

二是主动优化业务结构,战略性放弃低效订单。公司根据市场变化调整经营策略,对毛利率偏低、回款周期过长、资金占用严重的项目主动收缩,将有限资源集中投向智慧双碳等高速增长板块。

二是主动优化业务结构,战略性放弃低效订单。公司根据市场变化调整经营策略,对毛利率偏低、回款周期过长、资金占用严重的项目主动收缩,将有限资源集中投向智慧双碳等高速增长板块。

公司	2025年	2024年	变动比率
南威软件	8.36	7.37	13.43%
新华录	4.65	4.65	0.00%
五洲医药	0.00	0.00	0.00%

太辰股份	77.89	76.36	-0.80%
银江技术	1.75	5.48	-68.07%
数字政通	6.02	7.13	-15.57%
平均值	19.73	20.60	-4.22%
伟华科技	2.07	3.00	-31.00%

行业对比来看,公司收入降幅大于行业均值,主要原因系其核心竞争力与子公司经营不善所致;
从行业内部来看:受宏观经济影响,地方政府财政支付能力下降,智慧环保及智慧水务类项目审批流程拉长、预算缩减,行业整体处于需求疲软的状态。除前述情况外,其余子公司均出现不同程度的收入下降,其中工程技术服务降幅达 68.15%,反映出行业整体承压态势。
公司收入性风险:一是,公司为控制经营风险,主动缩减了支付能力弱、回款风险高的客户,短期对内对外产生负面影响。二是,公司收入构成中,同等金额下,回款周期长的项目流失较为明显,在表面上表现为显著;三是,公司正处于由双碳业务转型的关键期,传统固废业务收缩,而新双碳业务尚处于推广期,收入暂时尚未放量。

综合上,公司营业收入下降符合行业整体趋势,降幅大于产品行业共性性与公司主动调整双因素叠加因素所致,具有合理性。

(二)详细解释毛利率为负的主要因素以及各客户群体、各品内存在、定价方式,对对应营业收入、营业成本、毛利率、结转毛利率、收入确认、成本构成等法定性及定量说明数据运营服务毛利率为负的原因及合理性,感知如平台建设收入下降则毛利率上升的原因,数据运营服务毛利率差异较大的原因,与同行业可比公司是否存在显著差异,说明负毛利率业务的持续性,对公司经营的影响及应对措施;

(三)公司回复

1、数据运营服务毛利率分析

业务分类	成本项目	2025年 发生额	2025年成本占 比(%)	2024年 发生额	2024年成本占 比(%)	占比变动 (%)
	营业收入	14,313.25	/	20,092.44	/	
	营业成本	3.4 261.17	/	17,061.61	/	

数据运营服务	营业成本	14,580.17	17,580.00	-	-
	材料成本	3,883.10	27.00	3,597.46	21.09
	人力成本	3,177.09	22.09	3,498.78	20.51
	直接费用	7,320.98	56.91	9,965.37	58.41
					-7.50

2025 年公司数据运营服务毛利率为-0.47%，较上年同期下降 15.66%，成本构成未发生大的变化，毛利率下降的主要原因

序号	客户名称	项目名称	服务内容	计价方式	营业收入	营业成本	毛利率	账期分析
1	北京百通生态科技有限公司	北京市通州区城市绿色智慧园区建设运营项目	提供设备设施服务及业务系统软件维护	公开招投标 固定总价	271.04	371.13	-36.92%	新嘉园项目前期,项目持续收入逾期,受财政资金结算周期长影响,产生空转应收账款。项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。自项目启动以来,客户支付款项较少,且支付款项与合同约定不符,存在回款风险。项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。
2	湖州安吉生态新城管理委员会	湖州安吉生态新城管理委员会	在智慧园区基础上,以多元数据融合应用,构建以AI赋能业务应用为核心的,构建智慧园区的数据底座。提升智慧园区的运营效率,提升智慧园区的运营效率,提升智慧园区的运营效率。	公开招投标 固定总价	225.3	300.91	-25.16%	本项目属于智慧园区建设运营项目,项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。
3	江西省萍乡市生态智慧园区建设运营项目	江西省萍乡市生态智慧园区建设运营项目	智慧园区建设运营项目,提供智慧园区建设运营服务,提供智慧园区建设运营服务,提供智慧园区建设运营服务。	公开招投标 固定总价	166.88	217.23	-23.01%	本项目属于智慧园区建设运营项目,项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。
4	温州市合川生态智慧园区建设运营项目	温州市合川生态智慧园区建设运营项目	智慧园区建设运营项目,提供智慧园区建设运营服务,提供智慧园区建设运营服务,提供智慧园区建设运营服务。	公开招投标 固定总价	92.03	560.44	-96%	本项目属于智慧园区建设运营项目,项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。
5	温州市合川生态智慧园区建设运营项目	温州市合川生态智慧园区建设运营项目	智慧园区建设运营项目,提供智慧园区建设运营服务,提供智慧园区建设运营服务,提供智慧园区建设运营服务。	公开招投标 固定总价	450.00	560.44	-20.10%	本项目属于智慧园区建设运营项目,项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。
6	温州市合川生态智慧园区建设运营项目	温州市合川生态智慧园区建设运营项目	智慧园区建设运营项目,提供智慧园区建设运营服务,提供智慧园区建设运营服务,提供智慧园区建设运营服务。	公开招投标 固定总价	200.94	200.94	0%	本项目属于智慧园区建设运营项目,项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。
7	温州市合川生态智慧园区建设运营项目	温州市合川生态智慧园区建设运营项目	智慧园区建设运营项目,提供智慧园区建设运营服务,提供智慧园区建设运营服务,提供智慧园区建设运营服务。	公开招投标 固定总价	159.47	159.47	0%	本项目属于智慧园区建设运营项目,项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。
8	温州市合川生态智慧园区建设运营项目	温州市合川生态智慧园区建设运营项目	智慧园区建设运营项目,提供智慧园区建设运营服务,提供智慧园区建设运营服务,提供智慧园区建设运营服务。	公开招投标 固定总价	134.71	134.71	0%	本项目属于智慧园区建设运营项目,项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。
9	温州市合川生态智慧园区建设运营项目	温州市合川生态智慧园区建设运营项目	智慧园区建设运营项目,提供智慧园区建设运营服务,提供智慧园区建设运营服务,提供智慧园区建设运营服务。	公开招投标 固定总价	94.72	25.78	72.94%	本项目属于智慧园区建设运营项目,项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。
10	温州市合川生态智慧园区建设运营项目	温州市合川生态智慧园区建设运营项目	智慧园区建设运营项目,提供智慧园区建设运营服务,提供智慧园区建设运营服务,提供智慧园区建设运营服务。	公开招投标 固定总价	100.75	100.75	0%	本项目属于智慧园区建设运营项目,项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。项目金额大,回款难度大,且存在回款风险。

11	太原市生态环境局晋源分局	山西省太原市生态环境局晋源分局2021年大气网格化续建项目	区域巡检服务、软件维护服务、数据分析和设备维护服务	46.37	不适用	空档期运维成本;项目于2026年1月19日签订
----	--------------	-------------------------------	---------------------------	-------	-----	-------------------------

[illegible]

13	生态环境项目	将空鹰堡二期服务项目,驻场分析服务项目	66.99	不适用	商标,于2026年3月17日申请关闭
14	太原市生态环境周小店区天气网格化生态观测站的设备运维分析服务	山西省太原市生态环境周小店区天气网格化生态观测站的设备运维分析服务	96.09	不适用	基于太原市小店区生态环境治理等公共服务持续开展发生空污期运维成本,预

15	太原市生态环境局迎泽分局	山西省太原市生态环境局迎泽分局2022年大气网格化环境监测体系升级服务、软件系统升级服务、数据分析服务	公开招 标 采 购 总 价	16.9%	110.20%	-548.94%	计划于2026年9月完成合同签订 空档期顺延完成100.02万元；新项目合同于2026年6月10日完成签订
----	--------------	---	---------------	-------	---------	----------	--

	防疫日					
	合计			476,582,693.89	-464.78%	

2.感知及平台建设毛利率分析

感知平台及建设成本构成及同期对比表

单位:万元

项目	2025年成本	2024年成本	占比变动
----	---------	---------	------

产品分类	项目	2025年发生额	占比(%)	2024年发生额	占比(%)	(百分比)
感知及平台建设	营业收入	3,682.79	/	5,300.59	/	/
	营业成本	2,564.49	/	3,852.28	/	/
	材料成本	880.72	34.34	2,451.06	63.63	-29.28
	人工成本	490.24	10.00	227.86	5.93	13.16

直接费用	1,194,553	46,558	1,173,362	30.46	16.12
2025年度底稿及平台建设业务毛利率:30.56%,较2024年28.54%提升2.02个百分点。板块业务以项目制开展,单个项目业态全链条,成本核算项目类型较为明显。本期原材料成本占比下降,主要系项目结构发生(受2024年公司承接运营天津津乐汇、河北邯郸城市书房两个项目,项目以采购与运营类成本为主,原材料采购比例低,提升了2024年项目毛利率),以及部分项目材料成本下降,原材料成本占比下降,综合带动项目材料成本占比下降。所有项目					

本期超及平台建设项目完工率下降 31.50%，毛利率逆势提升，主要受三方面因素所致：(1)持续优化平台承接结构，资金逐步朝低毛利、资金占用高类的低毛利项目、聚能按揭高附加值项目订单；(2)本年新增管理费平台、供应方策略提升等双碳类项目，整体毛利水平优于传统系统集成项目；(3)供应链管理与成本精细化管控成效显著，通过推行集中采购、多货比多比价机制，压降原材料及外协采购成本；同时优化项目工期，提升项目交付率，从而提升项目毛利。未来，公司将进一步推行集中采购、多货比多比价机制，压降原材料及外协采购成本；同时优化项目工期，提升项目交付率，从而提升项目毛利。未来，公司将进一步推行集中采购、多货比多比价机制，压降原材料及外协采购成本；同时优化项目工期，提升项目交付率，从而提升项目毛利。

3、两项业务毛利率差异分析
数通运营服务毛利率为-0.47%，感知及平台建设业务毛利率 30.55%，二者盈利水平差距较大，核心源于两类业务商业模式及成本属性存在本质区别：
数通运营服务业务：项目采用“一次性投入+一次性确认收入”的核算模式，项目建成即回款，成本按可控空间摊销，毛利率主要受项目投入及现场实施管控效率影响。本期公司大力拓展数智集成业务，该板块当期贡献超 1,100.00 万元，平均毛利率达 52.89%，有效提升了本业务整体毛利率水平。
感知运营服务业务：持续投入运营服务，合同期限分期履约，分期确认收入，日常运营人力、运维耗材等固定成本属性较强，

公司	2025年	2024年	差异
南威软件	17.38%	24.92%	-7.54%
鼎华退	-45.04%	-13.85%	-31.19%

太极股份	21.72%	24.08%	-2.36%
银江技术	-23.35%	7.46%	-30.81%
数字政通	20.91%	16.03%	4.88%
平均值	-1.68%	11.73%	-13.40%

华伟科技	78.3%	18.96%	-11.03%
------	-------	--------	---------

从行业对比来看,公司毛利率普遍略低于行业均值,整体毛利率水平高于行业均值。同行业中,中易华展、凯汇技术均出现毛利率大幅下滑的情况,反映出智慧电网、智慧环保行业在政府财政收支政策背景下面临的系统性盈利能力下降。公司毛利率变动与行业变动一致,处于行业正常波动区间内。

5、负毛利业务持续性与应对措施

2016年度,公司主要数据服务业务出现的负毛利情况具有阶段性特征,主要源于客户定价偏低和投入成本较高。随着存量合同接近完工期限,空网项目接近尾声,预计未来数据服务业务毛利率将逐步回归正常水平,但在当前政府财政支付期限内

难以根本缓解的背景下,运价综合价格下调和结算周期延长等不利因素仍将在一定时期内存在。

已采取的措施应对举措:

- 1.加快合同续签进度。成立专项工作组,逐项跟进合同到期项目的续签谈判,缩短合同空档期,减少无法覆盖的运价成本损耗。
- 2.优化存量项目盈利水平。对亏损项目进行逐一评估,与客户协商调整服务范围 and 价格条款;对无法扭亏的项目申请评估退出方案。
- 3.严控新增项目成本。在合同条款谈判中,合理调整结算周期,避免全面调整导致成本失控;对确需新增的关键客户,优先

先保障核心服务。

4.全链降本增效。推行供应链集中采购、精简冗余岗位、压降非刚性开支,从源头降低综合运营成本。

5.中长期发展预判:以管理提升平台、企业全面IT、能源管理服务平台为核心突破口,加大高附加值双碳业务的推广力度,逐步提升高附加值业务占比,从结构上改善整体盈利水平。

2.优化客户与区域结构。在巩固原有成熟市场基础上,积极拓展企业端客户和潜力区域市场,降低对单一类型客户和单一区域的依赖性。

续改进产品 SaaS 化升级, 将传统以定制运维服务逐步改造为标准化 SaaS 产品, 降低边际服务成本, 提升规模效应和毛利率天花板。

结合经营现金流、一年内到期的债、经营现金流缺口、融资渠道等, 说明净利润和经营现金流连续多年为负对持续经营能力的影响, 以及公司采取的应对措施。

【案例分析】

1、现金与盈利层面

公司归母净利润连续五年为负, 经营活动现金流量近四年为净流出, 主要受三方面因素影响: 一是传统业务持续进入瓶颈

[illegible]

项 目	金额(万元)
短期借款	6,341.19
一年内到期的非流动负债	1,140.72
合 计	7,481.91

现有货币资金虽然可以覆盖短期刚性债务,但资金管理需要保持审慎。

4、继续开拓渠道融资渠道
公司继续加强与各合作银行日常对接,但合作关系保持平稳,现有银行授信额度维持稳定,存量信贷业务有序落地,在此基础上,公司继续开拓新的融资渠道,一方面争取与新的银行合作,另一方面争取与信托、券商等金融机构合作,以拓宽融资渠道并调整借款到期结构,合理增加中长期融资占比,分散集中到期偿债压力。报告期内,公司已到期短期借款均按足额清偿,不存在逾期、违约及被立案展期情形。

5、已采取及拟采取的应对措施
(1)全力压缩应收账款,修复经营现金流

成近等项捐款上作记,列入帐内报政府及国正各户,尔官治用为赠恤权、反困恤权、协防赏册、以资赏罚等多种方法,因快资金回笼。

(下转94版)