

证券代码：300075

证券简称：数字政通

北京数字政通科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	众安在线财产保险、中邮人寿保险、中英人寿保险、中银国际证券、中信证券、中信建投证券、中信建投(国际)金融、中信保诚基金、中泰证券、中融基金、中科沃土基金、中航信托、中国人寿资管、中国民生银行、中国工商银行、郑州云杉投资、浙商证券、浙江益恒投资、浙江龙航资管、浙江贝乐昇投资、招银理财、招商证券、长沙鼎钧投资、长江证券、誉辉资本(北京)、永赢基金、英大保险资管、易米基金、彝川资本、亚太财产保险、幸福人寿保险、兴业证券、兴业银行、兴业基金、新华基金、西藏合众易晟投资、西藏东财基金、西部利得基金、统一证券投资信托、同泰基金、天堂硅谷资管、泰信基金、泰康资管、泰康养老保险、泰诚资本、太平洋证券、生命保险资管、中才中環投资、唯德投资、万杉资本、尚诚资管、杉树资管、明达资管、津渡资管、金友创智资管、金广资管、华安合鑫资管、红石榴投资、恒健远志投资、清水源投资、前海旭鑫资管、前海海雅金融、前海博普资管、茂源财富、汇升同道资管、丞毅投资、紫阁投资、准锦投资、中域资管、智尔投资、毓璜投资、涌贝资管、天猗投资、上投资产、山楂树私募基金、润桂投资、睿亿投资发展中心、睿扬投资、筌笠资管、谦心投资、启石资管、普行资管、浦泓投资、浦东发展银行、朴石投资、泊通投资、

磐信投资、诺亚荣耀投资、明河投资、名禹资管、量胜资管、利位投资、聚鸣投资、泾溪投资、金犇投资、健顺投资、上海虹桥经济技术开发区、和谐汇一资管、瀚伦私募基金、国赞私募基金、光大证券资管、复胜资管、泮谊投资、丰仓股权投资基金、慈阳投资、翀云私募基金、善道集团、山西侯马农村商业银行、乾行资管、瑞银证券、瑞丰证券、瑞达基金、群益证券投资信托、青榕资管、浦银安盛基金、平安证券、平安银行、磐厚动量(上海)资本、农银汇理基金、灏浚投资、南京青云合益投资、南京璟恒投资、南华基金、南方基金、明亚基金、民生证券、民生加银基金、凯基证券亚洲、金元证券、金股证券投资、江苏天麒私募基金、建信基金、建信保险资管、嘉实基金、汇泉基金、汇丰晋信基金、华夏基金、华西证券、华泰资管、华商基金、华创证券、湖北高远私募、鸿运私募(海南)、鸿商资本股权投资、红塔证券、红杉资本投资、恒越基金、中大君悦投资、川百纳投资、冲和投资、海通证券、海通创新证券投资、泽兴私募基金、进化论私募基金、海富通基金、国元证券、国泰证券投资信托、国泰人寿保险、国泰君安证券、国泰基金、国寿安保基金、国盛证券、国金基金、盈拓私募基金、睿融私募基金、光大证券、光大永明人寿保险、光大保德信基金、观富(北京)资管、格林基金、福瑞加成投资(上海)、佛山市东盈投资、蜂巢基金、泮京资本(北京)、方圆基金(香港)、敦和资管、東方國際、东证融汇证券资管、东吴基金、东莞证券、东方证券、东北证券、德邦证券、淡水泉(北京)投资、大成基金、创金合信基金、晨曦(深圳)私募证券投资基金、财通证券、北信瑞丰基金、源乐晟资管、衍航投资、信海达资管、金泰银安投资、金安私募基金、泮沛投资、东方睿石投资、百年人寿保险、百年保险资管、百川财富(北京)投资、傲基科技、安信证券、yuanhao capital、Ufinance asia limited、MARCO POLO PURE ASSET MANAGEMENT LIMITED、IGWT Investment、

	HK vero. td.
时间	2023 年 4 月 19 日 20:00-21:30
地点	电话会议调研
上市公司接待人员姓名	总裁王东先生、董事会秘书邱鲁闽先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>数字政通 2022 年度业绩说明会</p> <p>年报经营情况解读</p> <p>邱鲁闽先生：</p> <p>非常感谢大家在百忙之中参加数字政通 2022 年度业绩说明会，下面我就年报业绩情况以及若干主要财务指标做简要的分析。过去的一年当中公司的收入和利润均创历史新高。这也是我们自 2018 年以来连续 4 年保持较快增长，尤其是在克服了过去三年诸多不利情况的影响下，我们依然实现了连续 4 年净利润平均 18%以上的增速。2022 年我们的收入达到了 15.25 亿，同比增长了 3%，归属上市公司净利润达到了 2.546 个亿，同比增长 23%，尤为难能可贵的是相关的利润增长主要是来自主营业务的增长，因此我们的扣非增长也超过了 20%。公司 2022 年收入和利润都圆满完成了公司董事会制定的年度经营目标。</p> <p>我们的利润增速近几年都比收入的增速快一些，收入增速略低的原因主要是两个方面，一是过去几年全国各地政府客户相对比较紧张的财政资金情况。在这样的大环境下，公司在选择项目方面，一直保持着财务稳健、风险可控的原则，尤其在项目的招投标过程当中，我们非常谨慎地去对待一些长账龄、低毛利的项目，这也使得收入增长受到了一些影响。第二方面，由于最近三年来的特殊情况，一些政府项目的招投标被迫推迟，甚至取消，也对收入的增长产生了不利的影 响。今年以来随着各方面生产经营都恢复正常，政府的投资项目建设基本也恢复正常，预计今年的收入增速将会提高。我们希望在今年乃至后面的发展当中，能够保持收入和利润</p>

的同步增长。

净利润指标方面：公司净利润增速比较快的主要原因一方面是公司狠抓项目质量和工程质量，另一方面也是综合运用各种手段来降本增效。公司软件业务的毛利率从 2018 年的 48.4%增长到了 2022 年的 54.6%，增长了 6%以上。运营服务业务毛利率从 2018 年的 25%左右，去年增加到 29%，也增加了 4%以上。公司业务占比较小的系统集成毛利率去年也增加到 12%左右。公司一直大力加强软件的产品化能力，持续加大研发力度。过去几年我们自主开发了一系列非常重要的具有自主知识产权的平台产品。这当中包括为数字孪生和城市 CIM 平台提供底座服务的晶石平台、为各种数据流程处理提供服务的星桥平台、为可视化配置提供服务的悟空平台、具有强大的代码生成能力的灵珑平台、为客户进行更统一的报表展示的毕升平台等等。这些平台的研发和使用，有效地降低了项目的实施成本，缩短了实施周期，同时也较好地提升了客户的满意度，不断增强公司的核心竞争能力。

另外公司也在积极运用各种 AI 技术进行降本增效，例如城市大数据采集领域，我们广泛运用了 AI 智能视频识别技术，也在一些地方试点应用了自动驾驶技术。通过以上这些手段多措并举，降低数据采集成本，提升数据采集的效率，显著提升了公司项目的毛利率水平，也使得我们的净利润可以连年保持较快的增速。

应收账款指标方面：2022 年报告期内，我们的应收款规模确实比较高，这一点也引起了公司董事会和管理团队的高度重视。管理层也组织了财务和业务团队，对所有的应收项目进行了认真的专项分析讨论。主要原因来自两个方面，一是我们所主要服务的政府行业客户现在的项目招投标特点，导致项目付款节点与项目交付和验收的时间节点存在一定的时间差异，有个别项目甚至时间差异较大。二是确实这几年以来各地财政支付偏紧趋严，有的项目完成交付验收之

后，还要去做财务的审计工作等，特别是特殊时期的一些影响，导致付款拖延情况比较严重。公司其实过去几年以来一直对应收款的问题高度重视。目前应对应收款的应收和催收，也已形成了一套比较有效的管理体制。总体来看，公司绝大部分形成应收的项目，都是客户预算内的项目，这些项目有着明确和清晰的工程验收凭据，也有着比较规范合同执行流程。因此虽然应收款的规模比较高，但是公司的应收款实际坏账率很低，管理团队认为风险还是可控的。2023 年度开年以来，董事会和管理团队就已经做了认真部署，今年要下更大的力气进一步解决应收款比较高的问题，力争把应收款水平尽可能降下来，实现更为可持续的发展，让财务风险进一步的降低。

最后一点是经营现金流的情况。在 2022 年末，我们的经营净现金流是 5400 万左右，考虑到我们今年的净利润又有新增长的情况下，确实低于 2021 年的现金流水平。主要是按照公司的行业特点，在整个年度的前半期甚至到第四个季度的前期，公司的经营现金流一般都是负的，每年的报告期末尤其是 12 月份都是我们的回款高峰。众所周知，去年年末的回款收款难度是前所未有之大，但是在这样极为困难的情况下，公司依然顽强地实现了经营现金流为正，所以在这里也要特别感谢我们营销和工程部门的同事在特殊时期为之付出的巨大努力。公司经营性现金流已经连续多年为正，在今年乃至今后的发展当中，我们也会依然坚持实现更加高质量的利润，不断地增加业务里经营现金流的含量。

此外，去年受各种特殊因素的影响，整个大的 IT 行业环境并不是十分理想，与其他公司不同的是，数字政通确实面对着数字中国建设、数字经济发展以及数字治理不断走向深入的宏观大背景。公司管理团队对我们的发展空间和发展前景持乐观和积极的态度。因此在去年比较困难的情况下，我们依然积极地增加了骨干人才的储备。一方面我们通过一些

智能化的手段有效降低了信息采集人员开销，同时增加了不少关键岗位尤其是研发人员的人才配置，2022 年我们的研发人员数量已经达到了 450 人左右，同比增加了 30%。这些核心团队的加入，对于持续提升公司的竞争能力，在市场上拿到更加优质的项目是非常重要的。

在过去的一年当中，公司的股权激励计划进展也比较顺利。最新一期参加公司股权激励的核心团队，差不多有 170 人左右，离职率 5%左右，这是历年来比较低的水平。核心团队为公司的业绩增长贡献了突出力量的同时，也分享了公司成长的收益。我们在过去一年当中真正实现了公司和股东利益的双赢。

王东先生：

确实，我们 2022 年收入增速低于净利润增速，主要原因我补充两点：（1）2022 年仍是特殊三年时期的最后一年，部分项目在关键期间内的进度受到影响。（2）过去三年公司的基本策略是修炼内功、抓高质量发展，我们认为这是公司保持持续竞争力、保持持续稳定增长的基础因素。我们重点从五个方面抓高质量：一是“高质量解决方案”，即符合国家政策要求、具备行业领先水平 and 竞争力的方案；二是“高质量项目类型”，即项目聚焦在核心业务方向上，要求具有较好的项目毛利率水平；三是“高质量实施交付”，抓交付效率、抓项目初验率、抓项目终验率；四是“高质量项目运行”，目标增强客户黏性、行业口碑和影响力；五是“高质量项目回款”，多措并举抓回款等。收入增长在过去三年的特殊时期确实没有作为公司第一要务。2022 年的业绩表现事实上也是这一策略的具体体现。当然我们已经充分注意到这个问题，在特殊三年之后，今年我们明确提出了营业收入和净利润“双增长”的目标，利润增长仍然会更快一些。

从公司的现金流来看，公司近年来经营活动产生的现金

流量净额持续为正，2022 年为 5393.41 万，2022 年现金及现金等价物净增加额为 5269.54 万；同时，公司 2022 年末货币资金持有金额达 15.06 亿元，较 2021 年末有所增长；以上数据均表明公司的资金充足、资金链不存在重大风险。

2022 年公司应收账款余额增加了 3.21 亿元，其中 2.42 亿元，约 75%是来自政府及运营商这样的高信用等级客户；同时，2022 年公司应收账款余额中，政府及运营商组合占比为 63.08%，相较于 2021 年的 60.52%有所提升，不存在应收账款结构恶化的情况。今年，我们多措并举加强应收管理，精准梳理应收清单，常态化应收责任压实在一线，对疑难应收成立收款专班，收款任务精准落实到人、落实到每月或每周，今年一季度三个月，回款总额同比增加 65%。随着三年疫情特殊时期结束，随着经济逐步复苏的良好势头，我们相信今年将大幅改善应收状况，实现经营性现金流更大幅度提升。

2023 年发展规划

王东先生：

政策机遇：今年公司基本策略是充分把握当前的政策机遇，积极地适应市场需求变化，同时抓住市场格局快速变化的趋势。首先目前从国家层面和部委层面，政策的推动力度非常大。粗略统计 2022 年颁布了超过 20 项非常重磅的文件，这些文件不论从具体业务层面还是技术层面都十分契合公司的发展方向，也恰恰证明了我们公司的业务跟国家战略发展的吻合性确实为公司的发展创造了非常有利的条件。

从公司具体的业务层面来说，公司核心业务之一城市运行一网统管方面，22 年国务院办公厅印发的《国务院关于加强数字政府建设的指导意见》等文件都明确提出，要加快一网统管的建设。城市运行管理服务平台业务方面，去年 7 月份，住建部和发改委联合印发《“十四五”全国城市基础设施建设规划》等文件都将建设城市运行管理服务平台，提升

城市治理现代化水平，作为重点推动的工作明确提出。社会治理业务方面，二十大报告也明确强调了要完善社会治理体系，健全共建共治共享的社会治理制度，提升社会治理效能。城市运营业务方面，国务院印发《关于构建数据基础制度更好发挥数据要素作用的意见》，从数据产权、流通交易、收益分配、安全治理四个方面提出二十条政策举措，也确实为我们城市运营，数据要素市场业务发展提供了新的空间。去年的一系列各级层面的政策，极大地推动了公司的业务发展，也为我们今后的业务发展指明了非常明确的方向。

市场格局：关于市场客户的需求变化和市场格局的变化，我们认为在过去三年里也发生了非常重大的变化和调整。

一是项目逐渐趋向于综合，政府对项目的要求越来越高，不再是传统的各条线的信息化项目单独承建。在这样的趋势下，政府越来越倾向于拥有核心业务应用交付能力、对业务有深度的理解能力、有数据数字底座中台的建设能力、项目建成后运营服务能力等综合能力的厂商来进行项目的沉淀和运营。政通经过这么多年的发展不断完善、加强核心优势，已经具备了完整的综合能力，能够为地方政府用户提供一体化的服务。

二是财政资金开始向重点项目的倾斜。重点项目的核心还是事关总书记指示的“坚持从群众需求和城市治理突出问题出发”的领域。政通的业务体系，包括城市运行一网统管、运行管理服务平台、社会治理、民生服务、行政执法，还有城市生命线、管线运行安全，都是事关城市治理的核心领域。所以目前政府财政资金向政通核心业务领域方面的预算投入，总体上是保持平稳的。我们相信这样一些变化，会给数字政通的业务发展带来一定的保障。

三是市场格局的变化，一些竞争力不足的参与者逐步退出市场。一方面，特殊时期给各个公司带来了经营上的困难，包括阿里、腾讯等互联网大公司都在紧密压缩战线，

专注于干自己擅长的领域。在此大环境下，各个公司都逐渐往自己擅长的领域去发力，竞争力不足的参与者逐渐退出整个智慧城市、数字政府赛道，这也给政通带来了更多机遇，公司会努力争取在更大的业务空间里面有所作为。

公司业务发展的两大驱动引擎

城市运行一网统管作为公司未来业务发展的两大引擎之一，现在已经是各级党委政府实现数字化转型和城市治理的重要抓手，也是数字政府和智慧城市的核心形态。一网统管目前具有非常大的市场空间，一是国家有要求，二是部委有部署，三是省级有推动，四是城市有需求。单从具体的城市需求角度来讲，政府迫切地希望通过一网统管项目的建设，有效地解决城市管理、社会治理、市场监管、民生服务等领域的一些综合性、系统性的重大问题，也非常迫切地想要去解决基层矛盾纠纷、城市的脏乱差、燃气安全、道路病害、道路内涝等跟老百姓工作生活、生命财产安全等息息相关的难点问题。

2022年公司以一网统管为发力点，业务业绩比2021年增长了三倍，去年也落地了大几千万级甚至亿级的一网统管项目。展望2023年，各级政府对一网统管的认知也上升到了新的高度，一网统管已经成为各级政府推进城市治理体系和治理能力现代化的刚需。数字政通作为一网统管的先行者，我们懂业务，也了解体制机制，有丰富的经验，公司去年做过的很多项目案例都在新闻联播、人民日报专题报道，也给公司扩大了影响力。我们非常有底气和自信，一网统管业务在2023年会在去年业务快速增长的基础上迎来更大的增量，目前政通在跟进的各类各级一网统管项目超过了150个，我们预期2023年会成为一网统管业务的爆发年。

公司业务发展另一引擎就是数据要素市场。数字经济已经上升为国家战略，数据要素是数字经济发展的核心引擎，现在数据要素市场进入了快速发展的阶段。“数据二十条”

《数字中国建设整体布局规划》以及国家数据局的成立，这一系列组合拳下来，充分体现了国家对于数据要素这一新型生产要素的重视，意味着数据要素市场进入到快速发展的阶段，国家此举将有助于更好发挥数据关键要素作用，加快数据要素流动、释放数据要素价值。

政通的业务目标会围绕着数据要素，从资源化、资产化再到资本化这样的价值转换过程，按照数据要素，从生产到应用、交易，全生命周期的过程为核心，实现我们在数据要素市场方面的三次价值释放。

一是数据会支撑我们业务的贯通，数据资源化来提升我们城市数字治理的水平。

二是要用数据去推动数字决策，数据资产化，来提升城市数字决策的水平。

三是要通过数据流通、数据交易、对外赋能，实现数据资源化，能够推动市场一些显性价值的一些释放。

在数据要素市场产业链上，数字政通对自己也有三个定位。

一是政府数据要素的生产者，我们基于母公司的核心业务、金迪子公司的相关城市生命线和管线业务、城市大数据运营公司、开展人工智能研究和服务的数字智通等一系列子公司的运营加持，涵盖到了业务运行类的数据要素，服务类数据要素，城市空间类数据要素，三大类别的数据要素生产能力，可以说目前沉淀了海量的数据金矿。

以业务运行类要素为例，我们围绕着数字政府核心领域为城市的大数据局、城管、住建、市场监督管理、政法、司法等几十个委办局提供服务，总体数据细项分类数量粗略估计近10000项。

以服务类的数据为例，政通拥有超过6000人的数据运营服务队伍，2022年全国信息采集项目上报各类动态数据56500744条，相较于2021年增长401.55%。

以城市空间类数据为例，基于公司空天地一体化数据要素采集能力，已积累包括卫星影像、白模、精模、倾斜摄影、BIM、点云、实景、地下管线、城市部件模型等空间数据资源积累已近 10PB。

二是数据要素的治理者。我们从 2016 年就开始布局政府大数据领域，也推出了政务大数据中心平台，通过平台可以针对汇集的数据进行相应的治理。

三是数据要素的应用者，我们在高质量的数据跟业务场景融合方面，可以实现数据的资源化、资产化去辅助城市数字决策水平，在若干的城市治理的领域去推动数据决策，实现数据要素价值的倍增效应。

在数据要素市场方面，今年将是一个大的发力点。我们会深度跟北京、广州等地的数据交易所开展合作上架相关数据要素产品进行数据价值变现；探索与地方政府开展合作，针对汇聚的全量数据要素开展数据的汇聚、编目、加工、融合等工作以及探索开展数据要素的二次加工开展增值服务，预期今年会从这三个方面在数据要素市场上具体落地相关项目并实现一些较可观的应收和利润。

数字中国建设峰会

4 月 26 日至 30 日召开的第六届数字中国建设峰会，数字政通已是连续 6 度参加，诚挚邀请各位投资者朋友在时间允许的情况下，也能够到福州去现场实际感受数字政通的核心业务以及其他方面的能力。

我们会在数字中国室外展区有数字政通琪骥无人驾驶网格车的路演，我们现在已经发展了多款无人驾驶网格车，也已经从城市的巡查到安防、环卫作业等方面的多款无人驾驶车辆，在室外展区都会有展示和实际路演。

另外我们还将在数字中国建设峰会的成果发布会上发布三个内容，一是数字政通琪骥无人驾驶网格车推广应用的行动计划。届时会对数字政通自动驾驶技术的研究成果进展、

试点应用情况、下一步推广应用计划以及我们区别于其他无人驾驶应用的先进性、落地性、规模化开展的优势等展开介绍。同时会有 10 个地方的城市客户跟我们意向签约，支持我们无人驾驶的推广应用。我们也有计划在未来三年完成一个三百城的无人驾驶网格车的推广应用计划。今年是 20 个城市，明年 30 个城市，第三年是 50 个城市。

二是数字政通城市治理人工智能应用场景建设的实施计划，也会有 10 个城市用户跟我们现场意向签约，贡献人工智能城市治理领域的应用场景。数字政通会紧跟最前沿的技术，构建一个城市治理的基础大模型，在此基础上，构建一些行业专属模型，赋能城市治理的各个微场景。

三是数字政通城市运行一网统管数据要素白皮书，主要会体现数字政通一网统管数据要素，从资源化、资产化到资本化的一个价值转换的逻辑和路径。

在数字中国建设峰会期间，数字政通作为 10 家包括央企、国企等行业内有影响力的共同发起单位之一，联合成立数字经济产业促进联盟，同时还在若干分论坛有演讲以及其他的一些专题演讲活动。欢迎大家在方便的时候莅临公司或在福州举办的第六届数字中国大会数字政通展台。

提问环节：

1. 请问公司一网统管项目的单体量级大概是多少？

答：公司一网统管业务确实在政策推动下，跟进了非常多的项目，这些项目用一网统管作为高位的综合性非常强的平台得到了地方政府高度的重视。从一网统管历史项目，还有目前的跟进项目来看，一般来说体量都较大，普遍几千万量级的会更多一些，少量有 1、2 个亿的这种量级的项目，所以说在去年增长三倍体量的基础上，我们对未来能够继续保持高速的增速有较大的信心。

2. 公司目前有没有数据要素方面的业务合同？

答：数据要素方面，我们一网统管的项目转型为数据要素驱动的一网统管项目，会使一网统管项目通过数据要素驱动力量加持获得更高的价值，会使我们的平台项目规模更大，这是直接带动业务、支撑业务发展的比较立竿见影的作用。另一方面，我们实际在 22 年的时候已经开始，在目前公司覆盖的一些领域开展数据产品的输出、目前在天津、北京开展了若干类型的数据产品的输出，包括一些数据分析服务、数据指数服务，同时帮地方政府做数据梳理和模型建立等服务。这些产品我们今年会继续发扬光大，直接在数据产品输出、处理方面带来收益。

3. 公司未来有没有可能跟一些大型的央企或国企在股权方面有合作？

答：混合所有制的协调发展是大势所趋。事实上数字政通作为一家在全国范围内从事电子政务业务的民营企业，多年以来，我们一直在积极地拓展合作伙伴关系，建立和完善自己的朋友圈。现在我们与包括像华为、阿里这样的互联网大厂，中国移动、中国联通这样的运营商，中电科、中电子、浪潮这样的一些从事电子政务领域的企业，以及像中国建筑、中国交建、三峡集团等从事城市基础设施建设的央企和国企一直有良好的合作关系。公司跟这些合作伙伴的合作是希望能够不断地打开业务的成长空间和公司的发展空间，给股东奉献更多的回报。

因此公司对于与各家合作伙伴的深入合作，包括但不限于业务以及资本方面的合作，一直保持着积极和开放的态度。

有关的合作的进展，公司都会及时地通过公告或者公司新闻的方式与广大投资者分享。截至目前公司没有应披露未披露的信息。

4. 市场现在反映，政府建设的意愿很强，但是实际落地的订单不是很多，是不是跟财政资金没有到位有关系？今年的现金流压力是不是可能比去年来说更大一点，目前政府的财政资金还是比较紧张的，公司如何去解决这些挑战？

王东先生：从现在财政状况来说，尤其是二十大以后，党政机关的都在落实过紧日子，不少地方信息化的项目资金也确实出现缩减。特殊时期过后，各地政府也都面临财政收入下降、部分债务有所提升的基本状况。另一方面我们也看到，今年中央的经济工作会议也提出 2023 年要适度加大财政政策的扩张力度，也会合理安排专项债的规模，适度扩大投向领域的总体背景。从目前我们的感受来讲，各地都在推进有数据要素的数字政府建设，也确实也在通过财政资金、专项债、社会资本融资等方式去做资金的保障。所以即使是在财政目前十分紧张的情况下，从目前已经批复的项目数量来看，信息化领域的财政资金投入比较稳定，甚至有些省份略有提升。同时，像城市运行管理服务平台这种项目，国家有非常明确的建设要求和资金保障要求。数字政通在运管服务平台建设方面有较高的市场占有率，目前省级平台一共建设完成了 12 个，其中有 11 个由政通承建，还有一些市级平台，政通也保持了接近 70% 的占有率。我们也非常有信心在财政紧张的情况下，努力去争取更多更好的项目的落地。

邱鲁闽先生：事实上行业市场跟资本市场很像，都有好的年景，也有比较困难的年景。但是面对困难的时段，公司是否有强大的核心竞争能力，是否有良好的全国的营销服务体系的支撑，也是决定了公司能否在市场上与竞争对手区隔开来的重要因素。另外一点，数字中国的建设正在逐渐地展开，市场空间很大，而现在行业集中度还不高。所以像政通这样的公司，依赖于我们一直以来不断增强的产品和技术竞争能力和遍布全国的营销和本地化服务的体系，我们有理由相信自己能够比行业的其他竞争对手做得更好，从而取得

	<p>较好的成绩。</p> <p>最近二级市场波动较大，也请广大投资者多关注公司的基本面情况和未来的发展空间，关注公司在新业务和新模式方面的探索，理性投资，注意风险，祝大家投资顺利。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023年4月20日