

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：2024-004

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 电话会议
参与单位名称及人员姓名	海通证券、国金证券、润晖投资、创金合信基金、泰康资管、永望资产、兴合基金、华宝基金、华能贵诚信托
时间	2024年8月28日
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>一、公司半年报情况解读</p> <p>邱鲁闽先生：</p> <p>非常感谢大家对公司一直以来的支持。</p> <p>先就上半年的主要财务情况给大家做个报告，2024年上半年数字政通实现营业收入5.39亿元，较上年同期下降27.03%，归属于上市公司股东的净利润7,196万元，较上年同期下降48.58%，经营活动产生的现金流量净额负1.13亿元，较2023年同期略微下降了2.72%。</p> <p>公司在2024年一季度保持不错增长趋势的情况下，半年报在收入和利润方面有所下降。我简单分析一下大家比较关注的这几组数据。造成收入和利润未达预期的主要原因还是部分项目招标延期、中标后合同签署滞后、验收流程推迟及合同延缓履行等情况影响，使得营业收入较去年下降，与此同时，虽然我们上半年也主动做了内部结构优化调整的工作，但是对公司未来可持续发展非常重要的研发端的刚性费用很</p>

难下降，导致利润端受到的影响就更大一些。感到欣慰的是我们的经营现金流，公司持续关注公司经营现金流情况，虽然今年上半年收入利润不达预期，但是我们的经营现金流与去年相差不大，也为下半年我们扭转业务下滑趋势奠定了良好基础。

王东先生：

首先感谢各位投资者朋友对数字政通的关注和支持。公司今年上半年的业绩表现确实不及管理层预期，但是**我们对公司后续发展和明年展望还是有充分的信心。**

从业务结构上看，公司软件类业务 3.05 亿收入，下降 21% 左右，毛利 59% 左右，与同比基本略减。

软件类业务受宏观环境和地方财政资金紧张影响较大，客观上，政府投资项目较 2023 年有所下降，但对公司来说核心问题并非需求减少，而是付款周期拉长，这与公司一直以来的稳健的经营策略存在很大冲突，进而拉长了合同签约周期，甚至失去一些项目机会；同样的，验收周期延迟的情况也延缓了收入确认的时点。但这类业务下降幅度在公司可控范围内，公司的城市运行一网统管、城市运行管理服务平台、城市生命线安全工程等核心业务具有较高的市场占有率和影响力，展望全年，我们有充分的信心，在最熟悉的领域，通过针对性的应对措施追平甚至超过 2023 年全年收入。

今年上半年，我们数据运营服务收入 1.98 亿，实现毛利额 5,079.01 万元，毛利率 25.64%，同比增长约 2.4 个百分点。数据运营服务是公司着力发展的重点，我们通过人工智能和低空经济星探计划等数智化措施，大大提升公司业务核心竞争力和差异化，所以在收入下降之时，也能使得我们毛利提升。随着我们高效数字化转化，对于我们的利润贡献会越来越大。

在近几年“城市内涝”关注度较高的背景下，管线排水

类业务的市场需求仍然比较旺盛，但在配套资金不到位的前提下，依靠企业垫资作业这种方式，将挤占公司现金流和生存空间，因此，公司主动退出或延迟了项目实施进度。目前，这种情况正在逐步缓解，一批已签约项目正在推进实施。

金迪核心业务围绕城市地下管线，近年来，围绕城市生命线安全工程建设、地下管网改造、城镇污水提质增效、城市内涝防汛、燃气带病运行、供水漏损和安全、地下市政设施普查等均有国家部委明确的文件建设要求。2024 年《政府工作报告》提出稳步实施城市更新行动，城市建设转为城市更新。城市更新第一批试点城市分别由财政部给予 8~12 个亿的资金支持，城市更新项目清单中大部分涉及地下市政设施普查、污水处理厂片区污水处理提质增效排查与整治等与金迪业务高度关联，且单体项目规模大，资金有保障。我国每年改造 10 万公里以上管线，实施排水防涝能力提升工程和城市生命线安全工程建设，也都会利好管线业务。目前各个省份都在开展的城市生命线安全工程建设类项目规模投资均超过亿元，例如上海、合肥、赤壁等，随着城市生命线安全工程的建设和维护需求日益增长，国内总体市场规模未来将达到约千亿元。因此，国内城市生命线安全工程建设具有非常广阔的前景。总之，地下管线业务既有强政策支撑，也有资金支持，市场空间和业务机会巨大。

金迪地下管线目前正在围绕“污水处理提质增效”“城市内涝治理”“城市更新”“智慧供水网格化综合治理”等业务方向形成综合一体化体系化整体解决方案，逐步转变金迪公司传统的地下管线工程服务为主的业务模式，整体解决方案充分体现了金迪和政通母子公司的业务协同，体现了工程化服务和数智化能力的充分结合，更具有竞争力，更适应市场需求，我们相信通过今年的方案磨合、案例示范、市场推广等工作，这一转变将在明年产生巨大效应。

从应收账款和现金流表现的角度来看，2024 年上半年销

售回款接近 3.8 亿元，经营活动产生的现金流量净额 -11,154.42 万元，同比基本持平，相较于 2022 年同期的 -15,768.89 万元、2021 年同期的 -14,544.62 万元，经营资金缺口有效收窄。2024 年，面对严峻的回款形势，我们下半年坚决按照每月现金流必须为正的经营方针，加强经营预算管理和资金管理，以促进经营现金流能够较往年提前转正。

近几年来，公司自上而下对应收账款都非常重视，并且建立起整套的，可以说是“点、线、面”一体的应收账款管理机制，截止 2024 年 6 月 30 日，公司应收账款 17 亿元左右，同比减少 1.08%。虽然面对地方政府财政紧张的大环境，回款有所延迟，应收账款绝对金额确实仍较高。但是，公司直接或间接客户基本是地方政府或央国企，较少出现实质的坏账损失。目前，国家已高度重视地方财政资金紧张的问题，正在通过化债等一系列措施逐步解决问题，资金紧张情况正在逐步缓解。根据公司内部统计，2024 年 7 月，公司应收回款在近三年中处于单月最高水平，希望这是一个趋势的转折点。

综合来看，营业收入下降 27.03%，由于期间费用（研发、销售、管理）同比基本持平，使得 2024 年上半年归母净利润 7,196.01 万元，同比下降 48.58%。我们充分认识到当下的严峻形势，但出于对股东、员工负责任的态度，公司在上半年并未采取激进的降本措施，而是采用较为温和的优化措施持续降本增效，尽管上半年销售费用、管理费用同比基本持平，但随着一些措施在下半年落地执行，预计下半年除研发费用之外的销售和管理两项费用将持续下降。

我们也要看到，虽然政通 2024 年上半年营业收入及净利润均较同期有所下降，但在行业中，政通在归母净利润、净资产收益率 ROE、基本每股收益、销售净利率等指标来看，位于第一梯队，在整个行业过半数企业均处于亏损状态时，政通能够保持盈利能力实属不易。当然，整个行业盈利状况不好，并不代表数字政通也可以不好，我们基于多年以来所积

累的技术和产品方案优势、城市需求依然保持刚性、国家层面政策支持力度依然强劲这样的大背景下，我们对我们的行业发展依然充满信心，我们的目标力争今年业绩水平能够超过去年，明年业绩水平力争恢复较快增长，争取再创历史新高，使企业恢复到正常发展、高质量发展的轨道上。

2024年上半年，公司销售毛利率为43.56%，较2023年同期上升了0.38个百分点，而同行业多数公司的毛利率都在下降，政通能够在外部压力大的情况下实现毛利率不降低，表明公司在自身细分行业中仍具有较好的议价能力、具备较强的话语权。

截止到2024年6月末，公司货币资金和理财合计金额超过16亿元，资金比较充足，抗风险能力比较强。同时公司的资产负债率常年处在低水平，2024年6月末为17.08%，表明公司出现资金链断裂的风险极低。

更重要的是，无论外部环境如何，公司持续重视研发工作。2024年上半年，公司研发费用占营业收入的比例为9.63%，较2023年同期上升了1.85个百分点，虽然公司2024年面临行业整体下行的压力，但公司为保持产品和技术的核心竞争力，为巩固行业地位，非常重视对研发的投入。

二、投资者问答

1、请问一下目前政府客户的预算情况如何？后面会有改善吗？

邱鲁闽先生：首先，因为众所周知的原因，三年特殊情况和地产下行确实给我们的客户带来了压力。对政通而言，虽然困难但是这并非第一次遇到挑战。上一波地产周期，各地财政影响就很大，但数字政通依然穿越周期，稳健经营至今。从另一个角度看，2015政府采购2万亿支出，到2022年增加至3.5万亿，采购金额逐年递增。在2022年仅服务采购就有10,300亿。政府采购规模的持续递增保证了公司未来的

市场前景。

其次，从电子政务行业发展来看大致分为三个阶段，从1980年-2000年是第一个阶段，以十三金工程为代表，各地各部门从无到有建立了办公自动化OA系统。2000年-2019年是第二个阶段，围绕互联网+为核心，从线下单机推动到联网服务，实现了便民利民的互联网政务。2020年后数字政府建设进入第三个阶段——政府治理体系的全面数字化、智能化，从而推动国家治理体系与治理能力现代化，我们认为行业的不断升级带来了巨大的发展空间和机遇。2022年6月，国务院也发布了《关于加强数字政府建设的指导意见》，明确提出了2025、2035建设目标，这一系列举措都为行业及公司打开了新的巨大的发展空间。

在资金上，去年1万亿的防灾减灾特别国债和今年的超长期国债等资金也会对政府更好地建设数字治理体系提供直接的支持，政府的资金保障、投资力度都是中长期的明显利好。

从公司角度：数字政通20多年只做一件事，就是专心、专业、专注服务我们的政府智慧化，我们今年在比较困难的情况下依然保持了很高的研发投入，所以我们有信心在未来实现更好的发展。风物长宜放眼量，只要客户意愿没有问题，困难就是暂时的；随着客户投资能力的恢复和资金面改善，相信我们一定会在行业竞争中处于更加有利的位置，取得更好的成绩。

2、今年全国燃气爆炸和雨涝灾害等频发，请问一下公司城市生命线业务跟其他公司相比竞争力在哪里？能够帮助城市解决哪些关键问题？

王东先生：今年上半年，公司响应国家住建部《关于推进城市基础设施生命线安全工程的指导意见》关于“到2025年，地级及以上城市生命线工程基本覆盖重点业务领域。县

(县级市)的城市生命线工程建设目标任务，由省级住房城乡建设部门明确和细化”的建设要求，在全国范围内成功实施了河南新乡城市生命线安全运行监测项目、湖南湘江新区的城市地下基础设施普查、武汉市的基础测绘、肥东供水管线探测二期、厦门舫山供水探漏以及辽宁朝阳的排水系统优化等众多城市生命线相关的重点项目，为多个城市的市政基础设施管理、地下管线防护、排水防涝工程建设、供水系统专项治理等工作提供了强有力的技术支撑和服务保障。

在燃气源头治理方面，发挥在武汉智慧燃气项目上打造的燃气“全生命周期”管理模式，以及在北京管线防护项目上打造的“防止地下管线第三方施工破坏”的源头治理模式，国家住建部列为典型案例印发各地学习借鉴。上半年，公司在全国各省市大力推进智慧燃气监管模式的市场推广，中标了甘肃金昌燃气监管平台、河南许昌瓶装液化石油气智慧化管理平台、山东聊城莘县智慧燃气平台等多个燃气信息化项目，目前正在山东、山西、河南、河北、福建、安徽、辽宁、吉林、宁夏、甘肃、山西、四川等省份密切布局，燃气业务发展势头可期。

另外，在城市更新、城市生命线、海绵城市、城市体检等业务领域，公司以风险防控、预测预警、监测监控、综合监管、应急处置以及源头治理等全方位“城市生命线”解决方案和技术产品，涵盖燃气安全、供水安全、排水安全、道路安全、桥梁安全等全栈产品体系。

总体说来，公司在城市生命线工程业务领域，以城市安全运行风险“源头治理”为目标，以预防燃气爆炸、城市内涝、地下管线交互风险、第三方施工破坏、供水爆管等风险为主旨，打造“监测预警+源头治理”相结合的城市生命线安全防护新模式，在行业里有着重要竞争力。

3、我们知道上半年党政央国企压力很大，我们发现公司

没有通过大幅度减员实现高质量发展很不容易，公司的应收账款情况有什么变化吗？坏账是否在增加？

王东先生：公司多年来，经营性现金流总体表现良好，这和我们多年来持续重视应收管理工作有关。对于应收账款问题，公司搭建了完整体系、出台了应对措施。公司形成专业团队、建立内部应收管理平台、实行客户分级分类，面对不同客户实行不同的收款举措、诉讼措施、诉后措施等，从项目立项、合同签订、项目实施、验收等关键环节开展进行全流程监管。

邱鲁闽先生：最近国务院出台并健全拖欠民营企业账款清偿法律法规，着力解决民营企业和中小企业应收款问题。公司应收账款虽然数字还在高位，但是结构发生了改善，2年以上的长期应收款比例从35%下降到了29%，公司应收账款账龄管理取得了显著成效，应收账款管理较为良性。

4、公司“人和”大模型及12345业务情况介绍？

王东先生：今年上半年，我们在公司的人和行业大模型上持续投入，在大模型智能化算法、场景应用、项目落地等多方面取得进展。

以推动大模型在行业场景应用落地为宗旨，持续提升产品能力：围绕民生诉求场景需求，打造了热线智能标签算法，实现话题、主体、地址、时间、热词等精确提取，为热线感知预警分析提供数据支撑；围绕行政执法监督场景需求，打造了案件智能评查算法，实现各级执法主体的执法案件全量评查，统一评查标准进行在线评分；在数字人客服、文本智能客服、数据查询助手等方面有所突破，将逐步进行应用。另外，构建了大模型智能应用平台，涵盖应用编排、Agent智能体、AI工作流构建、智能知识库等能力，可实现大模型应用快速构建，测试、发布，极大提高算法开发效率和项目落地速度。

在具体项目应用场景落地方面，正在参与多个重点城市的大模型智能化应用系统建设，比如在深圳市级、坪山区、罗湖区、云浮市等地，通过大模型技术构建了热线智能标签和感知预警体系，大大提升了数据分析的准确性；在上海市、青岛市、杭州市等地，通过大模型技术打造了事件智能化分拨处置流程，极大地提升了客户的工作效率；在天津市，案件智能评查创新场景已经上线，得到了客户的一致好评。可以说，上半年是人和大模型在项目上崭露头角的半年，我们有信心，把应用场景做出更加实用高效甚至不可替代的价值。接下来，我们将重点关注行业智能应用开发，基于大模型智能应用平台沉淀一网统管、执法、城市管理等多个行业场景的智能应用。同时，我们也将加强与国内通用大模型厂商和科研机构的合作，共同探索大模型技术在更多领域的应用潜力，提升城市治理行业大模型智能化应用水平。

优化政务服务、提升行政效能是优化营商环境、建设全国统一大市场的必然要求，政务服务平台是推动企业和基层群众诉求的核心平台，打造政务服务“总客服、总枢纽、总参谋”，推进企业和群众诉求“一线应答”。

目前政务热线行业存在渠道类型多、办理标准不一、部分诉求未处理、评价手段缺乏等问题；在诉求受理阶段，存在大量重复、错误的诉求信息；对各类民生诉求事件，缺乏整体统筹、管理的手段，数据尚未全量汇聚、价值未能充分发挥，难以及时发现存在的民生痛点、堵点、难点问题。

公司综合运用自研的数字政通“人和”大模型基础能力，围绕“大模型+12345”，提供省级平台热线受理、热线感知、热线预警、热线效能等业务应用服务。目前我们已经落地包括上海市级、深圳市级、许昌市级以及上海徐汇区、上海杨浦区、深圳坪山区、深圳罗湖区等数十个政务热线（民生诉求）项目案例。今年上半年，我们深入参与数个省级热线平台项目，目前正在积极推进落地。在深圳、许昌、北京等地，

我们推动平台实现全流程智能化提升。以具体应用场景为导向，推动智能化技术与热线办理深度融合，实现热线全流程智能化提升，缓解人工压力，提高服务效率，推动批转端精准派发和办理端减负增效。在上海、深圳等地，我们还打造了热线预警和效能监管平台，实现热线预警事件的提前预知、高效处置，提升主动治理、未诉先办水平。平台依托大数据分析、语义解析、人工智能大模型应用等工具，对诉求信息进行综合分析，自动捕捉激增事件、顽症事件、敏感事件、群发事件等异常事项，并实时自动预警，精准感知社情民意，及时发现群众反映集中的热点难点问题。公司还研发了热线数据研判预警模型，通过热点事件、关联事件分析，查找有规律的共性问题，提高平台预警预测能力，推动有关单位提早做好应对准备，变被动响应为主动治理。

全国的 12345 政务服务热线市场前景广阔。总体而言，在政务热线（民生诉求）市场多年的投入和发展，我们具备了丰富的产品体系和项目落地经验；从市场需求来看，政务服务热线平台是推动解决政务服务问题的重要渠道——是“刚需”。同时，财政资金定点投入有保障，去年各地市对政务热线（民生诉求）的平均财政投入大概 2200 万元，平均增长 39.37%，整体市场规模预估为百亿级。因此，我们有信心，在这一市场上打开新的空间，创造公司新的业务增长点。

5、能否介绍一下公司在“车路云”和“棋骥”无人驾驶网格车业务方面的进展情况？

王东先生：车路云一体化是当前智能网联汽车行业发展的关键趋势之一，通过“聪明的车”“智慧的路”和“强大的云”之间的深度融合和协同发展，有效提升智能网联汽车的安全性、可靠性和效率。

公司在网格化城市管理领域已有超过 20 年的行业积累，也为公司在车路云一体化建设具有了行业应用与技术竞争能

力，在城市治理无人化巡检作业方面做精做实，抢占无人驾驶车路云在城市治理应用的市场先机。

我们结合自身在智能网联汽车领域的技术积累和实践经验，提出公司“车路云一体化”方案，包括构建智能网联示范场景、智慧城市场景应用建设、打造“1云+1路+N个多维智能车端”产品体系，集成无人驾驶+V2X+数字化AI大模型，在城市级区域、公园景区、机场园区、港口岸园区等多场景应用，实现智慧道路巡检、城市数据资源采集、AI大模型场景应用、人员安全应急保障服务等，充分赋能智能车端及云中心场景开发、分析、响应与交互。

随着近期频出的智能网联车路云一体化政策，**棋骥无人驾驶网格车**等相关产品、技术有望进一步规模化落地，为基层安防、市容环卫、交通管理、环境监测及公众服务等智慧城市管理及运营服务领域提供全过程个性化服务。

我们自主研发的**棋骥A2无人驾驶网格车**聚焦多功能无人巡检，荣获北京市智慧城市场景创新需求清单第一批成果产品，取得北京高级别自动驾驶示范区工作办公室印发的《智能网联汽车道路测试通知书》，并获得北京市公安局公安交通管理局颁发的路测牌照。

另外，我们与易咖智车、主线科技等自动驾驶行业合作伙伴合作，在“三年百城”基础上，联合推出了“百城千车”计划，目标是在全国范围内推广**棋骥无人驾驶网格车**多种服务模式，目前已经与烟台、淄博、温州、雅安、池州、合肥、益阳、福州、东营、淮南等10多个城市签订了战略合作协议。我们根据市场需求变化，积极转变服务模式，从车辆定制、产权归属、硬件选型、交互能力等进行优化，形成无人车整体运营服务、车辆产品售卖、车辆运维服务模式，满足客户各种实际购买需求。也就是说，**数字政通“棋骥”无人驾驶网格车**现在既可以卖服务，也可以卖整车。这将带来更多市场机会，特别是针对那些希望快速部署无人车解决方案的客

户来说，直接购买产品将成为一种更为灵活的选择，近期也拟在北京亦庄、芜湖、宿迁等地进行落地推广。

6、我们前期注意到公司与云南楚雄签订碳汇开发方面的合同，请问公司在这方面的业务有进展吗？

王东先生：今年年初，我们与合作伙伴联合中标云南楚雄州“碳汇项目开发和碳减排量销售”项目，并与楚雄州国投签订三方合同，目前三方积极开展各项工作，取得了阶段性重要成果。

在林业碳汇项目开发方面，我们共同整合全州林业资源，完成了对楚雄州各市县林业资料的全面收集和整理工作，帮助楚雄州在北京绿色交易所完成开户工作，楚雄州现已具备CCER交易资格，预计能在国庆节前后取得预期成果。在碳汇数智化平台开发方面，公司已经完成碳汇项目管控、监测业务流程、资产管理系统等核心业务系统的开发和测试工作，剩余的工作预计将与碳汇项目开发同步完成。

楚雄州林业碳汇项目的顺利开展，能为楚雄州、数字政通以及合作伙伴带来较高的碳汇交易收入，并且该项目有望成为国内CCER市场重启后，国家第一批林业碳汇挂网公示项目，其重要意义不言而喻。公司将继续加大投入，努力将其塑造成全国标杆示范。与此同时，公司在陕西、浙江、四川等省，正在积极与地方政府洽谈，共同推动碳汇数智化业务。

7、我们注意到公司和聊城市签署了低空经济方面合作协议，现在公司在低空经济领域的盈利模式是怎么样的？

王东先生：今年5月份我们在数字中国建设峰会期间正式发布“空天地一体化城市级低空经济SaaS平台”即“星探计划”，这是数字政通紧密结合低空经济的浪潮，面向城市领域推动生产方式、生活方式和治理方式发生变革的低空经济数字化解决方案，快速全面感知地理信息变化动态，实时、

准确识别城市预警信息，实现城市空间信息一屏感知，数据资源一站式服务。

星揆计划的运营方向是围绕一网统管、城市生命线、城市运行管理服务等业务场景，凭借其快速高效的数据发现和采集手段，实现城市无死角、无漏洞的全覆盖巡查与监测新模式，实现城市运行数据的全感知、全互联、全分析、全响应、全应用。

星揆计划目前主要有两种运营模式，主要包括采用政府采购服务和产业合作运营服务模式。第一种运营模式是基于实际业务需求通过政府采购服务方式推进落地，星揆无人机场巡查试点项目通过影像识别和对比生成实时发现预警案件，对接福山区全域网格平台，实现城市问题的快发现和快处置，拓宽城市治理新渠道；根据公安、交通、应急、国土、林业等各部门的业务需求，针对城市内涝、火灾、道路塌陷、人群聚集等突发事件，随时调度无人机远程指挥和协调，满足城市各部门应急和专项普查的需求。每日保障数十架次全覆盖航线日常巡查，每周可实现张店区 1 次全覆盖。通过日常巡查和应急巡查相结合模式，结合成熟的无人机视频 AI 算法在工地巡查、违建巡查、生态环境、农林资源、河道水利、市容环境等应用场景识别并生成上百种预警信息，为一网统管平台输送鲜活数据。第二种运营模式即以聊城市低空经济运营模式为代表，数字政通与聊城国资平台签订聊城市低空经济城市治理合作框架协议，以成立合资公司的方式共同推进聊城市住建、城管、应急、环境生态、规自局、农业农村和水务等低空经济业务的开展，预计每年业务规模数千万元。目前公司已基于“星揆计划”与烟台、淄博、温州、雅安、池州、合肥、益阳、福州、东营、淮南共计 10 个城市完成了战略合作协议的签约，积极探索星揆计划在城市治理方面的落地应用。

8、公司今年还有什么其他的大项目？

王东先生：据不完全统计，公司目前已落地但尚未完成合同签订或正在跟进今年预计落地的较大项目订单规模预估有 8-10 亿元，预估毛利 5-6 亿元。

从业务类型上涵盖了运管服、数字住建、一网统管、城市生命线、智慧停车、热线和民生诉求等公司主营核心业务，其中一些大项目具有示范效应、深远意义和影响：某城市运行管理服务平台项目作为今年自治区级重点推进项目；某自治区城市生命线综合监管平台，该项目是西北地区首个省级生命线项目，项目落地后为推动西北其他省级生命线业务具有示范指导意义，同时带动所辖地市运管服和生命线项目加快落地；某省级 12345 智能热线项目，该项目是我司主导建设的第一个省级政务热线项目，项目落地后对其他省级政务热线项目具备复制性和推广性；某省数字住建项目，该项目是全国第一个数字住建已立项项目，而且是省市县一体化的信息化项目；某直辖市市生命线综合管线监管平台，项目落地后能够辐射推广全市区县；某副省级市燃气安全监管平台，该项目属于副省级城市的燃气行业监管平台项目，建设内容有示范意义，树立区域内燃气监管平台标杆，有利于推动区域内其他地市燃气监管相关项目落地；西南某市排水管线非开挖修复项目，是数字政通子公司金迪公司核心业务，项目合同额预估超过 5000 万元，同时具有示范意义；东北某省市污水管网建设及更新改造工程项目，该项目合同额预估 5000 万元，是目前排水管网非开挖修复额度较大的项目，同样具有市场示范带动作用。由于时间关系，不再列举。

9、能否介绍一下吴总协议转让的进展和最近高管减持的考量？

邱鲁闽先生：首先数字政通自 2010 年上市以来，实际控制人以及高管对减持股份一直持非常谨慎的态度，公司上市

	<p>14 年来实控人仅减持过 3 次，并且减持的数额也是非常有限的，相对于同期上市的公司，减持比例和金额都较小。</p> <p>本次实控人协议转让，一是协议转让的受让方本身也是公司的创始团队成员，对于公司未来的发展持有非常强烈的信心，认为现在的股票价格不能够完全反映公司未来的价值，因此愿意在这个阶段增持公司股份。二是实控人在过去几年努力做好上市公司业务的同时，也在着力培养以上市公司为核心的产业生态圈，开展创新创业企业的产业投资，也需要一些资金去从事这方面的工作。所以这次协议转让跟公司当前的业绩没有直接的关系，实控人对公司未来的发展前景非常有信心。</p> <p>第二个问题是公司董监高的减持，公司高管减持的股份主要来自股权激励，它的显著特点就是税负比较高，且不论是否卖出，股票行权解锁之后当年就要缴纳，给公司高管都带来了直接的压力。今年由于新的监管规则要求，高管减持需要预先披露，因此显得大家减持比较集中，比较统一，但是从本质上讲，跟以往年度的减持数量、时间点、金额等方面没有太大区别，减持的数量相对于目前市场的流通股份占比也非常低，事实上就是自身的一个资金需求，不代表不看好公司未来的发展，也不存在违规减持等问题。</p> <p>邱鲁闽先生：虽然上半年我们的主要经营指标落后于我们自己以及投资者的预期，但是我们依然有信心，抓住宝贵的下半年时间，通过努力拼搏，使得全年的经营业绩，重新回到增长的轨道，也希望大家继续支持我们，公司会加倍努力为投资者奉献更多的回报。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 8 月 29 日