证券代码:688038 证券简称:中科通达 公告编号:2023-023

武汉中科通达高新技术股份有限公司关于上海证券交易所对公司2022年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

武汉中科通达高新技术股份有限公司(以下简称“公司”或“中科通达”)于2023年4月24日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于武汉中科通达高新技术股份有限公司2022年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2023】0090号),现将有关问询函的回复内容公告如下:

问题一、关于营业收入下滑。

年报显示,2022年度公司实现营业收入39,116.86万元,同比下降8.59%。其中,信息化系统开发建设业务收入占比79.81%,同比下降10.23%;信息化系统运维业务收入占比14.52%,同比下降13.38%。请公司:(1)结合细分业务开展情况、下游客户、行业竞争情况以及公司产品竞争力,说明报告期内营业收入下降的主要原因;(2)补充披露公司信息化系统开发建设业务、信息化系统运维业务报告期内前十大项目的客户名称、项目内容、金额、招标时点、开工日期、验收时点、履约进度、报告期内确认的收入、成本金额和具体构成,说明收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定;(3)结合上述情况说明公司信息化系统开发建设业务及信息化系统运维业务收入下滑的原因。

请保荐机构、会计师发表明确意见。

【公司回复】

(一)结合细分业务开展情况、下游客户、行业竞争情况以及公司产品竞争力,说明报告期内营业收入下降的主要原因;

受宏观环境变化及财政预算收紧等持续影响,公安部门等终端客户的项目招投标工作有所延缓,且部分项目存在阶段性停工、验收滞后等情形,导致报告期内项目交付数量及金额较上年有所减少。2022年度公司实现营业收入39,116.86万元,同比下降8.59%,其中作为主要收入来源的信息化系统开发建设、信息化系统运维业务合计同比减少4,438.84万元,同比下降10.74%。具体情况如下:

金额单位:万元

项目	2022年度		2021年度		同比增减	
	收入	结构比	收入	结构比	增减额	增减率
公共安全管理信息化服务	38,303.01	97.92%	42,127.16	98.45%	-3,824.15	-9.08%
其中:信息化系统开发建设	31,217.66	79.81%	34,779.58	81.28%	-3,561.92	-10.23%
信息化系统运维	5,677.98	14.52%	6,554.90	15.32%	-876.92	-13.38%
软件开发及销售	1,407.38	3.60%	792.68	1.85%	614.70	77.55%
商品销售及其他	813.85	2.08%	663.40	1.55%	150.45	22.68%
合计	39,116.86		42,790.57		-3,673.71	-8.59%

1、公司细分业务开展情况

公司主要从事以公安信息化为主线的社会治理与公共安全综合服务业务,主营业务分类构成为信息化系统开发建设、信息化系统运维、软件开发及销售、商品销售及其他,其中信息化系统开发建设和信息化系统运维在公司主营业务占比超过90%,该类业务的规模与财政支出及行业信息化建设投资力度密切相关,近几年受经济增速下行、财政预算收紧影响,政府端社会公共安全需求结构调整,对于信息化建设的投入规模收紧,同时各地政府财政资金持续紧张,项目建设进程阶段性放缓,项目招标、验收滞后,部分项目出现阶段性停工,导致公司信息化系统开发建设和系统运维业务合同业务收入降低。

公司上市后积极谋求转型,依托在公安信息化领域积累的技术和实践经验拓展数字政务、数字生态环保领域。报告期内,公司新业务取得一定进展,但整体规模尚小,暂无法弥补传统公安信息化业务的下滑。

综上所述,因宏观环境变化导致的财政资金收紧、项目投资放缓及项目阶段性停工是公司2022年度营业收入下滑的主要原因。随着国内经济逐渐回暖,公司新业务逐步放量,公司营业收入规模下滑的趋势将会得以扭转。

2、下游客户情况

目前公司业务仍以公安信息化业务为主,该业务主要客户为公安机关及公安机关确定的总包方(运营商、城投公司、市政单位等),信息化系统与服务的实际使用方为公安机关。公安机关在经批准的财政预算范围内实施信息化建设,因政府在信息化投入方面的预算收紧,阶段性影响了公司相关业务的客户需求。“十四五”时期,信息化进入加快数字化发展、建设数字中国的新阶段,在推动数字政府等政策的刺激下,下游客户需求有望快速复苏和释放,行业将迎来新的建设浪潮,公司将紧抓相关市场机遇,努力提升收入规模。

3、同行业可比公司2021-2022年度营业收入变动情况

金额单位:万元

可比公司名称	2022年度营业收入	2021年度营业收入	变动情况(%)
易华录	160,394.33	202,010.97	-20.60
银江股份	161,188.74	199,968.62	-19.39
立昂技术	75,674.32	96,776.53	-21.81
恒锋信息	51,524.99	61,234.37	-15.86
罗普特	16,920.54	72,435.70	-76.64
杰创智能	75,056.42	94,028.50	-20.18
高新兴	233,294.30	267,294.13	-12.72
华胜天成	406,978.94	379,901.00	7.13
平均值	147,629.07	171,706.23	-14.02
中科通达	39,116.86	42,790.57	-8.59

由上表可以看出,同行业大部分可比公司受宏观环境变化等影响,2022年度营业收入规模均较上年同期出现较大幅度下滑,公司2022年度营业收入出现下滑,与同行业可比公司变动趋势相符。

4、公司产品竞争力情况

公司多年来聚焦公安信息化行业,持续进行研发投入,根据市场调研、技术发展、下游客户需求等情况不断对各项核心技术及产品进行更新迭代,形成了较为完善的产品和解决方案体系。公司基于“数据中台”及微服务架构开发出多款核心应用软件平台产品,可迅速满足客户各类定制化的需求,公司根据行业趋势以及客户需求日新月不断完善迭代的“公安大数据综合应用平台”“精细化交通治理平台”“视频监控平台”“视频图像综合应用平台”“智慧运维管理平台”等产品,已广泛应用于全国多个地市州的公安系统,获得了客户的高度认可和良好的市场口碑。报告期内公司多款软件产品、解决方案荣获行业赛事奖项,入选省内优秀产品案例。综上所述,公司的产品及解决方案具有较强的市场竞争力,是构建公司核心竞争力的重要一环。

综上所述,报告期内,公司营业收入下降主要受财政预算收紧、投资进度阶段性放缓等因素影响,与行业可比公司趋势一致。公司下游客户需求、产品竞争力未发生重大不利变化。

(二)补充披露公司信息化系统开发建设业务、信息化系统运维业务报告期内前十大项目的客户名称、项目内容、金额、招标时点、开工日期、验收时点、履约进度、报告期内确认的收入、成本金额和具体构成,说明收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定;

1、公司信息化系统开发建设业务报告期内前十大项目情况如下:

金额单位:万元

项目名称	客户名称	项目内容	信息化系统开发建设项目金额	是否属于法定招标	招标时点/协议签署时点	开工日期	验收时点	履约进度	本期确认收入	本期确认成本	其中:外购材料及服务	项目实施成本
XX市“平安城市”暨雪亮工程一体化建设项目	中国电信股份有限公司XX分公司	建设前端采集、后端平台、应用服务等子系统	8,573.46	否	2022.06	2022.06	/	90.21%	6,529.19	5,821.50	9,760.11	61.38
基础设施智慧交通建设采购项目	中移XX系统集成有限公司XX分公司	市区主要路口卡口视频监控及交通信号灯等设施及车辆抓拍中心建设	4,392.64	否	2022.03	2022.03	/	74.69%	2,974.13	1,798.46	1,768.74	38.72
XX市XX局指挥中心大楼信息化改造项目	XX广播电视信息网络股份有限公司XX分公司	指挥中心大楼改造	1,700.00	否	2022.09	2022.09	2022.12	100.00%	1,546.31	1,285.39	1,273.85	11.54
XX道路交通安全智能管理建设项目	XX城市发展运营有限公司	实施智能交通建设,包括前端建设、指挥中心建设、平台建设	4,994.88	是	2021.11	2022.11	/	86.29%	1,463.98	1,017.56	940.33	77.23
XX智能化动安防控支撑服务系统项目	中移XX集成有限公司	建设视图解析、大数据智能应用等平台	1,771.37	否	2022.10	2022.12	/	80.99%	1,336.38	849.52	842.77	6.75
XX市大数据中心硬件设备采购及安装项目	中国电信股份有限公司XX分公司	机房系统、电子政务外网系统、专网接入区硬件设备采购	1,540.00	否	2022.12	2022.12	2022.12	100.00%	1,278.38	1,112.63	1,093.30	19.33
XX公安局大数据智能化平台项目	中国联合网络通信有限公司XX分公司	公安大数据平台软硬件设备采购及开发	1,436.77	否	2022.08	2022.08	2022.12	100.00%	1,261.02	1,216.03	1,141.48	74.55
XX机场空港综合交通协同运行管理系统项目	XX机场股份有限公司	建设空港综合交通协同运行管理系统、智能类流媒体多维检测系统	1,289.24	是	2021.10	2022.01	2022.12	100.00%	1,196.19	980.62	931.65	48.97
XX大数据中心建设项目	XX技术股份有限公司	大数据中心硬件设备采购及安装调试服务	1,128.00	否	2022.11	2022.11	2022.12	100.00%	937.05	648.76	635.14	13.62
XX市公共安全视频监控联网应用信息化项目	中国移动通信集团XX分公司	建设前端监控、后端平台、应用服务等子系统	3,296.60	否	2020.08	2020.11	2022.06	100.00%	936.54	870.23	804.78	65.45
合计									19,448.17	15,600.70	15,183.16	417.54

2、公司信息化系统运维业务报告期内前十大项目情况如下:

一般情况下,客户将信息化系统开发建设与后续运维服务进行统一采购,在信息化系统开发建设完成并交付客户后,公司会根据合同约定及客户需求,为客户提供运维服务。公司运维服务合同分为两种类型:1)固定总价运维服务合同;合同中对信息化系统运维服务期限及运维服务总金额进行了明确约定;2)根据实际情况结算运维服务合同(非固定总价):合同中未约定运维服务总价,运维服务金额根据运维服务工作量额实结算确认。

2022年度,公司实施的前十大运维服务项目如下:

金额单位:万元

项目名称	客户名称	项目内容	合同类型	合同约定运维服务总金额(含税)	合同约定运维期限	本年运维服务时长工作量	本期确认收入	本期确认成本	其中:外购材料及服务	项目实施成本
XX市社会治安视频监控系统运维服务项目	XX省广播电视信息网络股份有限公司XX分公司	提供前端采集、后端平台开发扩容、应用服务等子系统的运行维护	固定金额	6,779.97	8年	12个月	799.53	386.53	301.31	85.22
XX市XX局交警支队智能监控系统运维服务项目	XX市广播电视信息网络股份有限公司XX分公司	提供前端采集、后台平台扩容、应用服务等子系统的运行维护	固定金额+新实施项目	699.00	3年	12个月	471.02	286.52	179.95	115.57
XX区社会治安视频监控系统二期运维服务项目	XX省广播电视信息网络股份有限公司XX分公司	提供前端采集、后台平台扩容、应用服务等子系统的运行维护	固定金额	1,720.00	5年	12个月	324.53	189.95	165.51	34.44
XX市XX局交通警察支队交通信息化管理设备年度运维服务项目(注)	XX市XX局	交通警察综合应用平台等子系统的运行维护	固定金额	329.90	1年	8个月	207.48	151.22	143.12	8.10
XX市XX局交警指挥中心信息系统运维服务项目	XX省XX局	交通警察综合应用平台等子系统的运行维护	固定金额	329.90	1年	8个月	207.48	151.22	143.12	8.10
XX市XX广播电视信息网络股份有限公司XX分公司	XX省广播电视信息网络股份有限公司XX分公司	提供前端采集、后台运维、应用服务等子系统的运行维护	固定金额	706.80	5年	12个月	133.36	99.38	52.28	47.10
XX“公共安全视频监控建设联网应用工程”建设运维服务项目	中国电信股份有限公司XX分公司	提供前端采集、基础平台、应用服务等子系统的运行维护	固定金额	602.94	5年	12个月	122.63	171.05	130.35	40.70
XX市公共安全视频监控联网应用运维服务项目	中国移动通信集团XX有限公司XX分公司	提供前端采集、应用服务等子系统的运行维护	固定金额	628.00	8年	12个月	117.26	66.83	63.66	3.17
合计				12,155.81			2,801.92	1,856.70	1,284.90	601.80

注:XX市XX局交通警察支队全市道路交通管理设备年度运维服务项目在提供运维服务时取得甲方的派工单及成本补偿承诺函,期末尚未取得甲方年度运维结算报告,故项目按照零毛利确认2022年收入、成本。

3、说明收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定

(1)信息化系统开发建设项目

信息化系统开发建设项目分为两种项目类型,具体如下:

项目类型	产品构成	主要功能	建设、使用方式	收入确认政策
信息化系统整体开发建设(含数据采集系统)	包含前端数据采集系统及后台数据处理应用平台,或仅包含数据采集系统	前端数据采集;后台数据存储、分析、处理及应用	分步开发建设,客户分步使用	履约进度确认收入
数据处理应用平台开发建设	不包含前端数据采集系统,仅为后台数据处理应用平台	数据存储、分析、处理及应用	整体开发建设,验收后客户使用	完工验收后一次性确认收入

1)信息化系统整体开发建设(含数据采集系统)项目

根据新收入准则的规定,满足下列条件之一的,属于在某一时段内履行履约义务:

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。

对于信息化系统整体开发建设(含数据采集系统)项目,在项目中标或与客户签署合同后,公司会对信息化系统开发建设方案进行深化设计,公司交付部门、项目管理部根据原系统运行情况,设备明细配置、前端点位勘测、合同技术要求、客户实际需求、项目工期等,综合考虑多方面因素归对系统集成技术方案进行设计,并将深化设计方案向客户监监理方报备,最终经上级主管部门批准。深化设计方案经报备批准后,未经客户同意不得随意修改。

对于信息化系统整体开发建设(含数据采集系统)项目,在项目建设过程中,公司根据系统集成技术方案,采用“分步开发建设”方式。因此,如公司在合同履约过程中,客户更换其他具有技术实力的企业继续履行剩余履约义务,新承建方根据向客户及监理方报备的深化设计方案,继续履行剩余的系统集成工作,实质上不需要重新执行公司累计至今已经完成的工作。

综上所述,公司信息化系统整体开发建设(含数据采集系统)满足“客户能够控制企业履约过程中在建的商品”。公司根据合同义务和业务实质,将“信息化系统整体开发建设项目”按照履约进度确认收入,符合新收入准则的相关规定。

2)数据处理应用平台开发建设项目

对于数据处理应用平台开发建设项目,在项目整体建设完成并交付后才能达到客户预定使用条件,项目在建过程中客户无法使用,客户不能从在建商品中获得经济利益,合同条款中难以保证公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。公司于“数据处理应用平台开发建设项目”实施完成后确认收入,符合《企业会计准则》的相关规定。

(2)信息化系统运维

在信息化系统开发建设完成后,信息化系统运维服务一般由承建方提供。公司与客户签订的运维服务主要包括两种类型:A、固定总价运维服务合同:合同中对信息化系统运维服务期限及运维服务总金额进行了明确约定,运维服务期间内公司运维范围、职责未发生变化;B、根据实际情况结算运维服务合同(非固定总价):合同中未约定运维服务总价,运维服务金额根据运维服务工作量额实结算确认。

公司提供运维服务的同时,客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益。因此,在新收入准则下,公司提供运维服务适用于履约义务履行进度确认收入。

(三)结合上述情况说明公司信息化系统开发建设业务及信息化系统运维业务收入下滑的原因。

1、公司信息化系统开发建设业务收入主要来源于财政投资,2022年度实现营业收入1,217.66万元,较去年同期减少3,561.92万元,同比下降10.24%,主要原因为:

(1)公司信息化系统开发建设业务收入主要来源于财政预算,受经济增速放缓、财政预算收紧影响,各地政府在公共安全信息化建设的财政投入有所降低或放缓,公安信息化项目的整体预算、建设进度较前几年均出现下滑。公司在积极拓展市场时面临较为激烈的市场竞争,为顺利争取到优质项目资源,提升公司市场占有率,公司在部分项目的报价相对较低。此外,因政府招标策略变化等原因,公司加强了和运营商的合作,来自于运营商等总包方的收入比例提升。受上述因素的影响,公司2022年度整体毛利率出现一定下滑。具体如下:

1.政府对公安信息化项目的财政预算收紧,投资规模放缓

公司服务的终端客户主要为各地的公安机关等政府部门,项目资金来源为当地财政资金。由于近几年财政预算紧缩,各地政府用于公安信息化建设的财政资金出现不同程度的降低或放缓,从而对信息化系统开发建设项目及运维服务项目的整体收费规价产生了较为明显的影响。

2.招投标场时面临较为激烈的市场竞争,部分项目报价相对较低

2022年度,公司在湖北省外市场区域投入了较多的市场拓展力量,在拓展省外市场时,为提升自身竞争优势,对于部分重要项目公司主动降低了报价金额,项目毛利率相对较低;此外,为巩固公司在湖北省内的市场地位,对于省内的非优势区域,在各地财政预算紧张的大背景下,项目报价出现下滑,导致项目整体毛利率呈下降趋势。

2022年度,公司毛利率较低的主要项目如下:

金额单位:万元

项目名称	合同甲方	2022年收入	2022年成本	毛利率	市场策略
XX市“平安城市”暨雪亮工程一体化建设项目	中国电信股份有限公司XX分公司	6,529.19	5,821.50	10.84%	省内非优势区域
XX公安局大数据智能化平台项目	中国联合网络通信有限公司XX分公司	1,261.02	1,216.03	3.57%	新市场
指挥室大屏更新建设项目	XX交警大队	248.27	222.17	10.51%	省内新客户
XX市大数据中心硬件设备采购及安装项目	中国电信股份有限公司XX分公司	1,278.38	1,112.63	12.97%	省内非优势区域
XX市公安局“平安城市”视频监控系统一、二期改扩建项目	XX省广播电视信息网络股份有限公司	643.78	739.06	-14.80%	省内非优势区域
XX机场空港综合交通协同运行管理系统项目	XX机场股份有限公司	1,195.19	980.62	17.95%	新领域
合计		11,155.83	10,092.01	9.54%	

3、与运营商等总包方客户合作比例提加,总包方项目毛利率相对较低

公司终端客户主要为各地公安等政府部门,在财政预算紧张的大背景下,财政付款周期普遍延长,为确保项目的顺利实施,各地政府更倾向于选择资金实力雄厚的运营商作为总包方,在总包方模式下,运营商一般负责其中的网络链路投资建设,将公安信息化系统委托以公司为代表的专业服务商实施,由于总包方需保留自身的经营利润,且在运营商总包模式下市场参与者相对更多,项目竞争更为激烈,因此与总包方签署的合同利润率相对较低。公司近两年来自于不同类型客户的收入占比及毛利率如下:

金额单位:万元

客户类型	2022年度			2021年度		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
公安机关等业主方	6,871.31	24.49%	36.35%	15,759.91	47.81%	25.72%
总包方客户	21,185.94	75.51%	20.67%	17,205.91	52.19%	24.97%
合计	28,057.25	100.00%	24.51%	32,965.82	100.00%	25.33%

整体而言,公司终端低项目报价获取订单是对财政投入收紧、市场竞争加剧的应对策略,公司通过在新市场/新客户快速进入过程中提高客户的服务质量/广度,来增强客户粘性和市场竞争力。

(二)说明公司业务毛利率是否明显低于同行业可比公司和市场平均水平,结合公司期末在手订单、订单获取方式、业主单位及总包单位与公司的合作情况、公司业务拓展及实施能力以及人才、技术等资源投入及相关实动情况,说明公司是否有持续获取合理毛利率订单的能力;(3)说明报告期内公司软件开发及销售业务前五大客户是否发生变化,结合其体合同的成本构成说明本期软件开发及销售业务中设备投入大幅增长的原因,并说明毛利率下滑是否有可持续性。

请保荐机构发表明确意见。

【公司回复】

(一)结合报告期内公司调整市场策略承接的项目性质、客户名称、销售金额、毛利率等情况,说明公司降低毛利率获取订单的必要性及合理性;

受经济下行、宏观环境变化等因素影响,近几年各地政府在公共安全信息化建设的财政投入有所降低或放缓,在上述宏观背景下,各地政府对公安信息化项目的整体预算、建设进度较前几年均出现下滑。公司在积极拓展市场时面临较为激烈的市场竞争,为顺利争取到优质项目资源,提升公司市场占有率,公司在部分项目的报价相对较低。此外,因政府招标策略变化等原因,公司加强了和运营商的合作,来自于运营商等总包方的收入比例提升。受上述因素的影响,公司2022年度整体毛利率出现一定下滑。具体如下:

1.政府对公安信息化项目的财政预算收紧,投资规模放缓

公司服务的终端客户主要为各地的公安机关等政府部门,项目资金来源为当地财政资金。由于近几年财政预算紧缩,各地政府用于公安信息化建设的财政资金出现不同程度的降低或放缓,从而对信息化系统开发建设项目及运维服务项目的整体收费规价产生了较为明显的影响。

2.招投标场时面临较为激烈的市场竞争,部分项目报价相对较低

2022年度,公司在湖北省外市场区域投入了较多的市场拓展力量,在拓展省外市场时,为提升自身竞争优势,对于部分重要项目公司主动降低了报价金额,项目毛利率相对较低;此外,为巩固公司在湖北省内的市场地位,对于省内的非优势区域,在各地财政预算紧张的大背景下,项目报价出现下滑,导致项目整体毛利率呈下降趋势。

2022年度,公司毛利率较低的主要项目如下:

金额单位:万元

项目名称	合同甲方	2022年收入	2022年成本	毛利率	市场策略
XX市“平安城市”暨雪亮工程一体化建设项目	中国电信股份有限公司XX分公司	6,529.19	5,821.50	10.84%	省内非优势区域
XX公安局大数据智能化平台项目	中国联合网络通信有限公司XX分公司	1,261.02	1,216.03	3.57%	新市场
指挥室大屏更新建设项目	XX交警大队	248.27	222.17	10.51%	省内新客户
XX市大数据中心硬件设备采购及安装项目	中国电信股份有限公司XX分公司	1,278.38	1,112.63	12.97%	省内非优势区域
XX市公安局“平安城市”视频监控系统一、二期改扩建项目	XX省广播电视信息网络股份有限公司	643.78	739.06	-14.80%	省内非优势区域
XX机场空港综合交通协同运行管理系统项目	XX机场股份有限公司	1,195.19	980.62	17.95%	新领域
合计		11,155.83	10,092.01	9.54%	

3、与运营商等总包方客户合作比例提加,总包方项目毛利率相对较低

公司终端客户主要为各地公安等政府部门,在财政预算紧张的大背景下,财政付款周期普遍延长,为确保项目的顺利实施,各地政府更倾向于选择资金实力雄厚的运营商作为总包方,在总包方模式下,运营商一般负责其中的网络链路投资建设,将公安信息化系统委托以公司为代表的专业服务商实施,由于总包方需保留自身的经营利润,且在运营商总包模式下市场参与者相对更多,项目竞争更为激烈,因此与总包方签署的合同利润率相对较低。公司近两年来自于不同类型客户的收入占比及毛利率如下:

金额单位:万元

客户类型	2022年度			2021年度		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
公安机关等业主方	6,871.31	24.49%	36.35%	15,759.91	47.81%	25.72%
总包方客户	21,185.94	75.51%	20.67%	17,205.91	52.19%	24.97%
合计	28,057.25	100.00%	24.51%	32,965.82	100.00%	25.33%

整体而言,公司终低项目报价获取订单是对财政投入收紧、市场竞争加剧的应对策略,公司通过在新市场/新客户快速进入过程中提高客户的服务质量/广度,来增强客户粘性和市场竞争力。

(二)说明公司业务毛利率是否明显低于同行业可比公司和市场平均水平,结合公司期末在手订单、订单获取方式、业主单位及总包单位与公司的合作情况、公司业务拓展及实施能力以及人才、技术等资源投入及相关实动情况,说明公司是否有持续获取合理毛利率订单的能力;

1、同行可比公司毛利率变动情况

2022年度,公司同行业可比上市公司毛利率变动情况如下:

序号	对标企业	2022年毛利率	同期对比
1	易华录	40.37%	较去年上升19.95个百分点
2	银江股份	16.21%	较去年上升1.54个百分点
3	罗普特	26.62%	较去年下降5.74个百分点
4	杰创智能	24.54%	较去年上升4.67个百分点
5	高新兴	18.97%	较去年下降7.66个百分点
6	立昂技术	15.21%	较去年下降4.69个百分点
7	恒锋信息	19.85%	较去年上升2.00个百分点
8	华胜天成	12.02%	较去年上升0.86个百分点
行业平均值		20.22%	-
中科通达		22.50%	较同期上升0.76个百分点

注:上述同行业可比公司中,银江技术、杰创智能、高新兴、立昂技术、恒锋信息采用与公司相似业务板块的毛利率,易华录、罗普特及华胜天成采用公司整体毛利率。

公司选取与自身业务有一定重合度的同行业公司进行比较,从上表可以看出,同行业公司中立昂技术、罗普特、高新兴三家公司在2022年毛利率呈现出不同程度的下降。公司毛利率整体水平与同行业可比上市公司平均毛利率水平较为接近,公司毛利率与宏观经济环境及行业整体趋势相符。

2、结合公司期末在手订单、订单获取方式、业主单位及总包单位与公司的合作情况、公司业务拓展及实施能力以及人才、技术等资源投入及相关实动情况,说明公司是否有持续获取合理毛利率订单的能力。

截至2022年末,公司尚未执行完毕的公共安全信息化系统开发建设项目(合同金额300万元以上)的订单金额合计为26,257.47万元,具体情况如下:

金额单位:万元

序号	订单获取方式			业主类型		
	方式	金额	占比	类型	金额	占比
1	招标取得	16,666.75	65.99%	业主单位	7,947.77	31.47%
2	非招标取得	8,590.72	34.01%	总包方	17,309.70	68.53%
合计		25,257.47	100.00%	合计	25,257.47	100.00%

公司多年专注于公共安全管理信息化领域发展,经过多年的培育和深耕,公司沉淀了深厚的技术能力和行业应用经验,在湖北乃至华中地区已成为领先的信息化系统建设服务商,在全国范围内的市场影响力也在逐步扩大。

公司在业务拓展方面,一直努力摆脱对本地市场的依赖,积极推进全国业务市场的拓展与布局,公司集中资源在新疆、湖南、北京等区域重点突破,经过近3年的投入、培育与积累取得了良好的效果,省外市场业务收入占比提升至接近40%,未来公司还将继续提高省外市场的业务占比,从区域性公司成长为全国性公司。

在实施能力方面,公司多年积累了丰富的行业经验,具备项目承接、建设、管理、交付等全周期实施能力,获得了行业客户的高度认可和良好的市场口碑,实施能力也成为了公司的核心竞争力之一。公司在人才、技术等资源投入方面,高度重视优秀销售、技术人才的引进与新技术研发的持续投入。

综上所述,公司拥有广阔的业务市场空间,稳定获取订单的能力与项目实施能力、完备的技术研发体系与核心的技术竞争力,具备持续获取合理毛利率订单的能力。未来,随着信息化财政投入逐步恢复,经营环境逐步改善和公司竞争力的逐步提升,公司整体毛利率将会回归至正常水平。但若宏观经济回暖不及预期导致政府预算持续紧张,行业竞争继续加剧,公司整体毛利率存在进一步下降的风险。

公司已在2022年年度报告“第三节管理层讨论与分析”之“四、风险因素”中补充披露了相关风险提示。

(三)说明报告期内公司软件开发及销售业务前五大客户是否发生变化,结合具体合同的成本构成说明本期软件开发及销售业务中设备投入大幅增长的原因,并说明毛利率下滑是否有可持续性。

1、2022年度软件开发及销售业务前五大客户变化情况

2021年、2022年,公司软件开发销售业务前五大客户均不相同,不存在重叠情形。

2022年度公司软件开发及销售业务前五大客户如下:

金额单位:万元

序号	客户	软件开发及销售收入	分类收入占比
1	客户一	207.35	14.73%
2	客户二	155.47	11.05%
3	客户三	137.50	9.77%
4	客户四	122.80	8.73%
5	客户五	109.30	7.77%
合计		732.42	52.04%

2、本期软件开发及销售业务中设备投入大幅增长的原因,并说明毛利率下滑是否有可持续性。

2022年度,公司软件开发及销售业务中设备投入大幅增长,主要是由于客户一的“桌面云系统项目”(以下简称“桌面云系统项目”)所致,具体如下:

桌面云系统项目合同金额合计为282万元(含税),其中软件开发及设备购置金额合计为234.30万元,运维服务金额为47.70万元,该项目于2022年11月完成验收,公司相应确认软件开发及销售业务收入207.35万元。桌面云系统项目是为了满足公安局信息化需求,以“桌面云”架构对其信息系统进行更新,其中包括云存储、交换机等硬件设备以及云软件、终端管理软件和公安信息化应用软件平台,该项目硬件设备采购成本合计197.76万元。

上述项目客户属于公司重要客户,考虑到客户实际情况,为维持与客户的良好合作关系,公司对该项目报价较低。由于该项目硬件投入成本较高,导致公司2022年“软件开发及销售业务”中硬件设备投入高达25.74万元,软件开发及销售毛利率较上年出现较大下滑。

(四)中介机构核查意见

保荐机构核查意见:

经核查,保荐机构认为:报告期内公司毛利率下滑主要受财政预算收紧、市场竞争激烈等因素影响,趋势与同行业上市公司基本相符,具有合理性,符合公司目身实际情况。

问题二、关于销售模式。

年报显示,公司对运营商收入较去年同期增长15.36%,毛利率为19.61%;公司对非运营商收入较去年同期增长12.57%,毛利率为17.42%。请公司:(1)结合业务模式详细说明公司对运营商及非运营商收入的会计处理采用总额法还是净额法,是否符合《企业会计准则》的规定;(2)分别披露公司通过运营商等总包商承接项目模式前五大客户的名称、前五大客户是否发生变化、项目内容及合同金额,并说明公司通过总包商承接项目模式收入增长的原因;(3)结合近三年毛利率差异、行业惯例以及同行业公司情况,说明本报告期内公司通过总包商承接项目模式毛利率水平显著低于公司直接向业主单位提供服务的原因及合理性。

请保荐机构、会计师发表明确意见。

【公司回复】

(一)结合业务模式详细说明公司对运营商及非运营商收入的会计处理采用总额法还是净额法,是否符合《企业会计准则》的规定;

1、会计处理的依据

《企业会计准则第14号—收入》(2017)第三十四条规定:

企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权,来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的,该企业为主要责任人,应当按照已收或应收对价总额确认收入;否则,该企业为代理人,应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入,该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额,或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括:

(1)企业从第三方取得商品或劳务的控制权后,再转让给客户;

(2)企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务;

(3)企业自第三方取得商品控制权后,通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产品转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时,不应仅限于合同的法律形式,而应当综合考虑所有相关事实和情况,这些事实和情况包括:

(1)企业承担向客户转让商品的主要责任;

(2)企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险;

(3)企业有权自主决定所交易商品的价格;

(4)其他相关事实和情况。

2.公司对运营商及非运营商收入的会计处理采用总额法,符合《企业会计准则》的规定

公司向运营商及非运营商交付产品前已取得对产品的控制权,在交易中系主要责任人,其收入采用总额法进行核算符合企业会计准则及相关规定,具体分析如下:

(1)公司采购与销售交易相互独立

公司与供应商、客户分别签订采购与销售合同。供应商主要根据采购合同的具体约定向公司提供对应商品,公司负责向最终客户销售商品并承担责任的义务,为销售合同的主要责任人。实际执行过程中,公司与客户就销售项目进行谈判,在综合考虑设备成本、实施、开发难易程度、资金成本等情况下自主确定销售合同内容,包括但不限于销售定价、项目实施、付款条款等。在项目实施过程中,公司采购部结合项目实际需求、成本控制等因素综合比价后确定供应商,不存在价格联动、风险转嫁的过程。因此,公司采购与销售交易相互独立。

(2)公司承担了转让产品的主要责任

公司承接的项目交付周期受诸多因素影响而存在一定的不确定性,而公司与客户在在交付期限约定开承担项目质量的保障及售后服务等责任。从客户角度出发,项目执行过程中的交付周期、项目质量、售后服务等均由公司负责并承担相应风险。因此,公司承担了向客户转让商品的主要责任。

(3)公司在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险

公司在与客户签订合同后,自行采购项目所需的特定商品,公司在将该商品交付给客户之前,承担了该商品的存货风险,公司处于主导该商品的使用并从中取得几乎全部的经济利益。在将商品交付给客户之后,公司承担了项目质量的保证责任,因此,公司在转让商品之后仍然承担了该商品的存货风险。

(4)公司有权自主决定所交易商品的价格

公司与客户进行谈判时,在综合考虑设备成本、实施、开发难易程度、资金成本等情况下向客户提供具体的合同报价,能够有权自主决定所交易的商品价格,不存在与采购价格联动挂钩的相关约定。因此,公司承担了销售价格波动的风险。

(5)公司承担了销售对应账款的信用风险

公司承接项目收入来源于政府财政预算,收款进度取决于项目的交付及结算进度,而公司对供应商的付款进度取决于签订的采购合同中的付款约定,公司的销售、采购的价格及付款条款不存在联动或互为条件的情形,在供