充协议，借款期限延长至 2026 年 3 月 31 日	用于公司日常运营
乌鲁木齐乾坤创投企业管理合伙企业（有限合伙）	2,650,000.00	2024-03-11	2025-03-10	利率 5%，已签署补充协议，借款期限延长至 2026 年 3 月 10 日	用于公司日常运营
李娟	1,000,000.00	2024-04-01	2025-03-31	利率 10%，2024 年 9 月份已全部偿还	用于公司日常运营
吕金珠	1,000,000.00	2024-04-08	2025-04-7	利率 10%，2024 年 9 月份已全部偿还	用于公司日常运营
张秋香	1,000,000.00	2024-01-01	2024-12-31	利率 10%，2024 年 9 月份已全部偿还	用于公司日常运营
赵文科	1,900,000.00	2024-01-25	2024-04-07	短期周转，未签署借款合同，未支付利息	用于公司短期周转
文杰	1,100,000.00	2024-1-25	2024-3-25	短期周转，未签署借款合同，未支付利息	用于公司短期周转
江多	1,100,000.00	2024-9-20	2024-10-18	短期周转，未签署借款合同，未支付利息	用于公司短期周转
2023 年度					
李娟	1,000,000.00	2023-4-1	2024-3-31	利率 10%，到期后已续期	用于公司日常运营
吕金珠	500,000.00	2023-9-4	2024-9-3	利率 10%，到期后已续期	用于公司日常运营

关联方	拆借金额 (元)	起始日	到期日	说明	借款原因
吕金珠	1,000,000.00	2023-4-8	2024-4-7	利率 10%，到期后已续期	用于公司日常运营
张金莲	500,000.00	2023-3-14	2024-3-13	利率 10%，已于 2023 年 9 月归还	用于公司日常运营
张秋香	1,000,000.00	2022-8-7	2023-8-6	利率 10%，延期到 2023 年 12 月 31 日，2024 年 1 月还款 200,000.00 元	用于公司日常运营

报告期内，公司轻资产运行，抵押物较少，导致公司获取银行纯信用贷款困难，报告期内公司获取银行借款金额较小。同时，因公司项目主要为信息化系统集成业务，该类业务对资金需求量较大，公司根据资金状况向关联方拆入资金。

截至本审核问询函回复出具日，除中天创智、乾坤创投借款未偿还外（**到期的借款协议已签署补充协议**），其余关联方拆借款公司均已偿还完毕。

报告期期末，公司货币资金余额为 **1,462.69 万元**，此外，公司加大了应收账款催款力度，并积极拓宽融资渠道，公司自身资金能够保障公司的日常生产运营。

四、公司资产负债率与同业可比公司比较情况，资产负债率明显较高的原因及合理性，是否对公司持续稳定经营存在重大不利影响，下一步拟提升的具体安排及有效性

（一）公司资产负债率与同业可比公司比较情况，资产负债率明显较高的原因及合理性

公司与同行业可比公司资产负债率比较情况如下：

单位：%

公司	2024 年度	2023 年度
熙菱信息	暂未披露	49.15
华是科技	暂未披露	34.24
致群股份	暂未披露	52.30
良安科技	暂未披露	55.63
云眼视界	暂未披露	62.45
平均值	-	50.75

公司	2024 年度	2023 年度
乾坤信息	79.51	76.66

注：同行业可比公司数据摘自 IFIND。

与同行业可比公司相比，公司的资产负债率较高，主要原因为：①合同负债规模较大：公司主要业务为信息化系统集成，其采用终验法确认收入，近年来客户加强项目管理，项目周期较长，公司在项目实施过程中预收客户款项累积，导致合同负债规模较大，且随着公司经营规模的增长，公司合同负债增加更为明显。②应付账款规模较大：随着公司经营规模的增长以及公司加强供应链管理等影响，导致公司应付账款规模较大。③银行借款规模较大：为满足经营需要，公司银行借款规模较大。同行业上市公司中，熙菱信息、华是科技分别于 2017 年、2022 年在创业板发行上市并募集资金，降低了其资产负债率。云眼视界、致群股份先后引进外部投资者，净资产规模有所增加，其资产负债率相对较低。

（二）是否对公司持续稳定经营存在重大不利影响，下一步拟提升的具体安排及有效性

报告期内，尽管公司资产负债率较高，但公司并不存在延期支付利息或本金等债务违约行为。未来，公司将通过积极推进应收账款催收、拓展外部融资渠道等方式提升应对流动性风险的能力，具体安排如下：

1、积极推进应收账款催收，加强经营活动资金管理以提升资金使用效率

截至 2024 年末，公司应收账款余额为 2.43 亿元，主要为应收取公安、政法委等政府部门及企事业单位的项目款，上述主要客户资信状况较好，商业信用较高，与公司合作关系稳定。目前，公司制定了一系列应收账款催收措施，积极推进应收账款的回款，改善经营活动现金流，提升资金使用效率。

2、丰富融资渠道，优化公司资本结构

目前，公司也在积极推进新三板挂牌工作，逐步迈向资本市场。未来，公司将进一步借助资本市场力量丰富融资渠道，增加股权融资比例，优化公司的融资结构，降低财务杠杆和经营风险，使公司业务发展更趋稳健，增强公司的抗风险能力。

综上,虽然公司短期内存在一定的营运资金压力,但下游客户资信状况较好、商业信用较高,且公司已逐步加强应收账款的催收措施,预计公司短期内资金压力不会对公司持续稳定运营产生重大不利影响。

五、核查程序及核查意见

主办券商履行了以下核查程序:

1、查阅公司与关联方签署的借款协议,查阅公司序时账,访谈公司财务总监,了解公司向关联方拆入资金的原因。

2、获取公司财务报表,查询同行业公司资产负债率情况,对比分析差异情况,分析资产负债率较高是否对公司持续稳定经营存在重大不利影响。

3、访谈公司财务负责人,了解公司下一步降低财务杠杆拟采取的具体安排。

经核查,主办券商认为:

1、公司报告期各期净利润与经营活动产生的现金流量净额存在一定差异具有合理的业务背景,公司 2022 年、**2024 年**经营活动产生的现金流量净额为负数,符合公司经营特征以及发展阶段,具有合理性。

2、公司均按照合同约定的偿还时间做好偿债安排,还款的资金来源为企业的自有资金,到期均正常还款,不存在逾期未归还的借款。截至报告期期末,公司货币资金余额为 **1,462.69 万元**,此外,公司加大了应收账款催款力度,并积极拓宽融资渠道,公司银行借款不存在到期无法偿还的风险。

3、公司向关联方拆入资金,主要用于公司日常运营以及资金短期周转;报告期期末,公司货币资金余额为 **1,462.69 万元**,此外,公司加大了应收账款催款力度,并积极拓宽融资渠道,公司自身资金能够保障公司的日常生产运营。

4、与同行业可比公司相比,公司的资产负债率较高,主要原因为:公司融资渠道较为单一,仅依靠债务融资导致负债规模较大,从而使得资产负债率高于同行业可比公司。

5、报告期内，尽管公司资产负债率较高，但公司并不存在延期支付利息或本金等债务违约行为。未来，公司将通过积极推进应收账款催收、拓展外部融资渠道等方式提升应对流动性风险的能力。

9、关于其他事项

(1) 关于其他非财务事项。请公司：①说明实际控制人控制的成都中天创智企业管理合伙企业（有限合伙）、乌鲁木齐乾坤创投企业管理合伙企业（有限合伙）是否存在对外投资，实际控制人是否负有大额负债，是否承担相关连带责任；②说明继受取得发明专利的具体情况，包括但不限于协议签署时间、过户时间、转让价格等；结合前述专利的形成过程、转让程序，说明前述交易涉及的专利是否属于转让人员的职务发明、是否存在权属瑕疵、转让价格是否公允、是否存在纠纷及潜在纠纷。请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

(2) 关于其他财务事项。请公司：①对公开转让说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，更加突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据影响；②说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；销售费用率与收入是否匹配；研发人员数量及薪资水平等情况，研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性；说明公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异，研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性；③补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准；④说明报告期各期资金占用方、金额、约定利率和利息、利息支付情况；资金占用的具体规范时点、规范措施及有效性，期后是否再次发生。请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

一、关于其他非财务事项。

请公司：①说明实际控制人控制的成都中天创智企业管理合伙企业（有限合伙）、乌鲁木齐乾坤创投企业管理合伙企业（有限合伙）是否存在对外投资，实际控制人是否负有大额负债，是否承担相关连带责任；②说明继受取得发明专利的具体情况，包括但不限于协议签署时间、过户时间、转让价格等；结合前述专利的形成过程、转让程序，说明前述交易涉及的专利是否属于转让人员的职务发明、是否存在权属瑕疵、转让价格是否公允、是否存在纠纷及潜在纠纷。请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

(一)说明实际控制人控制的成都中天创智企业管理合伙企业(有限合伙)、乌鲁木齐乾坤创投企业管理合伙企业(有限合伙)是否存在对外投资,实际控制人是否负有大额负债,是否承担相关连带责任

中天创智和乾坤创投系徐力平和公司部分员工成立的有限合伙企业,执行事务合伙人为徐力平,未实际经营具体业务,亦不存在对外投资情形。

中天创智、乾坤创投与公司及其子公司发生的借款情况具体如下:

序号	债权人	借款方	合同签订时间	借款金额 (元)	利息 (年利率)	借款期限
1	乾坤创投	乾坤信息	2024-03-11	2,650,000	5%	两年
2	中天创智	中天鹰眼	2024-05-06	1,750,000	5%	一年
3	中天创智	乾坤信息	2024-04-01	3,500,000	5%	两年

注:上表第1、3项合同借款期限届满后,已补充签署新的借款协议,借款期限延长一年。

经查验相关借款合同,中天创智、乾坤创投向乾坤信息及其子公司提供的借款均未约定实际控制人徐力平提供连带担保责任。

另根据实际控制人徐力平提供的个人征信报告及其出具的说明等,并经查询中国裁判文书网(<https://wenshu.court.gov.cn/>)、中国执行信息公开网(<http://zxgk.court.gov.cn/>)、人民法院公告网(<https://rmfygg.court.gov.cn/>)等网站,截至本审核问询函回复出具日,除在《公开转让说明书》中已披露的担保外,徐力平不存在其他大额负债。

(二)说明继受取得发明专利的具体情况,包括但不限于协议签署时间、过户时间、转让价格等;结合前述专利的形成过程、转让程序,说明前述交易涉及的专利是否属于转让人员的职务发明、是否存在权属瑕疵、转让价格是否公允、是否存在纠纷及潜在纠纷

(1)截至本审核问询函回复出具日,公司继受取得发明专利的具体情况如下:

序号	专利名称	专利号	专利类型	专利权受让方	专利权转让方	协议签署时间	过户时间	转让价格 (元)
----	------	-----	------	--------	--------	--------	------	-------------

1	基于双通道卷积神经网络的交通标志识别法、装置	ZL201811170807.4	发明	乾坤信息	新疆大学	2023-07-10	2023-10-30	40,000.00
2	图像间变化的检测方法及其装置	ZL202010162967.5	发明	乾坤信息	新疆大学	2023-07-10	2023-11-02	25,000.00
3	运动轨迹显示方法及装置	ZL201810037844.1	发明	乾坤信息	新疆大学	2023-07-10	2023-11-01	25,000.00
4	一种粮仓监测单元及其实现方法	ZL201910052423.0	发明	乾坤信息	合肥智慧龙机械设计公司	2024-01-04	2024-01-23	26,000.00

(2) 结合前述专利的形成过程、转让程序，说明前述交易涉及的专利是否属于转让人员的职务发明、是否存在权属瑕疵、转让价格是否公允、是否存在纠纷及潜在纠纷

报告期内，随着公司业务的快速发展和积累，公司具有丰富的行业技术经验，在形成自主核心技术的同时，仍重视吸收经认可的外部技术成果作为补充。公司基于业务相关性、储备技术和发展规划，分别于 2023 年 7 月 10 日与新疆大学签订了《技术转让（专利权）合同》、于 2024 年 1 月 4 日与保定三邦信息科技有限公司（以下简称“三邦信息”）签订了《专利权转让服务协议》，上表序号第 1、2、3 项发明专利系自新疆大学购买；上表序号第 4 项发明专利系公司通过三邦信息自转让方合肥智慧龙机械设计公司购买，上述发明专利均履行了必要的变更登记手续，专利权人均已变更为乾坤信息。

上述发明专利均属于原转让方完整所有，转让方均为法人主体，不涉及转让人员的职务发明转让给公司的情况，不存在权属瑕疵。发明专利转让价格系根据上述专利权的取得时间、参考市场价值评估、商务谈判等因素所形成的定价，转让价格公允。

根据公司提供的说明并经查询国家知识产权局专利局网站 (<https://cponline.cnipa.gov.cn/>)、中国裁判文书网 (<https://wenshu.court.gov.cn/>)、中国执行信息公开网 (<http://zxgk.court.gov.cn/>)、信用中国 (<https://www.creditchina.gov.cn/>) 等网站,截至本审核问询函回复出具日,公司上述继受取得的专利不存在任何纠纷或潜在纠纷。

二、关于其他财务事项。

(一) 请公司: ①对公开转让说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利(收入、毛利率)、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化,更加突出变动的业务原因分析和数据分析,量化分析业务变动对财务数据影响;

1、涉及营业收入的补充披露

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“(二)营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“(1)按产品(服务)类别分类”处补充披露如下楷体加粗内容:

“报告期内,公司营业收入分别为 11,373.12 万元及 **23,618.90 万元**,主营业务收入占营业收入的比例均在 99%以上,主营业务突出。

① 营业收入变动原因分析

2024 年度,公司营业收入较 2023 年度大幅增长 107.67%,主要由于公司信息化系统集成项目、软件产品销售及行业解决方案项目收入规模增长所致。

②营业收入按业务类别的分析

报告期内,公司主营业务收入构成分析如下:

A. 信息化系统集成

公司的信息化系统集成业务主要基于自身优良的软件开发、产业链资源整合、整体解决方案等能力,为客户提供包含技术咨询、软件定制开发、物料采购、项目实施等各项内容的一体化综合服务。

报告期内,公司信息化系统集成的营业收入分别为 8,659.38 万元和

16,712.99 万元，占营业收入的比重分别为 76.14%和 70.76%，是公司业务的重要组成部分。2024 年度，公司信息化系统集成业务收入大幅增长，主要原因为：①公司依托自身领先的技术服务能力，于 2022 年度、2023 年度陆续获得华为数通和安全五钻认证服务商、华为领先级授权服务中心伙伴等资质，2024 年度，公司进一步加强与华为新疆代表处的合作关系，通过华为的推介，承接了一系列实施周期短、硬件占比较高的信息化系统集成项目，并在 2024 年度内进行了验收，2024 年度，公司与华为合作的项目共计实现营业收入 5,572.59 万元；②报告期内公司持续加大业务拓展力度，并依托成熟的项目管理体系以及专业高效的项目管理团队，确保项目实施进度，2024 年下半年，公司顺利实现了“自治区本级政府购买云网资源服务项目”“兵团应急指挥能力提升项目”等合同金额均超过 1400 万元的项目验收。

B. 软件产品销售及行业解决方案

公司的软件产品销售及行业解决方案主要基于自身的软件开发能力和深厚的行业经验所形成，其主要依托自研软件以满足客户的特定需求。该类项目主要应用在粮食、医保、财政等行业，其可复制性较强且毛利较高，是公司业务的战略发展方向。

报告期内，公司相关产品的销售收入分别为 875.18 万元和 4,328.94 万元，占营业收入的比重分别为 7.70%和 18.33%。报告期内，公司不断加大软件产品销售及行业解决方案类项目的业务布局，2024 年度，公司验收了以“新疆乌鲁木齐市级***信息化综合应用项目（信息化建设）”为代表的金额较大的部分项目，导致当年软件产品销售及行业解决方案收入大幅增长。

C. 专业化服务

运维服务和技术服务属公司的专业化服务领域，公司主要通过提供一系列专业化技术服务来满足用户的网络安全、远程监管、网络巡检、网络故障预警、故障修复、系统升级优化、运营维护、维保等需求。

报告期内，公司专业化服务的销售收入分别为 1,835.25 万元和 2,576.97 万元，占营业收入的比重分别为 16.14%和 10.91%。2024 年度，公司加大人员投入，

新增承接了“沙雅县平安城市视频监控系统 PPP 项目质保运维”、“罗湖一类点前端维护”等运维服务项目，公司当期专业化服务收入规模有所增长。

D. 其他业务收入

2023 年度，公司其他业务收入均为公司的房屋租赁收入，2024 年度，公司未对外进行房屋出租，未产生房屋租赁收入。”

2、涉及毛利率的补充披露

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“1、按产品（服务）类别分类”中补充披露如下楷体加粗内容：

“报告期内，公司综合毛利率分别为 36.38%和 27.97%，2024 年毛利率相对较低，具体分析如下：

（1）信息化系统集成

公司信息化系统集成项目的毛利率主要受项目软硬件销售占比影响较大，一般情况下，若信息化系统集成项目硬件销售占比较高，则项目毛利率较低。

报告期内，公司信息化系统集成的毛利率分别为 28.84%和 20.59%。2024 年度，公司信息化系统集成业务毛利率水平有所下降，主要系公司加强与华为新疆代表处的合作关系，通过华为的推介，承接了一系列实施周期短、硬件占比较高的信息化系统集成项目，并在 2024 年度内进行了验收。2024 年度，公司与华为合作的项目共计实现营业收入 5,572.59 万元，综合毛利率为 12.30%，该类项目毛利率较低，从而拉低了公司信息化系统集成业务的整体毛利率。剔除与华为合作项目的影响后，公司信息化系统集成业务营业收入为 11,140.40 万元、营业成本为 8,385.30 万元，毛利率为 24.73%，整体处于合理区间，符合公司信息化系统集成业务特点。

（2）软件产品销售及行业解决方案

公司软件产品销售及行业解决方案业务系基于公司自主软件产品的基础上，根据客户的特定需求进行二次开发，最终形成符合客户需求的定制化软件产品，此外，部分项目开展过程中，根据客户需求，公司需为客户进行配套的硬件采购，

导致该部分项目的毛利率相对较低。

报告期内，公司软件产品销售及行业解决方案的毛利率分别为 69.65%和 42.81%，整体毛利率水平较高，符合自研软件销售占比高的项目特点。2024 年公司毛利率下滑，主要系当期验收了“新疆乌鲁木齐市级***信息化综合应用项目”、“兵团政策性储备粮库智能信息化升级改造项目”、“福建医保数据隐私计算平台”三个金额较大的项目（合计收入 2,369.67 万元），三个项目根据客户需求采购了较多的硬件设备，导致三个项目毛利率偏低（合计毛利率为 34.65%），进而拉低了 2024 年软件产品销售及行业解决方案的毛利率。

(3) 专业化服务

公司专业化服务主要为运维服务，系公司向已经交付项目客户、新增签约运维服务客户提供的售后、日常运维（驻场服务）、远程监管、网络巡检、网络技术培训、网络故障预警、故障修复、系统升级优化等一系列服务。

2023 年度、2024 年度，公司专业化服务的毛利率分别为 56.11%和 50.89%，2024 年毛利率有所下降，主要是由于公司运维业务需要人员驻场提供服务，随着公司运维业务的增加、运维区域的拓展，公司 2024 年度增加了运维服务人员配备，导致直接人工增长较大所致。”

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“2、与可比公司毛利率对比分析”中补充披露如下楷体加粗内容：

“由上，公司综合毛利率与同行业可比公司毛利率平均值相近，但各个公司间毛利率水平存在差异，其主要与各家应用行业、业务结构、经营情况等不同有关。公司与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

可比公司	营业收入		主营区域	主要应用行业
	2024 年度	2023 年度		
熙菱信息	暂未披露	15,901.80	新疆	数字警务、数字政务、智慧园区、社会治理等政企行业
华是科技	暂未披露	56,188.77	浙江	智慧政务、智慧民生、智

				慧建筑等智慧城市行业各个细分领域
致群股份	暂未披露	23,927.12	山东	公安、交通、司法等城市治理领域
良安科技	暂未披露	13,299.95	华北	粮食和战略物资储备领域
云眼视界	暂未披露	30,095.87	江西	公共治理和智慧民生等智慧城市行业各个细分领域
乾坤信息	23,618.90	11,373.12	新疆	政法、粮食、医保等领域

注：同行业公司 2024 年数据未披露；

数据来源：各公司公开披露的年度报告、招股书、公转书等

从项目结构来看，通常自研软件占比高的项目，毛利率较高；从项目应用行业来看，通常政法类项目受市场竞争、财政资金安排等因素影响，整体毛利率低于粮食类项目。公司毛利率水平高于熙菱信息、华是科技及云眼视界，低于良安科技和致群股份，主要系与各家应用行业、业务结构不一致所致。

熙菱信息、华是科技及云眼视界的业务主要集中在数字警务、数字政务、公共治理、智慧民生等政法类集成项目中，其材料占比及施工比例较高，市场竞争激烈，毛利率水平总体偏低；良安科技和致群股份的业务分别集中在粮食、交通类项目中，其均在各自核心业务领域形成了自主软件产品，且形成一定竞争优势，故其毛利率水平总体较高。乾坤信息既承接毛利率较低的政法类项目，也涉及毛利率较高的粮食类项目，因此公司毛利率水平总体介于承接政法类项目和粮食类项目的可比公司之间。

目前，经过多年发展积淀，公司已从早期的信息系统集成商成长为具备行业应用软件开发能力的行业综合解决方案提供商，并在政法、粮食、医保等领域成功实施多个标杆项目，形成自主软件产品。随着政法等行业项目的建设放缓、竞争加剧以及智慧城市等行业迈入深化应用和运维等阶段，公司将逐步把战略重心转移至具有较大市场前景的粮食和医保领域，将业务链条从政府端拓展延伸至企业端，不断提升公司收入质量和盈利能力，保障公司资金安全和可持续、健康发展。

综上，公司综合毛利率与同行业可比公司毛利率平均值相近。但受各家应用行业、业务结构、经营情况等因素影响，各个公司间毛利率水平存在差异，符合

行业特点。”

3、涉及偿债能力的补充披露

公司已在“第四节公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“(三) 偿债能力与流动性分析”中补充披露如下楷体加粗内容：

“（1）资产负债率分析

报告期各期末，公司资产负债率分别为 76.66%、**79.51%**，公司资产负债率较高，主要原因为：①合同负债规模较大：公司主要业务为信息化系统集成，其采用终验法确认收入，近年来客户加强项目管理，项目周期较长，公司在项目实施过程中预收客户款项累积，导致合同负债规模较大。②应付账款规模较大：随着公司经营规模的增长以及公司加强供应链管理等影响，导致公司应付账款规模较大。③银行借款规模较大：为满足经营需要，公司银行借款规模较大。

（2）流动比率和速动比率分析

报告期各期末，公司流动比率分别为 1.29 倍、**1.19 倍**，速动比率分别为 0.79 倍、**0.85 倍**，总体保持平稳。

（3）利息保障倍数分析

报告期各期末，公司的利息保障倍数分别为 3.59、**4.46**。**2024 年利息保障倍数有所提升，主要系随着公司业务规模不断扩大，公司利润总额增速较快所致。”**

4、涉及营运能力的补充披露

公司已在“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“(三) 资产周转能力分析”中补充披露如下楷体加粗内容：

“（1）应收账款周转率

报告期内，公司应收账款周转率分别为 0.92 次/年、**1.24 次/年**，应收账款周转率有所提升，主要原因为随着公司业务规模的增长、公司营业收入规模增加较快，且公司加大应收账款催收力度并优化应收账款管理所致。

(2) 存货周转率

报告期内，公司存货周转率分别为 1.08 次/年、1.99 次/年，呈上升趋势，主要原因为随着公司业务规模的增长、公司营业成本规模增加较快，且公司加强项目管理及供应链管理所致。

(3) 总资产周转率

报告期内，公司总资产周转率分别为 0.48 次/年、0.77 次/年，呈上升趋势，主要原因为公司营业收入规模增加较快，且公司逐步提升管理水平以加快营运效率所致。”

(五) 涉及现金流量的补充披露

公司已在“第四节公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“(四)现金流量分析”之“2、现金流量分析”中补充披露如下楷体加粗内容：

“ (1) 经营活动产生的现金流量分析

报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 1,056.75 万元和-494.03 万元，呈现一定波动，且与当期净利润有所差异，具体分析如下：

单位：元

项目	2024 年度	2023 年度
1. 将净利润调节为经营活动现金流量		
净利润	8,375,354.52	6,366,233.05
加：资产减值准备	191,962.22	1,808,325.14
信用减值损失	14,441,239.90	1,825,029.18
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧、投资性房地产折旧	958,447.43	1,072,175.38
使用权资产折旧	1,309,949.62	1,461,405.57
无形资产摊销	61,481.28	3,938.05
长期待摊费用摊销	177,993.58	270,445.32
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）		-74,615.27
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	2,070.34	-
净敞口套期损失（收益以“-”号填列）		

项目	2024 年度	2023 年度
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）		
财务费用（收益以“-”号填列）	2,802,272.40	2,700,853.98
投资损失（收益以“-”号填列）	179,751.60	452,830.42
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-2,241,821.64	-627,275.31
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-23,141.62	21,627.84
存货的减少（增加以“-”号填列）	-3,982,769.06	-33,057,317.55
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-102,258,028.24	-24,565,574.68
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	75,064,981.02	52,909,427.74
其他		
经营活动产生的现金流量净额	-4,940,256.65	10,567,508.86

综上，公司净利润与经营活动现金流量净额有所差异，主要是受经营性往来变动、非付现成本、递延所得税资产变动以及存货（合同履行成本）变动影响。

（2）投资活动产生的现金流量分析

报告期各期，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-137.75 万元、-558.38 万元，2024 年公司投资活动现金流出较大，主要系购置房产所致。

（3）筹资活动产生的现金流量分析

报告期各期，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为 1,045.90 万元、-594.65 万元，有所波动。2023 年，公司取得借款收到的现金为 3,200.00 万元。2024 年，公司偿还借款支付的现金为 4,509.68 万元。”

（二）说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；销售费用率与收入是否匹配；研发人员数量及薪资水平等情况，研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性；说明公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异，研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性

1、说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异

（1）销售费用率

公司与同行业可比公司销售费用率对比如下：

公司	2024 年度	2023 年度
熙菱信息	暂未披露	28.21%
华是科技	暂未披露	2.51%
致群股份	暂未披露	2.99%
良安科技	暂未披露	7.06%
云眼视界	暂未披露	2.49%
平均值	-	8.65%
乾坤信息	3.48%	7.10%

注：同行业可比公司数据摘自 IFIND。

报告期内，公司销售费用率为 7.10%、**3.48%**，公司销售费用主要为职工薪酬、业务招待费和差旅费等。公司业务具有定制化特点，销售人员投入时间长；同时，公司销售人员数量有所增加，并积极开拓市场，注重市场推广与售后服务。

同行业不同公司经营规模、发展战略不同，销售费用率存在一定差异：①熙菱信息由于销售人员数量多、销售人员薪酬高，导致其销售费用率较高；②华是科技由于其客户主要为政府机关、事业单位、大型国有企业，业务集中，客户黏性高，导致销售费用率较低；③致群股份由于销售回款速度放缓，销售人员奖金下降，同时加强销售人员费用管控与考核，导致销售费用率低；④良安科技 2023 年战略调整采取集中化销售策略，以及降低年终奖，导致销售费用率较低；⑤云眼视界由于在江西省内有较强的竞争优势及规模效应，以及销售人员数量及工资水平较稳定，因此销售费用率较低。

总体而言，公司销售费用率与同行业公司相比保持在合理区间。

（2）管理费用率

公司与同行业可比公司管理费用率对比如下：

公司	2024 年度	2023 年度
熙菱信息	暂未披露	37.42%
华是科技	暂未披露	8.78%
致群股份	暂未披露	2.87%
良安科技	暂未披露	6.44%

公司	2024 年度	2023 年度
云眼视界	暂未披露	4.94%
平均值	-	12.09%
乾坤信息	9.01%	13.04%

注：同行业可比公司数据摘自 IFIND。

报告期内，公司管理费用率为 13.04%、9.01%，公司管理费用主要为职工薪酬、折旧摊销、业务招待费及中介费用等。公司处于业务拓展阶段，基于战略布局加大人才培养和规模扩展；同时由于员工人数及员工薪酬有所增长、聘请中介机构等原因，2023 年管理费用率略高于平均值。2024 年度，公司管理费用率有所增长，主要是由于公司 2023 年底完成中天鹰眼收购，中天鹰眼 2024 年度管理费用纳入合并报表范围，导致管理费用增加所致。

同行业不同公司经营规模、发展战略不同，管理费用率存在一定差异：①熙菱信息由于管理人员薪酬较高，以及围绕战略及产品方向探索、内部管理体系建设及关键管理岗位补充等方向的人力成本增加，导致其管理费用率高；②华是科技管理费用主要为职工薪酬，销售费用率相对较低；③致群股份由于规模较小，管理人员人数较少，产生的职工薪酬、办公费、交通费等发生额相对较小，同时其办公场所均为租赁取得，折旧摊销相对较低，因此管理费用率低；④良安科技报告期内管理费用主要为职工薪酬，管理费用率相对较低；⑤云眼视界由于其业务区域集中于江西省内，管理集中，因此管理费用率较低。

总体而言，公司管理费用率与同行业公司相比保持在合理区间。

（3）研发费用率

报告期内，公司与同行业可比公司研发费用率的比较情况如下：

公司	2024 年度	2023 年度
熙菱信息	暂未披露	10.27%
华是科技	暂未披露	6.68%
致群股份	暂未披露	4.09%
良安科技	暂未披露	3.82%
云眼视界	暂未披露	5.65%

公司	2024 年度	2023 年度
平均值	暂未披露	6.10%
乾坤信息	4.15%	5.67%

注：同行业可比公司数据摘自 IFIND。

报告期内，公司研发费用率为 5.67%、4.15%，公司研发费用主要为职工薪酬。公司聚焦于核心技术研发，研发投入集中且效率较高；报告期内公司合并中天鹰眼，正是基于研发方向、技术创新的考虑。

同行业不同公司研发费用率存在一定差异，但差别较小：①熙菱信息由于加大对新场景应用产品的研发投入，加之对已有技术的更新迭代，导致研发费用率高；②华是科技研发费用主要为人员薪酬，其研发投入率相对较高；③致群股份研发项目一般采用自主研发+委托研发或合作研发模式，因此研发费用率较低；④良安科技由于目前处于发展阶段，资金实力与上市公司存在差距，研发支出较为谨慎，因此研发费用率较低；⑤云眼视界由于前期经过大量研发投入积累的各项技术和解决方案逐步得到应用并实现收入，因此研发费用率相对较低。总体而言，公司研发费用率与同行业公司相比保持在合理区间，差异较小。

（4）财务费用率

报告期内，公司与同行业可比公司财务费用率的比较情况如下：

公司	2024 年度	2023 年度
熙菱信息	暂未披露	-1.79%
华是科技	暂未披露	-2.36%
致群股份	暂未披露	-0.80%
良安科技	暂未披露	0.25%
云眼视界	暂未披露	-0.42%
平均值	暂未披露	-1.02%
乾坤信息	1.21%	1.73%

注：同行业可比公司数据摘自 IFIND。

由上表可见，公司财务费用率高于同行业可比公司，主要系公司有息负债规模较高，且通过银行理财等渠道获取的利息收入较少所致。

2、销售费用率与收入是否匹配

报告期各期，公司销售费用与收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
销售费用	821.77	807.17
营业收入	23,618.90	11,373.12
销售费用率	3.48%	7.10%

报告期内，公司销售费用较为稳定：2024 年度，公司一方面加大业务拓展力度，导致当期销售费用中的职工薪酬有所上升，另一方面，公司加强业务招待费相关管理，导致当期销售费用中的业务招待费下降。但由于 2024 年公司营业收入快速增长，导致公司 2024 年销售费用率下降。

3、研发人员数量及薪资水平等情况，研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性

（1）研发人员数量及薪资水平等情况

报告期内，公司研发人员数量及薪资水平情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度
研发薪酬（万元）	884.72	586.08
研发人数（人）	49	29
研发人员平均薪酬（万元/人）	18.05	20.21

注：2024 年随着中天鹰眼的并入，公司研发人数增长，研发费用有所增加。

（2）研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性

公司研发人员平均薪酬和同行业可比上市公司的对比情况如下：

单位：万元

公司	2024 年度	2023 年度
熙菱信息	暂未披露	未披露
华是科技	暂未披露	17.81
致群股份	暂未披露	13.62

公司	2024 年度	2023 年度
云眼视界	暂未披露	23.82
可比公司平均值	暂未披露	15.42
可比公司平均值 (剔除熙菱信息)	-	18.42
乾坤信息	18.05	20.21

注：1、除熙菱信息外，其他可比公司员工平均薪酬=年度研发人员职工薪酬/年末研发人员数量；熙菱信息未披露研发人员数量，仅披露了技术人员（其中包含项目实施人员）数量，不具有可比性，因此上述在计算平均值时将其剔除。

2、数据来源于同行业可比公司定期报告、公转书、招股书等。

总体来看，公司研发人员平均薪酬与其可比公司差异不大。

4、说明公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异，研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性

（1）公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备的匹配情况

公司是一家专业的行业综合解决方案提供商，主营业务是为智慧城市、信息安全、数字政府等领域提供信息化系统集成、软件产品销售及行业解决方案和专业化服务，公司产品或服务的形态主要为系统集成、方案设计、软件产品开发和销售、技术服务与咨询、运维服务等。

报告期内，公司的研发费用分别为 644.56 万元和 **979.99 万元**，占主营业务收入的比例分别为 5.67%和 **4.15%**，公司主要的研发项目、技术创新等均围绕主营业务展开，具体情况如下：

研发项目	研发目标	主要对应产品
冷链食品集中监管系统	冷链食品集中监管系统紧紧围绕市场监管单位的监管职能需求,充分利用现有信息化建设成果,实现包括人员管理、企业管理、入仓预约、仓内监管、出仓管理、统计分析、视频管理、监督检查、追溯服务等方面的信息化应用。利用物联网、大数据、云计算等技术,整合全区冷链食品企业信息,建立一套综合服务全面、业务协同高效的省级冷链食品集中监管系统。能够有效提升冷链食品行业管理水平和决策能力,对冷链食品企业提供全产业链信息的公共服务,全面提升冷链食品流通区域调控能力、远程监管能力、冷链食品物流能力和冷链食品安全保障能力;建立并完善面向冷链食品行业各级用户的信息服务体系,推动冷链食品行业稳定健康发展。	1、程序 (1)程序名称: 冷链食品集中监管系统 V1.0 (2)开发语言: Java (3)程序载体: 在云平台部署 2、文件 需求规格说明书、概要设计、详细设计、数据库设计、测试分析报告、用户操作手册、软件维护手册。
智能粮库管理系统	智能粮库系统是利用物联网技术将粮库生态系统数字化:利用大数据分析、云计算技术,寻找粮库生态关系,预测生态发展趋势;利用自动化控制技术,调整粮库生态因子,实现自动化、智能化储粮。做到粮食存储情况实时传输,实时监控,及时处理。提高粮库储粮和管理自动化、信息化和智能化水平,建立一套“实用、可靠、先进、高效”的管理系统,推动粮食粮库行业由传统转向现代、由粗放转向集约的产业升级,总体达到“降低劳动强度、降低储粮损耗、降低管理成本、降低能耗,提升管理水平、提升经济效益、提升绿色储粮水平、提升员工综合素质”的目标。	1、程序 (1)程序名称: 智能粮库系统 V1.0 (2)开发语言: Java (3)程序载体: 云部署和本地部署结合的方式 2、文件 需求规格说明书、概要设计、详细设计、数据库设计、测试分析报告、软件维护手册。
智慧边防管理系统	按照高起点、高标准、高质量的要求,采用先进的计算机资源管理技术实施系统管理,对边境一线现有的视频监控、电子围栏、ITC广播、对讲机、人脸识别、车辆识别等设备在此基础上构建一个平台化、智能化、集成化、高可靠性的运行管理系统,用于边控中心日常运行管理。系统具备告警提示、应急调度、日常勤务、电子化设备状态检测、自动化运维,日常信息发布等功能。系统按“以指挥调度”为主线,在边境一线按照当前硬件基础为支持,软件平台为核心,集中监控为手段的思想进行设计,通过平台系统实现一线可疑的人或物早发现早研判,并对各类告警事件按预案规定的流程进行处置,确保组织内对事件处置的规范化和标准化。	1、程序 (1)程序名称: 智慧边防管理系统 V1.0 (2)开发语言: Java (3)程序载体: 在专网内的云平台中部署 2、文件 开发文档、源代码(部分)、概要设计、详细设计、数据库设计、测试计划、测试分析报告。

研发项目	研发目标	主要对应产品
智慧边防 管理系统 V2	针对我区边境线长、地形复杂、边境踏查、日常监测困难等实际问题，面向“信息化戍边控边能力建设”需要，突破多模态数据融合技术、边防异常信息动态智能感知技术、细粒度风险识别以及无人机任务规划、路径规划和资源调度等技术，开发智慧边防综合管理平台，通过应用示范，将整合边防资源、优化调度和处置、创新边控模式，使得边境的管理效果和工作效率大大提高，解决新疆戍边控边信息化、数字化水平低的问题，提升我区“强边固防”能力，筑牢稳固的边境防线，促进边境地区发展，为建设强大稳固的现代化边海防提供有力支撑。	1、程序 （1）智慧边防管理系统 V2.0 （2）开发语言：Java （3）程序载体：在专网内的云平台部署 2、文件 开发文档、源代码（部分）、概要设计、详细设计、数据库设计、测试计划、测试分析报告。
智能粮库 管理系统 V2	智能粮库管理系统 V2 是综合应用大数据、云计算、物联网、人工智能等现代技术，以业务需求为牵引，聚焦行业应用，以业务流程为纽带，强化数据核心作用，兼具资源整合、共享服务能力，构建智能化粮库动态管理平台，功能覆盖从入库到销售出库，的全部业务环节，通过系统应用规范库点业务流程，健全粮食购销和保管全程信息化管理功能，实现业务线上流转、工作全程留痕，线上实时监管的目标。从粮食行业业务考虑，其核心目标是提高粮食存储和管理的效率、质量和安全性，提高粮食安全保障能力，促进粮食行业的发展。一是提高粮食存储和管理的效率。智能粮库可以利用信息技术和智能化设备，对粮食进行自动化存储、自动化检测和自动化管理，提高粮食存储和管理的效率。二是提高粮食品质和效益。智能粮库可以利用智能化设备，对粮食进行智能化检测和监测，提高粮食的品质和效益，使粮食能够满足市场需求，提高粮食的市场竞争力。三是提高粮食安全保障能力。智能粮库可以利用智能化设备，对粮食进行自动化检测和监测，及时发现和解决粮食质量问题，提高粮食安全保障能力，保障人民的生命安全和身体健康。四是提高粮食行业的规范化和现代化水平。智能粮库可以利用信息技术和智能化设备，对粮食进行数字化和智能化管理，提高粮食行业的规范化和现代化水平，促进粮食行业的发展。	1、程序 （1）程序名称：智能粮库系统 V2.0 （2）开发语言：Java （3）程序载体：云部署和本地部署结合的方式 2、文件 需求规格说明书、概要设计、详细设计、数据库设计、测试分析报告、软件维护手册。

研发项目	研发目标	主要对应产品
军粮供应 管理系统 V1	严格按照《军民融合军粮供应工程信息化建设总体方案》(试行)《军民融合军粮供应工程信息化建设内容及技术要求》(试行)及《军粮供应管理业务数据元》标准,通过信息化手段盘活粮食局现有军粮业务,实现高效的组织管理(管人)、业务管理(管事)、决策管理(拍板),以及军粮业务系统“应用通”、“视频通”、“数据通”;逐步完善和提升军粮供应体系能力与管理水平,形成“平战结合、军民融合”的军粮应急综合保障和组织动员信息化体系。通过信息化手段将军供站点军粮配送业务模式推广应用到民用供应业务中,调动军供站点合作的优质加工企业、生产企业、主副食供应商,将军粮品牌服务到除部队外的大客户(学校、政府单位、大型企业等)、普通民众,扩大军供品牌产品的流通量、库存量,建立更为完善的动员资源库,形成更加健全的军民融合及应急保障体系。通过构建军民融合军粮供应工程信息化平台,实现国家平台-军供站点之间的互联互通,推进军民融合信息化体系建设。	1、程序 (1)程序名称:军粮供应管理系统 V1.0 (2)开发语言: Java (3)程序载体:云部署和本地部署结合的方式 2、文件 需求规格说明书、概要设计、详细设计、数据库设计、测试分析报告、软件维护手册。
应急物资 管理系统 V1	依据《中共中央办公厅国务院办公厅关于全面加强危险化学品安全生产工作的意见》(2020 年),贯彻落实《化工园区安全风险智能化管控平台建设指南(试行)》《“工业互联网+安全生产”行动计划(2021-2023 年)》《化工园区安全风险排查治理导则(试行)》《化工园区安全风险智能化管控平台》等政策法规的具体要求,充分利用云计算、物联网、大数据及移动互联网等技术,整合全疆现有资源,在统筹推动全疆化工企业按照要求建立安全风险智能化管控平台的基础上,通过实施重大风险防控项目,建立并有效应用危化品安全风险智能化管控平台,配置完善公共区域易燃易爆有毒有害气体泄露监控设备,探索建立危险化学品安全预防控制体系,提升危险化学品重大安全风险管控能力,提高安全应急管理快速反应能力和突发事件处置能力,实现感知全覆盖、数据实时监控、提前预警、快速反应要求,最终达到数字化、信息化、智慧化的总体目标。	1、程序 (1)程序名称:应急物资管理系统 V1.0 (2)开发语言: Java (3)程序载体:在云平台部署 2、文件 需求规格说明书、概要设计、详细设计、数据库设计、测试分析报告、用户操作手册、软件维护手册。

研发项目	研发目标	主要对应产品
智能运维监管平台	打造一套全面的运维管理解决方案,通过整合堡垒机、智能工单系统、告警接入框架、业务运维模块及自动化运维工具,实现对企业 IT 基础设施的集中管理。该平台将使运维团队能够实时监测关键业务和基础设施健康状况,实现问题的快速识别与处理。通过集中化管理,减少了信息孤岛,从而确保了信息的交融与利用。	1、程序 (1)程序名称:智能运维监管平台 V1.0 (2)开发语言: Java (3)程序载体:在云平台部署 2、文件 需求规格说明书、概要设计、详细设计、数据库设计、测试分析报告、用户操作手册、软件维护手册。
业务应用监控平台	业务应用监控平台是一个综合性的监控解决方案,旨在为企业提供实时全面的业务性能监控、链路追踪、接口规范、接口和数据审计服务。通过实时监控、分析和报警,帮助企业提前发现和解决可能影响业务运行的问题。业务应用监控平台的目的是实时监控应用程序的性能、稳定性和安全性,确保系统高效运行并及时发现和解决问题。它帮助优化用户体验、支持数据驱动的决策、保证合规性和审计、以及管理系统资源。通过这些功能,企业能够提高业务连续性和整体运营效率。	1、程序 (1)程序名称:业务应用监控平台 V1.0 (2)开发语言: Java (3)程序载体:在云平台部署 2、文件 需求规格说明书、概要设计、详细设计、数据库设计、测试分析报告、用户操作手册、软件维护手册。
智慧安防平台	智慧安防平台是一个先进的人工智能技术平台,专门用于大规模模型的训练、优化和部署。它提供了一个集成的环境,使企业、科研机构以及开发者能够高效地管理和操作复杂的 AI 模型,以实现数据驱动的智能决策和业务自动化。平台支持多种机器学习和深度学习框架,具备强大的计算能力和灵活的资源配置,适用于从数据分析到复杂模型训练的各种应用场景。	1、程序 (1)程序名称:智慧安防平台 V1.0 (2)开发语言: Java (3)程序载体:在云平台部署 2、文件 需求规格说明书、概要设计、详细设计、数据库设计、测试分析报告、用户操作手册、软件维护手册。

(2) 公司形成的研发成果及对营业收入的贡献情况

自成立以来,公司坚持自主研发的研发模式,以行业前端技术、市场发展趋

势及客户潜在需求为导向开展研发工作，对公司现有产品及技术进行持续更新迭代。公司设立专门的研发部门从事研发活动，研发人员根据市场及公司发展战略情况进行需求分析，编制设计方案，按照方案开展研发工作。

公司凭借在智慧城市、信息安全、数字政府等领域的技术经验和对行业的深刻理解，结合城市信息化的发展现状和实际需求，在各个业务环节上运用物联网、云计算、人工智能等新兴技术，助力解决各个行业不同应用环节中的具体痛点。公司自主研发的产品，例如信息安全产品、智能粮库产品等已在行业内有良好的口碑。2023 年，公司“智慧边防”项目通过新疆维吾尔自治区软件协会组织的科技成果鉴定，总体技术达到国内领先水平，项目荣获自治区数字科技进步三等奖，并且通过了新疆维吾尔自治区“首版次”产品认定，同年被列入自治区重点研发计划。公司高度重视研发创新，截至本审核问询函出具日，公司拥有已授权发明专利 10 项，计算机软件著作权 142 项。报告期内，公司先后被评为新疆维吾尔自治区“专精特新”中小企业、高新技术企业、科技型中小企业、自治区首批创新型中小企业。

综上，上述研发成果保证公司能够满足下游用户对相关领域产品和服务日益提高的技术要求，从而直接或间接推动公司营业收入增长。

（3）研发费用率与同行业可比公司情况

公司与同行业可比公司研发费用率对比情况参见本问询函回复之“第九问、关于其他事项”之“二、关于其他财务事项”之“（二）说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异”。

（4）研发费用与加计扣除数对比情况

报告期内，公司研发费用与加计扣除数对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度
会计口径①	644.56
加计扣除口径②	623.86
差异（①-②）	20.70

注：2024 年度，公司尚未完成汇算清缴，无申报加计扣除的研发费用金额。

综上，公司会计口径的研发费用与研发加计扣除口径的研发费用基本匹配，不存在重大差异。

（三）补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”补充披露如下：

“报告期内及各报告期末，公司‘财务会计信息相关的重大事项判断标准’情况如下：

项目	重要性标准
重要应收款项坏账准备收回或转回	单项金额占当期坏账准备转回 10%以上, 且金额超过 100 万元, 或影响当期盈亏变化
重要的应收款项实际核销	单项金额占应收款项或坏账准备 10%以上, 且金额超过 100 万元
预收款项及合同资产账面价值发生重大变动	当期变动幅度超过 30%
重要的债权投资	单项金额占债权投资总额 10%以上, 且金额超过 100 万元
重要的外购在研项目	单项外购在研项目占研发投入总额的 10%以上, 且金额超过 100 万元
超过一年的重要应付账款	单项金额占应付账款总额 10%以上, 或金额超过 100 万元
超过一年的重要其他应付款	单项金额占其他应付款总额 10%以上, 或金额超过 100 万元
重要的预计负债	单项类型预计负债占预计负债总额 10%以上, 且金额超过 50 万元
重要的投资活动	单项投资占收到或支付投资活动现金流入或流出总额的 10%以上, 且金额超过 100 万元
少数股东持有的权益重要的子公司	少数股东持有 5%以上权益, 且子公司资产总额、净资产、营业收入和净利润中任一项目占合并报表相应项目 10%以上
重要的合营企业或联营企业	单项投资占长期股权投资账面价值 10%以上, 且金额超过 100 万元, 或来源于合营企业或联营企业的投资收益（损失以绝对金额计算）占合并报表净利润 10%以上
重要的资产置换和资产转让及出售	资产总额、净资产、营业收入、净利润任一项目占合并报表相应项目 10%以上, 且绝对金额超过 1000 万元（净利润绝对金额超过 100 万元）
重要的或有事项	金额超过 200 万元, 且占合并报表净资产绝对值 10%以上

”

(四)说明报告期各期资金占用方、金额、约定利率和利息、利息支付情况；
资金占用的具体规范时点、规范措施及有效性，期后是否再次发生

报告期内，公司资金占用情况如下：

资金占用方	期初余额	增加额	减少额	期末余额	利率	利息	利息支付	备注
2024 年度								
李斌	-	800,000.00	800,000.00	-	无	无	无	收回全部资金
深蓝鑫宇	-	70,000.00	70,000.00	-	无	无	无	收回全部资金
新疆汇铭致信项目管理有限公司	-	338,337.00	338,337.00	-	无	无	无	收回全部资金
2023 年度								
徐力平	2,019,000.00	1,950,000.00	3,969,000.00	-	无	无	无	收回全部资金
江多	880,000.00	-	880,000.00	-	无	无	无	收回全部资金
张志	330,000.00	-	330,000.00	-	无	无	无	收回全部资金
王杰	121,000.00	-	121,000.00	-	无	无	无	收回全部资金
深蓝鑫宇	1,670,000.00	910,000.00	2,580,000.00	-	无	无	无	收回全部资金

报告期内，公司存在向关联方拆出资金的情形，具体情况如下：

1、公司向李斌拆出资金。报告期内，李斌向公司拆入资金用于个人资金周转，截至本审核问询函回复出具日，上述员工借款均已归还。

2、公司向徐力平、江多、张志、王杰拆出资金。公司 2007 年 9 月成立、2013 年 7 月增资时，时任股东向第三方机构借款出资，共计 500 万元，时任股东出资完成后，再向公司借款偿还第三方机构的借款，后续由于股权转让、股东增资等原因，该笔借款的债权债务关系经过多次转移，最终由现任四名股东承接借款偿还义务，相应借款最终于 2023 年 12 月全部偿还完毕。

3、公司向深蓝鑫宇、新疆汇铭致信项目管理有限公司拆出资金。深蓝鑫宇、新疆汇铭致信项目管理有限公司开展业务过程中，由于资金周转需要，向公司拆借资金，截至报告期期末，相关拆借款项已归还。

截至本审核问询函回复出具日，公司已收回关联方占用的全部资金。为规范公司与控股股东、实际控制人及其他关联方的资金往来，切实保护公司资金安全，公司股东及全体董事、监事、高级管理人员均签署了《减少或规范关联交易的承诺》《关于避免资金占用的承诺函》等承诺，截至本审核问询函回复出具日，公司期后不存在关联方资金占用情形。

三、核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、查阅中天创智和乾坤创投的工商登记资料、公司提供的说明，核查中天创智和乾坤创投对外投资情况。

2、查阅徐力平提供的个人征信报告，核查徐力平是否存在大额负债。

3、公司提供的专利权证书、专利手续合格通知书、专利权转让协议、价款支付凭证、国家知识产权局出具的专利查档证明，核查公司继受取得发明专利的情况。

4、查阅公司提供的专利权转让协议、专利权证书、专利手续合格通知书、专利转让公示文件并经访谈专利权转让方的负责人，核查专利转让的背景情况。

5、查询同行业公司期间费用率，对比分析报告期各期公司与同行业期间费用率对比情况。

6、获取公司花名册，统计公司研发人数，计算研发人员平均薪酬情况；查询同行业可比公司研发人员构成情况，对比同行业可比公司研发人员人均薪酬情况，分析公司研发人员人均薪酬与同行业是否存在较大差异。

7、获取公司研发费用核算管理制度、研发立项、研发项目开发计划书、研发总结报告、研发工时登记表等资料，了解公司研发内部控制相关情况。

8、访谈公司管理层，了解研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备

的匹配情况；访谈公司财务负责人，了解公司研发费用核算情况。

9、获取公司纳税申报表，分析对比公司研发费用与加计扣除数差异情况。

（二）核查结论

1、中天创智和乾坤创投未实际经营具体业务，亦不存在对外投资情形。除《公开转让说明书》中已披露的担保外，徐力平不存在其他大额负债。

2、公司继受取得的发明专利均属于原转让方完整所有，转让方均为法人主体，不涉及转让人员的职务发明转让给公司的情况，不存在权属瑕疵。发明专利转让价格系根据上述专利权的取得时间、参考市场价值评估、商务谈判等因素所形成的定价，转让价格公允。截至本审核问询函回复出具日，公司上述继受取得的专利不存在任何纠纷或潜在纠纷。

3、同行业不同公司经营规模、发展战略不同，销售费用率、管理费用率、研发费用存在一定差异，总体而言，基本与同行业公司相比保持在合理区间。公司财务费用率高于同行业可比公司，主要系公司有息负债规模较高，且通过银行理财等渠道获取的利息收入较少所致。

4、经对比同行业公司研发人员平均薪酬，公司研发人员平均薪酬与可比公司差异不大。

5、公司主要的研发项目、技术创新等均围绕主营业务展开，研发成果保证公司能够满足下游用户对相关领域产品和服务日益提高的技术要求，从而直接或间接推动公司营业收入增长。

6、公司会计口径的研发费用与研发加计扣除口径的研发费用基本匹配，不存在重大差异。

7、公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准。

8、截至本审核问询函回复出具日，公司已收回关联方占用的全部资金。为规范公司与控股股东、实际控制人及其他关联方的资金往来，切实保护公司资金安全，公司股东及全体董事、监事、高级管理人员均签署了《减少或规范关联交

易的承诺》《关于避免资金占用的承诺函》等承诺，截至本审核问询函回复出具日，公司期后不存在关联方资金占用情形。

10、其他补充说明

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【回复】

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定后认为，除上述事项，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司财务报告审计截止日为**2024年12月31日**，距离公开转让说明书签署日未超过7个月，不存在需要按照要求补充披露、核查并更新推荐报告的情形。

截至本回复出具之日，公司未申请北交所辅导备案，不存在北交所辅导备案进展情况及相关辅导备案文件。

（本页无正文，为新疆乾坤信息技术股份有限公司《关于新疆乾坤信息技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人：


徐力平

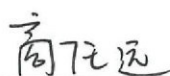
新疆乾坤信息技术股份有限公司

2025年4月3日



（本页无正文，为湘财证券股份有限公司《关于新疆乾坤信息技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

项目负责人：

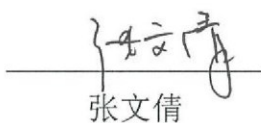


商任远

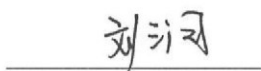
其他项目小组成员：



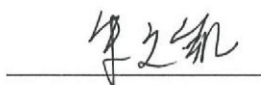
吴小萍



张文倩



刘润



朱文凯



牛智杰



赵伟



王雪婷



湘财证券股份有限公司

2015 年 4 月 3 日