

## 北京汉邦高科数字技术股份有限公司 关于对深圳证券交易所三季报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

北京汉邦高科数字技术股份有限公司（以下简称“公司”或“汉邦高科”）于2022年11月2日收到深圳证券交易所（以下简称“深交所”）发来的《关于对北京汉邦高科数字技术股份有限公司的三季报问询函》（创业板三季报问询函【2022】第6号，以下简称“《三季报问询函》”）。公司董事会高度重视并组织相关人员进行认真核查落实，现就《三季报问询函》相关事项回复如下：

**问题一：三季报显示，你公司前三季度实现营业收入0.68亿元，同比减少72.34%，实现归属于母公司股东的净利润（以下简称“净利润”）亏损0.6亿元，同比减少78.51%。你公司2019年至2021年营业收入持续下滑，归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润连续为负。**

**（1）请你公司结合2021年以来解决方案业务、音视频产品业务、其他设备业务、数字水印业务各季度订单获取及执行情况、毛利率变动情况、期间费用、减值损失等情况，分析说明你公司前三季度营业收入大幅下滑以及扣非后净利润大幅亏损的原因，导致业务规模缩减及亏损的不利因素是否持续，与同行业可比公司是否存在差异，如有，说明差异的原因及合理性。**

### 回复

#### 1、公司前三季度营业收入大幅下滑的原因

根据获取的销售订单合同内容，公司的营业收入主要分为解决方案业务、音视频产品销售、其他设备销售及数字水印业务。公司2021年及2022年按业务类型划分收入及毛利率情况如下：

2022年前三季度收入及毛利率如下：

单位：万元

项目	2022 年				
	一季度	二季度	三季度	前三季度收入小计	毛利率
解决方案	1,321.87	1,422.17	3,054.85	5,798.90	45.99%
音、视频产品	73.63	100.90	691.38	865.92	5.47%
其他设备	40.09	57.66	22.09	119.84	3.42%
数字水印业务	-	-	-	-	
<b>合计</b>	<b>1,435.59</b>	<b>1,580.73</b>	<b>3,768.33</b>	<b>6,784.65</b>	<b>40.07%</b>

2021 年前三季度收入及毛利率如下：

单位：万元

项目	2021 年				
	一季度	二季度	三季度	前三季度收入小计	毛利率
解决方案	1,352.03	2,790.58	1,341.30	5,483.91	43.69%
音、视频产品	560.49	1,099.67	333.91	1,994.08	8.30%
其他设备	5,537.59	10,360.45	1,154.68	17,052.72	0.49%
数字水印业务	-	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>7,450.11</b>	<b>14,250.70</b>	<b>2,829.89</b>	<b>24,530.71</b>	<b>10.79%</b>

2021 年及 2022 年前三季度各类型业务毛利率变动如下：

项目	前三季度毛利率		变动比率
	2022 年	2021 年	
解决方案	45.99%	43.69%	2.30%
音、视频产品	5.47%	8.30%	-2.83%
其他设备	3.42%	0.49%	2.93%
数字水印业务	0.00%	0.00%	0.00%
<b>合计</b>	<b>40.07%</b>	<b>10.79%</b>	<b>29.28%</b>

公司 2022 年前三季度实现营业收入 6,784.65 万元，2021 年前三季度实现营业收入 24,530.71 万元，同比减少 72.34%。各类型业务收入变动具体分析如下：

(1) 解决方案业务主要为客户提供智能安防系统集成的整体解决方案，服务范围涉及金融、公安、社区、广电监测等多个领域，此类业务合作客户主要为政府机构、大型国企。公司通过参与招标、询价等方式获取项目资源，各项目的实施周期及规模根据不同客户的需求和资金而定，相对其他业务类型，解决方案业务的周期较长。

2021 年以来解决方案业务订单主要来源于宁夏“雪亮工程”项目、地铁项目、广电总局项目、公安类项目等。公司 2022 年前三季度实现解决方案业务收入 5,798.90 万元，较上年同期增加 5.74%，毛利率变动 2.30%，该业务的变动幅度较小。其中宁夏“雪亮工程”项目在 2021 年第一、二、三季度实现收入分别为

1,293.73 万元、1,311.49 万元、1,302.43 万元，合计 3,907.65 万元，占解决方案业务收入的 71.26%，毛利率为 43.19%，在 2022 年第一、二、三季度实现收入分别为 1,303.25 万元、1,331.50 万元、1,299.50 万元，合计 3,934.25 万元，占解决方案业务收入的 67.84%，毛利率为 43.96%，该项目的收入和毛利率均较为稳定。

近年来，全国多地反复爆发新冠疫情，各地为遏制疫情采取管控措施，政府部门及大型企业等纷纷缩减项目支出，导致业务资源竞争愈加激烈，公司解决方案业务受此影响未能拓展更多客户。公司已努力保证已有项目的平稳运行，建立和巩固长期稳定的客户关系。综上所述，报告期内公司解决方案业务较上年同期相比收入及毛利来源较为稳定，未发生大幅变动。

(2) 音、视频产品业务主要为销售硬盘录像机、摄像机及公司的注册软件等传统业务，公司凭借深耕行业多年的品牌影响力及渠道资源获取众多客户，通常此类订单交货周期较短。音、视频产品业务 2022 年前三季度实现营业收入 865.92 万元，较上年减少 56.58%，毛利率减少 2.83%，变动较大。公司所处安防行业历经多年的发展，增速逐步降缓，公司音、视频产品的销售量随客户需求也随之放缓呈下降势态。随着安防行业音、视频产品生产制造日益成熟，门槛不断降低，市场竞争者逐渐增加，尤其是一些大型互联网企业的加入，导致销售价格竞争加大，营利空间逐步压缩，毛利率下降。同时，受制于疫情不断反复，各地管控政策不断调整变化，公司新客户拓展受到一定的影响。公司现有长期稳定的客户群中，部分客户亦受疫情等影响，导致经营资金压力较大，被迫缩减采购资金，也造成了公司此部分业务收入下降。综上所述，报告期内公司音、视频产品业务销售收入及毛利较上年同期下降。

(3) 其他设备业务主要为硬盘及配套设备的传统产品销售。此类业务订单主要依托公司在安防行业多年积累的渠道资源获取，公司能够为客户提供较为优质的硬盘产品和充足的产品体量支持。公司的硬盘及配套设备的销售实行快销模式，短期内即可执行完毕。报告期内，公司其他设备业务实现营业收入 119.84 万元，较上年同期减少 99.30%，毛利率变动幅度 2.93%，变动较大。公司上年同期其他设备类业务主要为硬盘的销售收入，此部分业务对资金需求较大，毛利较低。报告期内公司对此类业务及人员进行了调整优化，减少了毛利率较低的硬盘销售规模，因此其他设备类收入在下降的同时，毛利率较上年同期有所提高。

(4) 数字水印业务主要为客户提供相应的软件及服务，目前公司的数字水印商业化运营仍在逐步拓展，尚未形成较为稳定的商业模式，订单获取不太稳定，报告期与上年同期相比未有重大变化。

综上所述，受疫情反复、市场环境变化、安防行业整体需求波动等外部因素影响，行业传统赛道竞争日益激烈，加之公司自身流动性资金短缺，业务整合优化等内部因素影响，导致报告期内公司整体营业收入较上年同期出现下滑。

## 2、扣非后净利润亏损的原因

2022 年前三季度公司归属于母公司股东的净利润为-5,953.91 万元，扣非后净利润-6,031.22 万元，各项财务数据与上年同期相比如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-9 月	2021 年 1-9 月	变动比率
营业收入	6,784.65	24,530.71	-72.34%
营业成本	4,066.25	21,884.73	-81.42%
销售费用	1,023.16	1,493.35	-31.49%
管理费用	2,659.74	2,490.09	6.81%
研发费用	1,202.34	1,818.28	-33.87%
财务费用	698.62	331.79	110.56%
信用减值损失	-3,505.94	117.05	-3,095.21%
营业利润	-5,987.63	-3,292.48	-81.86%
净利润	-5,971.38	-3,351.51	-78.17%
归属于母公司所有者的净利润	-5,953.91	-3,335.36	-78.51%
扣除非经常损益后的归属于母公司所有者的净利润	-6,031.22	-3,401.51	-77.31%

2022 年前三季度亏损的主要原因如下：

(1) 公司销售产品除解决方案业务外，音、视频商品及其他设备属于传统类安防产品，市场竞争日趋激烈，产品毛利较低。基于前述各项分析的原因，报告期内销售收入较低，实现营业毛利 2,718.40 万元。

(2) 公司四大期间费用总额为 5,583.86 万元，较上年同期减少 8.96%。报告期内，公司管理、销售、研发费用占比大，主要系维持公司日常运营的固定费用，其中人工成本、房租费用总额为 3,466.80 万元，占期间费用总额比例为 62.09%。报告期内财务费用较上年同期增加 366.83 万元，变动比率为 110.56%，主要原因是未实现融资收益摊销金额较上年同期减少致使本期确认的利息收入减少。根据企业会计准则，长期应收款的合计应收金额与其现值的差额计入未实现融资收益，

该未实现融资收益在收款期间分期摊销，冲减财务费用。报告期内确认未实现融资收益 412.05 万元，较上年同期减少 515.78 万元，同比减少 125.17%，其中因销售商品分期收款产生 3.45 万元，因银河伟业债务重组分期收款产生 386.20 万元，因长期应收保证金业务产生 22.41 万元。

(3) 公司 2022 年前三季度公司计提 3,521.61 万元信用减值损失：基于谨慎性原则，并结合银河伟业房产抵债实际进展情况，公司对其长期应收款计提信用减值损失 1,578.67 万元，另对应收账款计提信用减值损失 1,902.57 万元。

综上所述，公司 2022 年前三季度营业收入下降，同时公司需要承担维持日常运营的固定期间费用，加之计提大额信用减值损失等因素，导致扣非后净利润大幅亏损。

### 3、报告期同行业可比公司收入及扣非净利润情况

#### (1) 同行业可比公司收入情况

单位：万元

公司名称	主要业务及产品描述	2022 年 1-9 月	2021 年 1-9 月	变动比率
罗普特	社会安全系统解决方案、安防视频监控产品(硬件+配套软件)、运维及安防培训服务	10,366.36	34,849.20	-70.25%
同为股份	AI+安防、视频监控	62,181.24	65,787.41	-5.48%
声迅股份	智能监控报警、智能安检	14,013.07	11,926.70	17.49%
中威电子	智能安防产品、智能视频云产品、智慧城市建设	9,192.65	15,789.68	-41.78%
熙菱信息	智能安防及信息化工程、信息安全产品服务及综合解决方案、其他软件开发与服务	11,443.01	10,359.98	10.45%
安联锐视	安防视频监控产品	63,093.85	65,902.38	-4.26%
平均值		28,381.7	34,102.56	-16.78%
汉邦高科	智能安防、广电检测和数字水印技术应用	6,784.65	24,530.71	-72.34%

#### (2) 同行业可比公司扣非后净利润情况

单位：万元

公司名称	2022 年 1-9 月	2021 年 1-9 月	变动比率
罗普特	-4,622.47	1,766.48	-361.68%
同为股份	5,901.44	3,545.54	66.45%

声迅股份	248.52	1,345.02	-81.52%
中威电子	-4,217.88	-2,702.99	-56.04%
熙菱信息	-5,466.60	-4,019.23	-36.01%
安联锐视	9,774.61	5,399.95	81.01%
平均值	269.61	889.13	-69.68%
汉邦高科	-6,031.22	-3,401.51	-77.31%

由上表可见，2022 年前三季度，同行业可比公司大部分受新冠疫情反复、宏观经济波动等的影响，营业收入较上年同期出现不同程度的下滑，大部分可比公司扣非后净利润较上年同期有所下降。公司营业收入及扣非后净利润下滑的具体原因详见前述分析，公司的经营发展未与可比公司存在较大差异。

针对上述造成业务规模缩减及亏损的因素，公司已采取积极措施来改善经营状况，具体措施如下：（1）保持公司传统业务发展的同时，公司业务团队将根据市场新需求，不断调整产品的市场定位，及时推出符合市场需求的新产品来寻求新的发展空间。同时，加强客户需求调研，加快区域子公司本地化建设，降低疫情管控对公司业务发展的负面影响；（2）积极推进公司定向增发项目，如公司完成本次定向增发项目，将为公司取得充足的流动资金支持，缓解公司营运资金压力，增强公司的竞争力，为各项业务开展提供强有力的资金保障，从而降低财务风险，优化财务结构，提升公司抵抗风险的能力；（3）由于公司所处行业及客户的特殊性，项目存在建设周期长回款慢的流动性风险。公司将不断增强回款验收工作的力度，积极采取多种催收措施，包括发催款函、律师函、以房抵债等方法，加快对应收款项的回收，减少坏账的发生。同时，公司将积极调整优化业务结构，降低业务的资金占用周期，提高应收账款周转率；（4）积极推动以房抵债的对外销售等，盘活公司资产，提高公司的资金实力，降低财务风险；（5）开源节流，加强管控各类成本费用的支，提高经营效率。预计随着新冠疫情的缓解及全国经济的逐步恢复，公司定增募集资金的到位，公司业务经营亦将逐步恢复提升。因此，造成公司业务规模缩减及亏损的不利因素不具有持续性。

**（2）请你公司结合 2022 年以来主营业务开展、经营业绩及有关变动趋势，分析说明你公司持续经营能力是否发生显著变化，业绩下滑趋势是否具有持续性。**

**回复：**

由上述回复可见，2022 年前三季度公司经营业绩下滑，公司已采取积极措施应对，如公司定向增发项目顺利发行完成，公司流动资金短缺问题将得以解决，为各项业务的发展提供资金保障，公司的业务竞争力将得到进一步提高，同时公司的财务风险亦将大幅降低。

报告期内，公司的业务始终围绕主营业务开展，涉及公安、金融、社区、广电等领域的整体解决方案，音视频产品、其他设备销售及数字水印技术应用等。公司主营业务的开展主体分为汉邦体系、金石威视及天津普泰，具体如下：

汉邦体系主要围绕智能安防、智慧金融等，通过为客户提供整体的智能安防解决方案、提供智能安防相关的设备销售。2022 年前三季度实现收入 5,389.44 万元，较上年同期减少 77.13%，主要为音视频产品及其他设备的销售收入下降，具体分析见前述回复。2022 年以来，公司持续做好宁夏“雪亮工程”的项目运营服务，实现收入 3,934.25 万元。公司同时力争以此项目的成功实施经验为契机，加大推广此项目模式在其他地区的复制，挖掘潜在的市场需求。另一方面，公司利用在安防行业积累的优势，加强与老客户的业务合作。面对行业日益激烈的竞争，公司时刻关注市场对产品需求的变化，及时推出迎合市场需求的新产品，增强公司在市场的竞争力。报告期内，受限于资金问题，公司对设备类的销售进行了业务整合，随着募集资金后续到位，公司的此项业务也将得到强有力的资金保障，将为经营业绩的提升打下坚实的基础。

金石威视主要致力于音视频监测、音视频内容安全业务及数字水印等细分市场。公司依托在广电监测领域深耕多年积累的技术和行业经验，报告期内实现收入 383.43 万元。2022 年以来金石威视持续加大与广电部门的业务合作实现收入 292 万，加强在军工领域业务的拓展，目前 KEL 项目正在实施中。金石威视将继续围绕广电及融媒体行业的智能检测技术要求及数字水印技术应用，加快研发新产品，不断进行技术服务升级，通过技术创新及引入相关人才储备，提高其在行业的竞争力。

天津普泰围绕提供智慧安防项目集成及服务开展业务。公司持续专注于公安信息化领域，向客户提供专业的解决方案咨询、系统软硬件的集成、提供项目实施及售后服务。2022 年前三季度天津普泰实现收入 1,011.79 万元，与上年同期销售持平。2022 年以来，天津普泰围绕上述主营业务开展工作，与各地政府、公

安等开展业务合作。因疫情管控影响部分项目进度推迟周期延长，以及经济下行导致客户需求减少，加上自身流动资金短缺，天津普泰部分业务缩减，待公司定向增发募集资金到位，将有利于天津普泰的业务恢复。

综上，公司报告期内继续围绕主营业务发展方向，不断提升产品与服务的质量和效率，通过技术创新、模式创新增强公司的市场竞争力，其持续经营能力未发生显著变化，业绩下滑不具有持续性。

**问题二：2021年年报显示，截至2021年12月31日，北京银河伟业数字技术有限公司（以下简称“银河伟业”）逾期未还款金额为1.34亿元，累计未还款金额为2.5亿元。2022年7月1日，你公司在回复我部关注函时称，就银河伟业已逾期的债务，公司与银河伟业已确定《以房抵债协议》。2022年季报显示，你公司与银河伟业签订的《以房抵债协议》履行进展不及预期，相关房产尚未完成过户，你公司于2022年10月8日已就该事项向法院提起诉讼，要求银河伟业偿还债务本金9,772.40万元及利息907.09万元。请你公司结合截至回函日银河伟业的还款进展及你公司已提起诉讼情况，说明该笔款项的可回收性、预期信用风险是否发生显著变化、相关预期信用损失计提是否充分、拟采取的催收措施及可行性。**

**回复：**

### **1、还款进展及诉讼情况**

截至本回函日，公司通过以房抵债取得沈阳房产产权证书及地库车位的使用权，冲抵公司债权184.95万元（实际冲抵金额以公司聘请的资产评估机构出具的资产评估报告中的抵债房产评估值为准），银河伟业累计未还款金额24,980.86万元。银河伟业还款进展及诉讼情况如下：

根据公司与银河伟业签订的《以房抵债协议》约定，银河伟业以20套房产价值等额冲抵对公司的部分债务7,330万元（实际冲抵债务金额以公司聘请的资产评估机构出具的资产评估报告中的抵债房产评估值为准）。自协议签署后，公司积极推进以房抵债事项，与银河伟业及相关方沟通抵债流程、协调具体手续的办理。具体内容详见公司在中国证监会指定信息披露网站巨潮资讯网（[www.cninfo.com.cn](http://www.cninfo.com.cn)）上于2022年7月4日披露的《关于公司与银河伟业签订〈以房抵债协议〉的公告》（编号：2022-046）、于2022年10月8日披露的《关

于银河伟业以房抵债进展的公告》（编号：2022-080）等相关公告。截止本回函日，以房抵债事项进展如下：

地区	建筑物	进展
沈阳房产	包括一套商业房产和五套地库车位	已取得一套商业房产产权证，五套地库车位的使用权
遵义房产	包括两套住宅房产	银河伟业与遵义源丰置业有限公司签订了两套房产的商品房预售合同并完成了合同备案登记，正在办理房屋过户手续。
贵阳房产	包括三套商业房产	银河伟业取得三套房产的产权证，正在办理给公司的过户手续。
青岛房产	包括七套住宅房产和两套办公房产	因青岛房产涉及多方沟通，内部审批及办理流程较长，加上青岛疫情影响延后了办理时间，暂未取得进展。

鉴于银河伟业未能按照协议约定日期落实全部房产抵债手续事项，公司于2022年9月27日委托律师向银河伟业发出律师函，提示并催促其根据《以房抵债协议》约定落实还款。由于银河伟业未按协议约定时间完成全部房产过户手续，为保护公司及投资者利益，根据《债务重组协议》及《以房抵债协议》，公司于2022年10月8日向北京市海淀区人民法院（以下简称“海淀法院”）提起诉讼。请求海淀法院依法判令银河伟业向公司偿还债务本金9,772.40万元及逾期利息、罚息907.09万元，并承担诉讼费，目前正等待法院开庭。银河伟业收到“律师函”及“诉状”后与公司沟通，承诺积极配合公司进行贵阳、遵义的房产过户手续，同时继续推进青岛房产抵债事项。

根据《债务重组协议》约定，银河伟业应于2022年12月31日前偿还剩余全部目标债务，如银河伟业未能按照协议约定如期偿还剩余债务，公司将对其提起包括但不限于诉讼、优选其部分外部债权行使代位追偿权等措施，坚定追讨银河伟业，最大限度维护公司及股东利益。

## 2、信用减值损失计提情况

截至2022年9月30日，公司对银河伟业应收款项坏账准备计提情况见下表：

单位：万元

项目	期初		期末		本期计提/转回	计提比例
	应收余额	坏账余额	应收余额	坏账余额		
沈阳房产	184.95	92.48	119.85	-	-92.48	0%

贵州、遵义房产	463.49	231.75	463.49	231.75	-	50%
青岛房产	6,684.58	3,342.29	6,684.58	5,013.44	1,671.15	75%
现金	3,000.00	1,500.00	3,000.00	1,500.00	-	50%
剩余部分	14,712.94	11,034.71	14,712.94	11,034.71	-	75%
小计	25,045.96	16,201.22	24,980.86	17,779.89	1,578.67	

对于银河伟业的剩余债权，公司结合还款进度及已提起诉讼情况，基于谨慎性原则计提坏账如下：

(1) 沈阳房产取得产权证不具有不确定性，本期转回期初已计提的坏账准备。

(2) 贵州、遵义房产在疫情平稳后即可办理过户手续，预期信用风险未发生显著变化，公司管理层综合判断相关债权很有可能收回，预计 50%可收回，累计计提 50%的减值损失。

(3) 青岛房产过户手续正在沟通协调中，目前尚无明显进展，虽银河伟业承诺继续推进相关以房抵债事项，由于疫情及对方内部审批流程，具体手续何时能办理完成具有不确定性，预期信用风险提升。公司管理层基于银河伟业目前的经营状况、还款意愿，基于谨慎性考虑，认为相关债权有可能收回，预计 25%可收回，累计计提 75%的减值损失。

(4) 对计划于 2022 年 12 月 31 日前偿还的 3,000 万元现金，公司多次经与银河伟业沟通，对方回复未发生重大变化。公司考虑到未到对方承诺还款日期，预计可按期偿还，预期信用风险未发生显著变化。公司管理层判断相关债权很有可能收回，预计 50%可收回，累计计提 50%的减值损失。

(5) 对于剩余债务，根据银河伟业目前的经营状况、还款意愿，预期信用风险未发生显著变化。公司管理层判断有可能收回，但存在的不确定性。基于谨慎性原则，剩余债务预计 25%可收回，累计计提 75%的减值损失。

综上所述，公司根据银河伟业的经营状况、履约能力、履约意愿及相关还款承诺，并结合还款进度及诉讼情况，坏账准备计提充分、谨慎。

### 3、其他催收措施

为维护公司合法权益，针对银河伟业所欠公司债务，公司采取包括但不限于下列措施进行催收：(1)积极与银河伟业相关负责人召开会议，落实以房抵债事项

进展情况，并多次协同银河伟业与相关各方进行沟通。(2)公司指派专项小组跟进债权处理，要求专项小组每两周向公司管理层汇报进度，并及时反馈问题、共同商讨解决。(3)公司采用发律师函及提起诉讼方式，督促银河伟业还款，加大债权催收力度。(4)在条件成就时，对部分债权行使代位追偿权，深入银河伟业外部债权的督办。

上述催收措施具有一定可行性，公司将继续积极推进银河伟业还款事项，最大限度维护公司及中小股东的利益。

**问题三：**三季报显示，你公司商誉账面净值 2,078.30 万元，主要系前期收购北京金石威视科技发展有限公司（以下简称“金石威视”）和天津普泰国信科技有限公司（以下简称“天津普泰”）形成，金石威视商誉账面原值 50,849.21 万元，已计提减值准备 49,520.88 万元，天津普泰商誉账面原值 38,433.78 万元，已计提减值准备 37,683.81 万元。请你公司结合 2022 年以来金石威视和天津普泰经营业绩、外部市场环境变化，说明报告期末其商誉是否已出现减值迹象，是否存在商誉进一步减值的风险。

回复：

### 1、金石威视

金石威视主营业务为广播电视监测和数字水印技术的应用。广播电视监测管理系统的主要监测内容是安全监测、质量监测、节目内容监听监看和监测预警信息发布等；数字水印技术则多应用于版权保护、盗版溯源、智能媒资、信号安全传输等多个领域。金石威视的主要客户多为国家广播电视总局监管中心、各省市广电局、中央电视台及地方电视台、广电网络公司、互联网媒体等单位或部门。

#### (1) 2022 年 1-9 月的经营业绩情况

单位：万元

项目	2022 年 1-9 月	2021 年 1-9 月	2021 年
营业收入	383.43	-47.21	1,287.93
净利润	-1,683.20	-954.10	-5,423.27

根据 2021 年金石威视的营业收入及业务性质，其项目验收多集中在下半年度，收入主要在第四季度确认，具有明显的季节性特征。2022 年 1-9 月金石威视实现的营业收入和净利润分别为 383.43 万元和-1,683.20 万元，扣除信用减值损

失 830.27 万元的影响，与上年同期相比经营业绩变化不大。

## (2) 外部市场环境情况

金石威视的广电监测业务一定程度上依赖于广电监管部门、电视台、广播电视网络公司对监测监控的投入力度，数字水印技术应用推广受制于不同应用场景需求增长及商业化合作方融合程度和综合利益的考量。此业务主要为国家广电相关管理部门提供全国性的广电监测系统及设备，涵盖了从模拟到数字、从广播到电视、从有线到无线的各种监测领域。公司根据客户的需求提供符合要求的集成设备并进行实施和安装，项目完工经客户验收合格后取得验收单，公司据此按时点确认收入。近年来受新冠疫情、经济发展结构调整等影响，公司所处行业存在招标进度延后、项目执行延期等情况，公司所处的宏观环境上述客观环境在 2022 年没有发生重大变化。

广电监测市场竞争激烈金石威视凭借在广电领域深耕多年积累的深厚技术和行业经验，发挥公司在广电监测领域的相对优势，仍旧保持着一定的业务规模，公司所处的市场竞争环境在 2022 年没有发生重大变化。

综上所述，金石威视的经营业绩、外部市场环境与 2021 年相比没有发生重大变化，因此金石威视的商誉不存在减值迹象。但不排除金石威视在后续的经营过程中，受市场变化以及自身的经营状况等因素的影响，经营情况达不到预期，导致公司的商誉发生减值的情况产生。

## 2、天津普泰

天津普泰的主要经营业务为智能安防解决业务，主要包括系统集成业务、服务业务以及其他业务等，侧重于公安信息化领域，旨在为客户提供专业的解决方案咨询、系统软硬件研发、项目实施督导、运营及售后服务等，该类业务的系统集成程度较高，而且，天津普泰多年来积极拓展智慧公安和智慧社区这两个细分市场，因此，天津普泰在这两个领域内有着较为重要的行业地位和广阔的市场前景。主要客户为公安部门、国企以及拥有强大实力的集成商等。

### (1) 2022 年 1-9 月的经营业绩情况

单位：万元

项目	2022 年 1-9 月	2021 年 1-9 月	2021 年
营业收入	1,011.79	1,017.26	3,319.78
净利润	-1,861.84	-1,822.02	-3,109.11

根据天津普泰的业务性质和业务特点，公司项目的验收一般集中在下半年，尤其在第四季度，天津普泰 2019 年-2021 年第四季度的收入占全年营业收入的比例分别为 51.64%、68.88%、69.36%，季节性特征明显。2022 年 1-9 月，天津普泰实现营业收入和净利润分别为 1,011.79 万元和-1,861.84 万元，较上年同期相比保持着较为平稳的态势，变化不大。

## **(2) 外部市场环境情况**

天津普泰的智能安防业务一定程度上依赖于国内各级政府对平安城市、智慧城市、雪亮工程等项目投入的状况，近年来受新冠疫情、经济发展结构调整等影响，公司所处行业存在招标进度延后、项目执行延期等情况，公司所处的宏观环境在 2022 年没有发生重大变化。

国内安防行业市场竞争一直较为激烈，天津普泰凭借自身拥有的成熟技术和稳定的客户群体等优势，在市场中仍保持着一定的市场份额，巩固着公司的市场地位，公司所处的市场竞争环境在 2022 年没有发生重大变化。

综上所述，天津普泰的经营业绩、外部市场环境与 2021 年相比没有发生重大变化，因此天津普泰的商誉不存在减值迹象，但不排除天津普泰在后续的经营过程中，受市场变化以及自身的经营状况等因素的影响，经营情况达不到预期，导致公司的商誉发生减值的情况产生。

特此公告。

北京汉邦高科数字技术股份有限公司

董 事 会

2022 年 11 月 9 日