证券代码：002231 证券简称：奥维通信 公告编号：2021－044

奥维通信股份有限公司关于深圳证券交易所对公司2020年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，对公告的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏负连带责任。

奥维通信股份有限公司（以下简称“公司”）近日收到深圳证券交易所公司管理部所下发的《关于对奥维通信股份有限公司2020年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2021〕第 29 号），经公司认真落实，现就相关问题回复如下：

问询函第1项：报告期内，你公司实现营业收入2.79亿元，同比下降22.38%；实现归属于上市公司股东的净利润−1.67亿元，同比下降449.21%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“扣非净利润”）−1.59亿元，同比下降165.01%，且你公司扣非后净利润已连续三年为负。你公司整体毛利率为−7.66%，较上年同期下降25.63%；分产品列式的毛利率中，军工信息化产品及解决方案、网络优化覆盖设备及解决方案、其他类的毛利率分别为6.68%、0.88%、−402.44%。

（1）请补充披露“其他”类产品的具体构成及其毛利率本期大幅下滑的原因；

（2）请分项披露传统通信室分业务、通信军工业务本报告期及上年同期的营业收入、毛利率及盈利情况，并结合通信室分业务、通信军工业务的具体内容、开展方式，说明报告期内公司整体毛利率大幅下滑的具体原因；

（3）结合行业发展情况、公司经营状况、收入成本构成、所处行业特点等，说明公司营业收入下滑且扣非净利润连续三年为负的主要原因；

（4）报告期内，你公司主要子公司深圳市奥维通信有限公司、瑞丽市中缅红木有限公司均为亏损状态，合计亏损7,097.60万元。请结合子公司的经营环境、运营模式、盈利模式、业务风险等情况，分析说明报告期内主要子公司均投资亏损的原因；

（5）结合上述事项，具体分析公司持续经营能力是否存在不确定性，是否存在其他应实施退市风险警示或其他风险警示的情形。请年审会计师进一步核查并发表明确意见。

说明：

一、“其他”类产品的具体构成及其毛利率本期大幅下滑的原因

（一）“其他”类产品的具体构成

单位：万元

其他项目	主营业务收入	主营业务成本	毛利率
翡翠原石	265.49	1,379.29	−419.53%
红木家具	656.36	3,252.49	−395.53%
合计	921.85	4,631.78	−402.44%

（二）“其他”类产品毛利率本期大幅下滑的原因

2020年度，地处云南省瑞丽市的子公司中缅红木，受新冠疫情影响严重，一度封城，导致红木家具门店客流量骤降，高端翡翠市场骤然冷却，成交量下降，考虑到业务拓展存在较大不确定性，翡翠原石及红木家具库存需要耗费大量的仓储租赁费、定期保养费、维修费用等，为加快资金回笼，公司收尾红木及珠宝玉石业务，公司对翡翠原石及红木家具库存进行了清理，受前述因素影响，市场价格较低，故导致其他类产品毛利率本期大幅下降。

二、传统通信室分业务、通信军工业务本报告期及上年同期的营业收入、毛利率及盈利情况以及报告期内公司整体毛利率大幅下滑的具体原因；

（一）公司近三年主要利润数据

单位：万元

项目	2020年度	2019年度	2018年度
营业收入	27,850.13	35,881.13	24,752.84
军工信息化产品及解决方案	20,169.80	22,387.16	1,868.84
网络优化覆盖设备及解决方案（传统通信室分业务）	6,539.25	13,252.30	21,038.88
翡翠原石及红木家具产品	921.85	91.37	1,769.29
其他业务收入	219.23	150.30	75.83
营业成本	29,982.11	29,434.59	21,724.96
军工信息化产品及解决方案	18,821.62	17,370.86	1,533.36
网络优化覆盖设备及解决方案（传统通信室分业务）	6,482.00	11,942.20	18,984.25
翡翠原石及红木家具产品	4,631.78	85.39	1,184.61
其他业务收入	46.71	36.14	22.74
毛利率	−7.66%	17.97%	12.23%
军工信息化产品及解决方案	6.68%	22.41%	17.95%
网络优化覆盖设备及解决方案（传统通信室分业务）	0.88%	9.89%	9.77%
翡翠原石及红木家具产品	−402.44%	6.54%	33.05%
其他业务收入	78.69%	75.95%	70.01%
营业利润	−15,548.54	4,721.34	−12,341.04

（二）报告期内公司整体毛利率大幅下滑的具体原因

1. 网络优化覆盖设备及解决方案

网络优化覆盖设备及解决方案业务（以下简称传统通信室分业务）主要包括方案设计、提供相关产品、设备安装及调试至达到与运营商约定的网络质量要求。主要通过招投标模式开展业务。公司2020年传统通信室分业务毛利率大幅降低的主要原因为：

（1）报告期内，下游电信运营商对网络优化等后期网络建设投资进一步减少，通信市场竞争进一步加剧，公司传统通信室分业务利润空间大幅下降。

（2）疫情导致项目延迟、成本负担加大。

（3）公司综合考虑传统通信室分业务的竞争格局等以及公司军工业务的发展趋势，调整业务方向，聚焦并拓展军工业务的同时，通信室分业务进入收尾阶段，导致公司传统通信室分业务收入减少。收入减少的同时，公司需承担相对较高固定成本以及收尾阶段的善后成本，由此导致毛利率下降。

2. 军工信息化产品及解决方案

军工信息化产品及解决方案业务（以下简称军工业务）涵盖音视频系统、国产自主可控设备、单兵信息化装备、专网移动宽带设备、无线宽带系统等，公司构建了较为完备的军事宽带移动通信体系。主要通过招投标模式开展业务。公司2020年军工通信业务毛利率降低的主要原因为：

（1）报告期内，公司战略转型，聚焦并大力拓展军工业务，公司军工业务虽经过前期布局，于近年取得了收入的大幅增长，但目前仍属于业务拓展期。由于军方市场进入壁垒较高，公司为了提高品牌知名度和快速扩大市场份额，在部分竞争激烈的项目中采用有竞争性的报价，导致项目毛利率较低。受前述因素影响，本期毛利率较上期有所降低。

（2）疫情导致部分军工业务新增订单验收及结算延后，成本负担加大。

3. 红木及珠宝玉石业务

公司红木业务为外采成品红木家具后，通过公司在瑞丽市南亚红木城设置的中缅红木自营品牌专卖店对外销售。公司珠宝玉石业务主要为翡翠原石明料贸易，主要通过在瑞丽毛料城、佛山平洲玉器街等国内大型翡翠交易集散地对外销售。

2020年度，地处云南省瑞丽市的子公司中缅红木，受新冠疫情影响严重，一度封城，导致红木家具门店客流量骤降，高端翡翠市场骤然冷却，成交量下降，考虑到业务拓展存在较大不确定性，翡翠原石及红木家具库存需要耗费大量的仓储租赁费、定期保养费、维修费用等，为加快资金回笼，公司收尾红木及珠宝玉石业务。公司对翡翠原石及红木家具库存进行了清理，受前述因素影响，市场价格较低，故导致其他类产品毛利率本期大幅下降。

4. 其他业务收入

公司其他业务收入主要为房屋租赁、物业费及电费收入，其两年毛利率波动较小，由于收入规模相对较小，于整体毛利率影响有限。

三、公司营业收入下滑且扣非净利润连续三年为负的主要原因

（一）公司营业收入下滑的原因

1. 传统通信室分业务

传统通信室分业务主要包括方案设计、提供相关产品、设备安装及调试至达到与运营商约定的网络质量要求。主要通过招投标模式开展业务。

自2018年度开始，5G已经完成第一阶段全功能标准化工作，国内4G通信网络进入建设末期，中国移动、中国联通、中国电信三大运营商的资本开支连年持续下滑，同时通信运营商的采购政策和服务外包管理模式均由分散化趋向集中化，国内市场竞争环境异常激烈，低价竞争仍未改善。受此影响，公司2018年度实现营业收入21,038.88万元，较上年同期下降25%。

2019年度，我国正式进入5G商用元年，国内电信运营商工作重点及投资方向主要转向5G网络建设。近年来国内电信运营面临收入增速下降、毛利率下滑的经营压力，对于网络优化等后期网络建设投资逐年减少，通信市场竞争逐年加剧，利润空间逐年下降，公司营业收入继续呈下降趋势。

2020年度，面对下游电信运营商对网络优化等后期网络建设投资进一步减少、通信市场竞争进一步加剧、公司传统通信室分业务利润空间大幅下降的局面，并综合考虑疫情带来的项目延迟、成本加大等因素以及公司军工业务的发展趋势，公司战略转型，调整业务方向，聚焦并拓展军工业务的同时，通信室分业务进入收尾阶段，导致公司传统通信室分业务收入减少。

2. 军工业务

军工业务涵盖音视频系统、国产自主可控设备、单兵信息化装备、专网移动宽带设备、无线宽带系统等，公司构建了较为完备的军事宽带移动通信体系。主要通过招投标模式开展业务。

公司2013年开始从事国防信息化业务，并于2015年度形成业务收入。近年来，公司不断加大军工业务的市场拓展力度，使军工业务成为公司新的业绩增长点。2018年度，由于相关机构改革进入最后一年，涉及到相关部门的调整和职能的变化，人员也随之调整，2018年的相关机构调整涉及到部分公司业务对口单位和部门。导致大部分项目暂缓招标，并且部分公司在手项目暂缓验收，造成公司2018年军工业务规模相应缩减。2019年度，随着军改带来的影响的逐步消除，军品交付进入景气周期，同时，国内军工产业需求大幅增加，公司通过积极开展相关业务，使得军工业务的订单增加，军工业务收入较2018年度大幅增长；2020年度，受新冠疫情影响，上半年公司及上下游企业复工延迟，公司整体业绩受到较大影响；下半年在公司积极拓展业务的策略下，军工业务企稳提升，逐步缓解上半年疫情造成的业绩影响，但至年末公司仍未完全摆脱疫情压力，部分军工业务新增订单验收及结算延后，导致营业收入不及预期，较2019年度营收略有下降。

（二）扣非净利润连续三年为负的主要原因

公司扣非净利润连续三年为负的主要原因系主营业务毛利下降以及计提资产减值损失及信用减值损失金额较大所致。

1. 2020年度

2020年度归属于上市公司股东的扣非净利润为负数主要系如下因素影响所致：

（1）毛利率下降

受本回复第1项 二、（二）影响，公司传统通信室分业务及军工业务毛利率大幅下降，加之红木及珠宝玉石业务毛利为负，导致公司整体营业利润为负。

（2）计提减值

2020年度，受市场竞争加剧、技术迭代、疫情以及公司经营战略调整（全面收尾传统通信室分业务）等因素影响，经全面清查，公司对部分存货、应收款项计提减值准备6,755.92万元。

此外，公司对杨东琼的应收债权单项计提坏账准备1,412.00万元。公司子公司深圳奥维就与自然人杨东琼《股权转让协议》纠纷事宜向北京仲裁委员会提请仲裁，请求判令杨东琼向深圳奥维支付1,500.00万元股权转让款以及律师费用15.90万元等。2021年1月28日，北京仲裁委员会出具（2021）京仲裁字第0297号终局裁决书，支持深圳奥维仲裁请求。深圳奥维于2021年2月22日向北京市第三中级人民法院申请强制执行杨东琼名下的个人财产，公司根据其个人财产的实际执行情况以及预计可执行情况综合判断，对杨东琼的应收债权单项计提坏账准备。

（3）预计负债

2020年4月14日，中润亚北实业有限公司向北京市朝阳区人民法院提起民事诉讼，就其受让的债权权益，请求判令公司之子公司深圳奥维向其支付欠款和逾期违约金共计1,975.00万元以及以1,975.00万元为基数计算的迟延履行金。通过对本案案由、举证材料等事项的综合分析，公司基于谨慎性原则，综合考虑预期损失、应付债权情况，予以计提预计负债1,475.00万元。具体内容详见公司于2020年8月10日在巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）披露的《2020年半年度报告》（第五节重要事项 八、诉讼事项）、2021年3月18日披露的《2020年年度报告》（第五节重要事项 十二、重大诉讼、仲裁事项），并于2020年8月12日的《重大诉讼进展公告》（三、其他尚未披露的诉讼、仲裁事项）（公告编号：2020−043）中合计披露了其他尚未达到披露标准的其他诉讼事项。

2. 2019年度

2019年度，受军工业务规模扩大影响，营业利润可以覆盖期间费用。但在5G的冲击下，通信行业新技术风险、新产品替代风险使得公司现有一些传统业务及产品在技术支持上、客户需求层面上已经不能快速、完全满足产品升级需求。加之通信行业竞争及相关产品竞价激烈，利润空间有所下滑，因而对通信业务在验收交付完成方面存在较大不确定性的部分项目计提减值准备6,302.35万元。由此导致当年度归属于上市公司股东的扣非净利润为负数。

3. 2018年度

2018年度归属于上市公司股东的扣非净利润为负数主要系计提减值以及业务收入规模下降所致。

（1）计提减值

2018年度，公司基于中广传播集团有限公司当时的还款能力和状况、其资源的可利用程度及未来经营的判断，认为中广传播集团有限公司的应收账款在2018年度不可回收的风险严重加大，为了反映应收账款的整体质量，依据《企业会计准则》和公司会计政策、会计估计的相关规定，公司对中广传播集团有限公司相关应收账款全额计提减值准备，减少当期利润7,160.16万元。

（2）营业收入下降

受本回复第1项三、（一）所述因素影响，公司2018年度营业收入大幅下降，导致营业利润不足以覆盖期间费用。

四、报告期内主要子公司均投资亏损的原因

深圳市奥维通信有限公司（以下简称深圳奥维）主要经营珠宝玉石业务。深圳奥维利用在瑞丽当地的信息资源优势，寻求符合精品贸易策略的翡翠原石明料进行采购。并将这些翡翠原石明料在瑞丽毛料城、佛山平洲玉器街等国内大型翡翠交易集散地对外销售。

瑞丽市中缅红木有限公司（以下简称中缅红木）主要经营红木业务。中缅红木外采成品红木家具后，通过公司在瑞丽市南亚红木城设置的中缅红木自营品牌专卖店对外销售。

报告期内，受本回复第1项二、（二）、3所述影响，公司对翡翠原石及红木家具产品库存进行了清理，受前述因素影响，市场价格较低，导致两家子公司亏损。

五、公司持续经营能力是否存在不确定性，是否存在其他应实施退市风险警示或其他风险警示的情形。

公司业绩下滑主要原因有四，一为公司经营战略调整，传统通信室分业务利润空间下降；二为报告期内计提大额减值影响；三为受疫情影响，军工业务验收延迟，导致收入未及预期；四为疫情及市场影响，翡翠原石及红木家具售价下降。前述影响均为暂时性因素，并非长期趋势。经过一系列整合，公司已基本完成业务转型工作，未来将聚焦于军工业务领域，且该等转型已初见成效。

截至2021年4月20日，公司通信军工业务在手订单约5.81亿元，已收到客户预付款约1亿元。公司在努力开拓军工业务市场的同时，亦将通过预算控制等方式合理降低成本费用。

结合公司目前业务发展态势以及在手订单情况分析，公司持续经营能力不存在重大不确定性，公司不存在其他应实施退市风险警示或其他风险警示的情形。

问询函第2项：你公司应收账款期末余额为1.57亿元，同比下降22.69%，坏账准备计提比例为24.08%，其中对账龄2−3年、账龄3−4年、账龄4−5年的应收账款坏账计提比例分别为22.86%、47.15%、80.59%。

（1）你公司2年以上账龄的应收款项占比23.32%。请说明账龄组合2年以上余额前十名欠款方名称、金额、长期挂账未能结算的原因，与你公司及你公司控股股东、董监高等是否存在关联关系，并结合欠款方历史回款情况和经营情况、偿付能力说明以账龄组合计提坏账、而未按照单项重大进行坏账计提的原因及合规性；

（2）请结合同行业可比公司的应收账款坏账计提比例，说明你公司应收账款坏账准备计提比例是否合理，针对账龄3年以上的应收账款计提的坏账准备是否充分。请年审会计师核查并发表意见。

说明：

一、账龄2年以上应收账款前十名的欠款方、金额、及账龄

单位：万元

序号	欠款方	账龄2年以上余额	2−3年	3−4年	4−5年	5年以上
1	客户一	1,165.69		1,165.69		
2	客户二	329.83		329.83		
3	客户三	308.19	131.90	108.55		67.74
4	客户四	262.38	262.38			
5	客户五	248.60		0.53	35.55	212.52
6	客户六	159.05	159.05			
7	客户七	131.94			1.93	130.01
8	客户八	131.20	63.80	17.88	32.54	16.98
9	客户九	124.61		6.22	89.43	28.96
10	客户十	101.70	101.70			
合计		2,963.19	718.83	1,628.70	159.45	456.21

二、账龄2年以上应收账款前十名的长期挂账未能结算的原因以及与公司及公司控股股东、董监高等是否存在关联关系

上表中第1项客户一及客户二系军方客户，客户一应收账款已于期后全额回款。上表第3−10项系运营商客户。公司账龄组合2年以上余额前十名欠款方与公司及公司控股股东、董监高等不存在关联关系情况。上述客户长期未结算的主要原因为：公司客户或最终客户主要为电信运营商、军方等单位，这些机构的信息化建设项目往往规模较高，公司承接的项目通常是这些项目中的子项目。项目结算需要适应该项目所处整体项目结算规划，相关结算周期会有所延长。同时，这些机构在付款方面有严密的内部管理体制，其复杂的审批程序也会适当延长结算周期。因此，公司应收账款账龄较长主要系受此类客户结算特殊性影响所致。

三、结合欠款方历史回款情况和经营情况、偿付能力说明以账龄组合计提坏账、而未按照单项重大进行坏账计提的原因及合规性

公司客户主要为电信运营商及军方等单位，这些单位具有较高的偿付能力。其历年回款情况较好（近三年按账龄组合不同类别客户回款情况详见下表），且预期信用风险特征不会有显著变化。受本回复第2项二、因素影响，公司对该等客户应收账款结算周期相对较长，但并未发现明显的减值迹象。因此公司未对账龄超过2年以上的应收账款单独进行减值测试。报告期内，公司对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收账款单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收账款，公司依据信用风险特征将应收账款纳入账龄组合计提坏账准备。

单位：万元

项目	应收账款期末余额	当年回款	当年回款占应收账款期末余额比例	当年回款占当年回款及应收账款期末余额合计数比例
2020年度				
电信运营商	4,351.14	9,199.00	211.42%	67.89%
军方机构	13,984.73	31,683.63	226.56%	69.38%
其他机构	724.76	1,500.26	207.00%	67.43%
合计	19,060.63	42,382.89	222.36%	68.98%
2019年度				
电信运营商	8,054.47	18,452.50	229.10%	69.61%
军方机构	14,186.65	14,114.56	99.49%	49.87%
其他机构	1,350.50	1,376.05	101.89%	50.47%
合计	23,591.62	33,943.11	143.88%	59.00%
2018年度				
电信运营商	13,586.69	29,556.95	217.54%	68.51%
军方机构	2,724.59	15,224.28	558.77%	84.82%
其他机构	1,325.75	2,896.81	218.50%	68.60%
合计	17,637.03	47,678.04	270.33%	73.00%

四、请结合同行业可比公司的应收账款坏账计提比例，说明你公司应收账款坏账准备计提比例是否合理，针对账龄3年以上的应收账款计提的坏账准备是否充分。

（一）公司各账龄段应收账款组合计提坏账准备的比例情况

账龄	2020年12月31日	2019年12月31日
	计提比例（%）	计提比例（%）
1年以内	5.00	5.00
1−2年	10.08	9.29
2−3年	22.86	21.84
3−4年	47.15	47.07
4−5年	80.59	75.51
5年以上	100.00	100.00

（二）同行业可比公司各账龄段应收账款组合计提坏账准备的比例情况

账龄	特发信息		兴图新科	东土科技	淳中科技	利亚德
	对移动、电信、联通、电力的应收款项预期信用损失率（%）	对军工客户的应收款项预期信用损失率（%）	应收账款预期信用损失率（%）	应收账款预期信用损失率（%）	应收账款预期信用损失率（%）	对境内组合的应收账款预期信用损失率（%）
1年以内（含1年）			5	5	5	12.50
1−2年	1	5	10	10	10	
2−3年	3	10	30	20	30	
3−4年	5	30	50	50	50	
4−5年	5	30	80	80	70	
5年以上	10	100	100	100	100	

说明：利亚德数据取自2020年报应收账款境内组合总计提比例。

（三）通过上表分析可见，公司坏账准备计提比例与同行业基本一致，并未明显低于同行业水平。

（四）公司3年以上应收款项期末余额3,274.83万元，对应坏账准备期末余额2,070.52万元，累计计提比例63.23%，计提比例与同行业基本一致。结合公司客户资信情况、历史信用损失情况、未来经济状况预测等因素的分析，公司3年以上应收款项坏账准备计提是充分的。

通过对客户资信情况、主要客户回款情况、偿付能力等分析，公司认为计提坏账准备是充分的。

问询函第3项：报告期内，你公司存货期末余额为3.19亿元，同比增长86%；计提存货跌价准备1.15万元，较上年同期增长59.07%；存货跌价准备计提比例为26%，较上年同期下降3%；在产品较上期增长142.23%，占存货的比例为95%。年报披露称，由于全面收尾传统通信室分业务，你公司对在验收交付结算方面存在较大不确定性的传统室分在建项目计提了存货跌价准备。

（1）请列式你公司对不同业务项目的存货余额、计提存货跌价准备的金额、计提比例；

（2）请结合存货构成情况、产品迭代情况、在手订单情况、销售价格和原材料价格变动趋势、存货库龄情况等，说明在存货期末余额增长的情况下，存货跌价准备计提比例下降的原因及合理性，你公司对存货跌价准备计提是否充分、合理。请年审会计师核查并发表意见；

（3）请结合你公司经营模式、收入确认政策说明报告期存货大幅上升的原因，是否存在存货积压、滞销等风险，是否与收入确认政策执行一致；

（4）你公司报告期末预收货款及工程款余额为8,849.36万元，预收款项期初余额为924万元。请补充说明预收货款及工程款金额前五大客户的名称、是否存在关联关系，并结合公司报告期存货余额的变动说明预收货款及工程款大幅增长的合理性。

说明：

一、不同业务项目的存货余额、计提存货跌价准备的金额、计提比例

单位：万元

项目	2020年12月31日			
	存货余额	存货跌价准备	账面价值	计提比例
传统通信室分业务	11,584.79	11,474.12	110.67	99.04%
军工业务	31,811.79		31,811.79	
合计	43,396.58	11,474.12	31,922.46	26.44%

二、结合存货构成情况、产品迭代情况、在手订单情况、销售价格和原材料价格变动趋势、存货库龄情况等，说明在存货期末余额增长的情况下，存货跌价准备计提比例下降的原因及合理性，公司对存货跌价准备计提是否充分、合理。

（一） 存货构成情况

单位：万元

项目	2020年账面余额	2019年账面余额	增幅
传统通信室分业务	11,584.79	11,020.08	5.12%
军工业务	31,811.79	8,810.07	261.08%
红木及珠宝玉石业务		4,545.06	−100.00%
合计	43,396.58	24,375.21	78.04%

（二）产品迭代情况及价格变动趋势

1. 传统通信室分业务

近年来，随着“3G、4G、5G”建设的逐步推进，网络运营周期间隔逐步缩短，运营商在移动通信网络深度优化、深度覆盖方面的投入主要是对现有网络覆盖项目进行改造，新建项目减少，总投资逐年减少。此外，运营商经营压力逐年增大，对成本和费用支出的控制逐步加强，运营商招标采购价格不断下滑，各厂商竞争激烈，迫使公司投标价格逐年下降，盈利空间有限。现阶段，运营商正在投建的5G 网络业务同样竞争激烈，运营商三产、主设备厂商、国有大型企业规模优势与技术实力凸显，市场占有率持续增大。在此行业环境下，公司通信传统业务受到较大冲击，且很难在短时间内有实质突破和长足发展。

目前运营商工作重点及投资方向主要向 5G基础网络建设上转移，5G 网络的室内分布系统建设模式有别于现有传统建设模式，现有业务使用的产品及系统存在被替代风险。行业新技术迭代风险、新产品替代风险使得公司现有应用在传统业务上的产品在技术支持、客户需求层面上已经不能完全满足运营商网络需求。加之公司目前传统室分项目分布全国，项目维护难度大，成本高。在竞争加剧、议价能力受限、成本压缩空间有限的前提下，继续经营通信传统业务已不符合公司成本效益的经济原则。综合考虑行业现状、自身核心竞争力等因素，公司在集中优势资源，聚焦并大力拓展军工业务的同时，通信室分业务进入收尾阶段。因而公司传统室分在建项目在验收交付结算方面存在较大不确定性。

2. 军工业务

军工产品对质量的要求明显高于普通民用产品，军方对不同的军工产品均有明确的质量要求及标准体系。军工产品特别强调稳定性、适应性、安全性、保障 性、维修性和测试性。任何新产品、新技术，只有通过军方相关性能测试并经过 一定周期的小批量应用测试后方能定型。公司持续加大军事科研力量和自主可控创新资源投入，业务涵盖音视频系统、国产自主可控设备、单兵信息化装备、专网移动宽带设备、无线宽带系统等，构建了完备的军事宽带移动通信体系，实现了国产核心网络交换装备的安全自主可控，攻克了新一代单兵装备小型化、轻量化等一系列技术难题，并承担了多个“十三五”装备预研项目。公司现有技术储备完全可以满足军方相关质量控制标准及体系要求，并有能力应对军方技术改造、技术升级需要。

军工产品有别于民用产品，其技术附加值相对较高，相应带动产品价值提升，且有稳定的利润空间。

（三）存货库龄情况

单位：万元

项目	1年以内	1−2年	2−3年	3年以上	合计
传统通信室分业务	2,206.42	474.99	994.11	7,909.27	11,584.79
军工业务	24,486.61	5,766.94	1,326.62	231.62	31,811.79
合计	26,693.03	6,241.93	2,320.73	8,140.89	43,396.58

（四）在手订单情况

目前，公司通信军工业务在手订单约 5.81亿元。

（五）在存货期末余额增长的情况下，存货跌价准备计提比例下降的原因及合理性分析

公司存货期末账面价值为31,922.46万元，较期初同比增长86.01%，主要是军工业务存货增长。2020年度，公司依靠多年来在信息化领域积累的大量先进技术和经验，大力拓展通信军工业务，以军用电子信息技术作为战略转型的突破口，不断拓展军工信息化领域产品及应用，订单规模实现稳步增长。公司采用以销定产的模式，根据客户订单情况，合理安排采购生产，订单增加导致公司军工业务存货增长。同时公司军工业务一直处于稳定运行状态，军工产品具有高附加值及稳定利润空间的特点，报告期内不存在减值情况。

2020年公司存货跌价准备计提比例为26.44%，较上年同期下降3.15%，均为通信业务计提减值准备，具体原因详见本回复第3项二、（二）、1。

综上所述，公司军工业务存货不存在减值迹象，未计提减值准备；传统通信室分业务基于结算不确定性而计提了减值准备。由于军工业务在手订单迅速增长，公司提高备货量，导致存货期末大幅增加，进而呈现存货期末余额增长而存货跌价准备计提比例下降的趋势。公司计提存货跌价准备是充分、合理的。

（六）计提存货跌价准备的充分性和合理性说明

公司军工业务一直处于稳定运行状态，军工产品具有高附加值及稳定利润空间的特点，加之公司持有的存货均系为执行销售合同的备货，各期末存货均有明确的合同订单对应，因此报告期内不存在减值情况。公司存货减值主要集中在通信行业，具体原因为：

公司近年受通信设备制造行业竞争激烈、毛利率下滑的态势影响，通信业务 领域业绩整体表现一般。综合考虑本回复第3项二、（二）、1所述因素影响，公司通过对存货状态的盘点清查，对在验收交付结算方面存在较大不确定性的传统室分在建项目予以计提减值准备。

结合所处的行业背景、实际经营情况、存货库龄等现行状态等进行分析，公司认为，本报告期计提的存货跌价准备是充分、合理的。

三、请结合你公司经营模式、收入确认政策说明报告期存货大幅上升的原因，是否存在存货积压、滞销等风险，是否与收入确认政策执行一致；

（一）公司经营模式

1. 军工业务

公司军工业务客户多采用招投标形式，公司经过几年的市场深耕，组建了较为强大的市场销售团队，秉承“诚信、规范、合作、创新”的理念，快速、高效的解决客户提出的各项需求，并为客户提供全方位解决方案。

目前公司的采购计划主要根据客户需求而定。公司主要采用询价、比价、议价等方式在合格供应商中进行非招标采购。公司有比较完善的采购管理及控制体系，除成本控制、交期控制、质量控制外，还需配合招投标环节、安装施工环节、调试验收环节及现场保障环节，并需符合严格的军检要求。

公司采取以销定产的模式，根据客户订单情况，合理安排生产，进行订制化生产。

2. 传统通信室分业务

公司传统通信室分业务主要为运营商提供移动通信网络优化覆盖设备及系统，包括方案设计、提供相关产品、设备安装及调试至达到与运营商约定的网络质量要求。

公司主要客户为移动通信运营商及行业客户。公司主要通过参与运营商招标采购的直销模式，根据中标情况组织生产，进行项目工程施工及开通调试，直到工程项目的覆盖效果达到与运营商约定的质量标准及技术要求。

（二）收入确认政策

本公司收入确认的具体方法如下：

1. 商品销售合同

本公司与客户之间的销售商品合同包含销售军工信息化产品及网络优化覆盖设备等的履约义务，属于在某一时点履行履约义务。

产品收入确认需满足以下条件：公司销售的商品需要安装和验收的，在安装验收完毕，公司获取验收证明或依据合同达到验收条件时确认收入；公司销售的商品不需要安装和验收的，在发货后并经客户签收后确认收入。

2. 提供技术服务合同

公司技术服务业务主要是根据客户的需求，为其提供专业的技术服务。

对于合同中约定按固定金额、固定期限收取服务费用的，公司在满足提供劳务收入的确认条件时，按合同约定的服务期限采用直线法确认技术服务收入的实现；对于按次提供劳务的技术服务，公司在劳务已经提供，并符合合同约定的服务条款，同时提供劳务收入确认条件时，确认技术服务收入的实现。

3. 系统解决方案

本公司与客户之间的军工信息化产品解决方案和网络优化覆盖设备解决方案合同主要包括方案设计、提供相关产品、设备安装及调试至达到与客户约定的质量要求。公司在安装调试完毕验收后，且收入金额已确定，取得明确的收款证据且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量后确认收入。

（三）是否存在存货积压、滞销等风险，是否与收入确认政策执行一致

公司存货期末账面价值为31,922.46万元，较期初同比增长86.01%，主要是军工业务存货增长。

由于军工合同均系客户定制化需求，公司基本按照合同需求指定材料采购生产，基本不存在根据市场预测等储备库存的情况。因此公司持有的存货均系为执行销售合同的备货，各期末存货均有明确的合同订单对应，因此不存在存货积压、滞销等风险。

2020年度，公司依靠多年来在信息化领域积累的大量先进技术和经验，大力拓展通信军工业务，以军用电子信息技术作为战略转型的突破口，不断拓展军工信息化领域产品及应用，订单规模实现稳步增长。公司采用以销定产、以产定采的模式，根据客户订单情况，合理安排采购生产，订单增加导致公司备货增长。同时，2020年度受新冠疫情影响，部分军工业务新增订单验收及结算延后，亦导致公司2020年军工业务存货增长。公司基本以产品签收或验收为收入确认条件，公司存货尚未达到收入确认条件，尚不能结转成本，其与收入确认政策执行一致。

四、预收货款及工程款金额前五大客户的名称、是否存在关联关系，以及结合公司报告期存货余额的变动说明预收货款及工程款大幅增长的合理性。

（一）预收货款及工程款金额前五大客户情况

序号	客户名称	期末余额（万元）	是否为关联方
1	客户一	2,466.97	否
2	客户二	1,309.30	否
3	客户三	1,299.76	否
4	客户四	727.82	否
5	客户五	587.55	否
合计		6,391.40	

（二）预收货款及工程款大幅增长的合理性说明

报告期末，公司存货期末账面价值为31,922.46万元，同比增长86.01%；预收款项余额 8,849.86 万元，同比增长 857.78%，主要受军工业务影响，增长主要原因如下：

1. 2020年度，公司依靠多年来在信息化领域积累的大量先进技术和经验，大力拓展通信军工业务，以军用电子信息技术作为战略转型的突破口，不断拓展军工信息化领域产品及应用，订单规模实现稳步增长，公司按照合同约定收取预收款项。同时公司采用以销定产的模式，根据客户订单情况，合理安排采购生产，订单增加导致公司军工业务备货增长。

2. 受新冠疫情影响，2020年上半年公司及上下游企业复工延迟，公司整体业绩受到较大影响；下半年在公司积极拓展业务的策略下，军工业务企稳提升，订单规模实现稳步增长，但至年末公司仍未完全摆脱疫情压力，部分军工业务新增订单验收及结算延后，未达到收入确认条件，导致公司存货及预收款项期末余额大幅增长。截至2020年12月31日，公司通信军工业务在手订单约5.74亿元，2021年第一季度通信军工业务实现销售收入约1.21亿元。

综上所述，公司 2020 年末预收款项余额较 2019 年末增长是合理的。

问询函第4项.：你公司控股股东瑞丽市瑞丽湾旅游开发有限公司（以下简称“瑞丽湾”）持有你公司股份81,225,000股，已100%处于质押和司法冻结状态。请说明上述质押和冻结事项的最新进展，核查瑞丽湾是否存在违规担保、资金占用等损害上市公司利益的情况，并说明瑞丽湾自身债务问题是否影响你公司正常生产经营。

说明：

一、瑞丽湾目前持有本公司股份的质押和冻结情况

公司控股股东瑞丽湾持有公司股份81,225,000股，占公司总股本的22.76%，截至本公告日，瑞丽湾所持有的公司股份已全部被质押、司法冻结及司法轮候冻结。

（一）截至本公告日，瑞丽湾持有本公司股份的质押情况如下：

股东名称	是否为控股股东	质押股数	占其所持有公司股份总数比例	占公司总股本比例	质押起始日	质押到期日	是否为限售股	是否为补充质押	质权人	质押用途
瑞丽湾	是	49,725,000	61.22%	13.94%	2017年11月2日	2019年11月8日	否	否	华鑫国际信托有限公司	融资补充流动资金
		10,000,000	12.31%	2.80%	2018年2月12日	2019年11月20日		是		补充质押
		15,000,000	18.47%	4.20%	2018年3月13日	2019年11月20日		是		
		6,500,000	8.00%	1.82%	2018年6月7日	2019年11月20日		是		
总计		81,225,000	100%	22.76%	–	–				

（二）截至本公告日，瑞丽湾持有的本公司股份被司法冻结情况如下：

股东名称	是否为控股股东	司法冻结股数	占股东所持股份的比例	占公司总股本比例	司法冻结执行人	司法冻结日期	冻结申请人	原因
瑞丽湾	是	81,225,000	100%	22.76%	辽宁省沈阳市中级人民法院	2019年6月14日	杜方、杜安顺、王崇梅	股权转让款纠纷

（三）截至本公告日，瑞丽湾持有的本公司股份被司法轮候冻结情况如下：

股东名称	是否为控股股东	司法轮候冻结股数	占股东所持股份的比例	司法轮候冻结执行人	委托日期	司法轮候冻结申请人
瑞丽湾	是	81,225,000	100%	广东省深圳市中级人民法院	2019年6月20日	英大国际信托有限责任公司
		81,225,000	100%	浙江省杭州市中级人民法院	2019年6月21日	万向信托股份公司
		81,225,000	100%	北京市第三中级人民法院	2020年3月16日	华鑫国际信托有限公司

二、关于公司控股股东股权质押、冻结等进展情况

（一）瑞丽湾所持公司1,850万股已被司法拍卖的情况

公司控股股东瑞丽湾与杜方、杜安顺、王崇梅股权转让纠纷一案判决书（2019辽01民初745号）已下达，杜方先生胜诉。此民事诉讼案件所涉及的瑞丽湾当时所持公司股份共计99,725,000全部被司法冻结。辽宁省沈阳市中级人民法院已于2020年7月4日10时至2020年7月5日10时止（延时除外）在京东网络司法拍卖平台上分别对瑞丽湾持有的1,700万股、150万股共计1,850万股公司股票进行公开拍卖，上述拍卖事项已结束。截至本公告日，瑞丽湾所持公司部分股份因上述司法拍卖事项而被动减持情况如下表：

股东名称	股份性质	减持前持有股份		减持后持有股份	
		股份数（股）	占总股份比例	股份数（股）	占总股份比例
瑞丽湾	无限售条件股份	99,725,000	27.95%	81,225,000	22.76%

（二）瑞丽湾所持公司4,972.5万股被中止司法拍卖的情况

瑞丽湾因与华鑫国际信托有限公司融资质押到期未按时履约，原定被北京市第三中级人民法院于2020年8月8日10时至2020年8月9日10时止（延时除外）在京东网司法拍卖网络平台上对其持有的4,972.5万股公司股票进行公开拍卖。本次司法拍卖因瑞丽湾被杭州市中级人民法院移送破产审查而中止。

截至本公告日，瑞丽湾所持有的公司股份81,225,000股，已全部被质押、司法冻结及司法轮候冻结。公司目前未收到瑞丽湾关于上述质押、司法冻结、拍卖事项的相关进展性函告、未获悉瑞丽湾被移送破产审查事项的进展情况。瑞丽湾存在因上述事件可能导致的其持有公司股份比例下降、可能导致公司控股股东、实际控制权的变更风险。

三、瑞丽湾是否存在违规担保、资金占用等损害上市公司利益的情况

经自查，公司不存在替瑞丽湾违规担保以及瑞丽湾资金占用等损害公司利益的情况。

四、瑞丽湾自身债务问题是否影响上市公司正常生产经营

公司与控股股东瑞丽湾为不同法人主体，在资产、业务、财务等方面与控股股东均保持独立。公司建有健全的内部控制制度，未发现存在替瑞丽湾违规担保以及瑞丽湾资金占用等损害上市公司利益情况。目前公司生产经营正常。因此，瑞丽湾因自身债务问题，未对公司正常生产经营产生重大影响。

瑞丽湾后续可能存在因缺乏还款资金、未能与债权人协商一致、未能按法院裁定履行相应还款义务等因素导致其被动减持公司股份，存在可能发生公司实际控制权的变更风险。公司将严格按照相关法律法规及企业法人治理机制管理运行，确保公司稳定及利益不受到损害。

问询函第5项：年报显示，报告期末你公司母公司在职员工的数量为164人，主要子公司在职员工的数量为0人，期初分别为82人、12人；报告期支付给职工以及为职工支付的现金金额为2,345.14万元，同比增长6.13%。请你公司补充披露母公司、主要子公司在职员工数量变化的原因，报告期内员工薪酬变化情况，人均薪酬变动是否与行业趋势一致。请年审会计师核查并发表意见。

说明：

一、母公司、主要子公司在职员工数量变化的原因。

（一）母公司、主要子公司在职员工数量变化情况

所属公司	业务	期末人数	期初人数	增幅
母公司	传统通信室分业务人员	6	21	−71.43%
	军工业务人员	111	28	296.43%
	行政及财务人员	47	33	42.42%
	小计	164	82	100.00%
子公司	红木及珠宝玉石业务	0	12	−100.00%

（二）母公司、主要子公司在职员工数量变化的原因

公司2020年人员增长主要是军工业务人员增长，具体人员变化原因如下：

1. 2020年度，面对下游电信运营商对网络优化等后期网络建设投资逐年减少、通信市场竞争加剧、公司传统通信室分业务利润空间大幅下降的局面，并综合考虑疫情带来的项目延迟、成本加大等因素以及公司军工业务的发展趋势，公司战略转型，调整业务方向，聚焦并拓展军工业务的同时，通信室分业务进入收尾阶段，因此精简了传统通信室分业务相关人员。

2. 2020年度，在军民融合背景下，公司积极进行业务调整，大力拓展通信军工业务，深入开展军工业务客户的信息化建设及相关产品研发与销售，为满足业务发展的需要，公司扩充军工业务团队，增加了销售、技术、生产等人员。

3. 子公司红木及珠宝玉石业务在公司整体业务收入中占比一直相对较低，其历年收入规模均不稳定。特别是2020年度受新冠疫情影响，红木家具门店客流量骤降，高端翡翠市场骤然冷却，成交量下降，业务拓展存在较大不确定性，公司收尾红木及珠宝玉石业务，相应精简了子公司人员。

二、报告期内员工薪酬变化情况，人均薪酬变动是否与行业趋势一致

（一）员工薪酬变化情况及人均薪酬情况

项目	2020年度	2019年度	增幅
薪酬总额（万元）	2,519.04	2,225.03	13.21%
平均人数	121	128	−5.47%
人均薪酬（万元）	20.82	17.38	19.79%

说明：（1）平均人数=每月度末员工人数加总/12。

（2）公司军工业务团队人员在年度内陆续增加，因此两年平均人数变动不大。

（3）薪酬总额包含短期薪酬、离职后福利等全部薪酬。

（二）同行业薪酬情况

1. 淳中科技

项目	淳中科技		
	2020年度	2019年度	增幅
薪酬总额（万元）	10,317.33	9,868.37	4.55%
平均人数	551	455	21.10%
人均薪酬（万元）	18.72	21.69	−13.69%

2. 利亚德

项目	利亚德		
	2020年度	2019年度	增幅
薪酬总额（万元）	98,026.23	115,365.83	−15.03%
平均人数	4623	4588	0.76%
人均薪酬（万元）	21.20	25.15	−15.71%

3. 兴图新科

项目	兴图新科		
	2020年度	2019年度	增幅
薪酬总额（万元）	6,538.76	6,120.94	6.83%
平均人数	470	427	10.07%
人均薪酬（万元）	13.91	14.33	−2.93%

4. 特发信息、东土科技

项目	东土科技	特发信息
	2019年度	2019年度
薪酬总额（万元）	33,810.76	50,750.13
平均人数	1524	3897
人均薪酬（万元）	22.19	13.02

说明：（1）同行业公司平均人数=（期初人数+期末人数）/2。

（2）特发信息、东土科技尚未出具2020年年报，仅列示2019年数据。

公司2020年薪酬水平基本在行业范围内，薪酬变动趋势与可比公司存在差异主要系2020年公司业务转型，聚焦军工业务，同时为保证业务的顺利开展，大量吸纳北京等地区的优质人才，导致2020年人均薪酬较2019年有所提高。

综上，公司2020年薪酬变动趋势与可比公司存在差异，系公司2020年业务转型导致的人员增加和人均薪酬增长，具有合理性。

特此公告

奥维通信股份有限公司
董事会
2021年4月26日

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）关于《关于对奥维通信股份有限公司2020年年报问询函》之回复

深圳证券交易所公司管理部：

根据贵部年报问询函【2021】第29号《关于对奥维通信股份有限公司2020年年报问询函》（以下简称问询函）的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称本所或我们）对问询函提及的需要本所发表意见的有关问题汇报如下，请贵部审核。

以下如无特别说明，金额单位为人民币万元；以下对奥维通信股份有限公司简称公司或奥维通信。

问询函第1项：报告期内，你公司实现营业收入2.79亿元，同比下降22.38%；实现归属于上市公司股东的净利润−1.67亿元，同比下降449.21%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“扣非净利润”）−1.59亿元，同比下降165.01%，且你公司扣非后净利润已连续三年为负。你公司整体毛利率为−7.66%，较上年同期下降25.63%；分产品列式的毛利率中，军工信息化产品及解决方案、网络优化覆盖设备及解决方案、其他类的毛利率分别为6.68%、0.88%、−402.44%。

（1）请补充披露“其他”类产品的具体构成及其毛利率本期大幅下滑的原因；

（2）请分项披露传统通信室分业务、通信军工业务本报告期及上年同期的营业收入、毛利率及盈利情况，并结合通信室分业务、通信军工业务的具体内容、开展方式，说明报告期内公司整体毛利率大幅下滑的具体原因；

（3）结合行业发展情况、公司经营状况、收入成本构成、所处行业特点等，说明公司营业收入下滑且扣非净利润连续三年为负的主要原因；

（4）报告期内，你公司主要子公司深圳市奥维通信有限公司、瑞丽市中缅红木有限公司均为亏损状态，合计亏损7,097.60万元。请结合子公司的经营环境、运营模式、盈利模式、业务风险等情况，分析说明报告期内主要子公司均投资亏损的原因；

（5）结合上述事项，具体分析公司持续经营能力是否存在不确定性，是否存在其他应实施退市风险警示或其他风险警示的情形。请年审会计师进一步核查并发表明确意见。

本所回复：

一、“其他”类产品的具体构成及其毛利率本期大幅下滑的原因

（一）“其他”类产品的具体构成

单位：万元

其他项目	主营业务收入	主营业务成本	毛利率
翡翠原石	265.49	1,379.29	−419.53%
红木家具	656.36	3,252.49	−395.53%
合计	921.85	4,631.78	−402.44%

（二）“其他”类产品毛利率本期大幅下滑的原因

2020年度，地处云南省瑞丽市的子公司中缅红木，受新冠疫情影响严重，一度封城，导致红木家具门店客流量骤降，高端翡翠市场骤然冷却，成交量下降，考虑到业务拓展存在较大不确定性，翡翠原石及红木家具库存需要耗费大量的仓储租赁费、定期保养费、维修费用等，为加快资金回笼，公司收尾红木及珠宝玉石业务，公司对翡翠原石及红木家具库存进行了清理，受前述因素影响，市场价格较低，故导致其他类产品毛利率本期大幅下降。

二、传统通信室分业务、通信军工业务本报告期及上年同期的营业收入、毛利率及盈利情况以及报告期内公司整体毛利率大幅下滑的具体原因；

（一）公司近三年主要利润数据

单位：万元

项目	2020年度	2019年度	2018年度
营业收入	27,850.13	35,881.13	24,752.84
军工信息化产品及解决方案	20,169.80	22,387.16	1,868.84
网络优化覆盖设备及解决方案（传统通信室分业务）	6,539.25	13,252.30	21,038.88
翡翠原石及红木家具产品	921.85	91.37	1,769.29
其他业务收入	219.23	150.30	75.83
营业成本	29,982.11	29,434.59	21,724.96
军工信息化产品及解决方案	18,821.62	17,370.86	1,533.36
网络优化覆盖设备及解决方案（传统通信室分业务）	6,482.00	11,942.20	18,984.25
翡翠原石及红木家具产品	4,631.78	85.39	1,184.61
其他业务收入	46.71	36.14	22.74
毛利率	−7.66%	17.97%	12.23%
军工信息化产品及解决方案	6.68%	22.41%	17.95%
网络优化覆盖设备及解决方案（传统通信室分业务）	0.88%	9.89%	9.77%
翡翠原石及红木家具产品	−402.44%	6.54%	33.05%
其他业务收入	78.69%	75.95%	70.01%
营业利润	−15,548.54	4,721.34	−12,341.04

（二）报告期内公司整体毛利率大幅下滑的具体原因

1. 网络优化覆盖设备及解决方案

网络优化覆盖设备及解决方案业务（以下简称传统通信室分业务）主要包括方案设计、提供相关产品、设备安装及调试至达到与运营商约定的网络质量要求。主要通过招投标模式开展业务。公司2020年传统通信室分业务毛利率大幅降低的主要原因为：

（1）报告期内，下游电信运营商对网络优化等后期网络建设投资进一步减少，通信市场竞争进一步加剧，公司传统通信室分业务利润空间大幅下降。

（2）疫情导致项目延迟、成本负担加大。

（3）公司综合考虑传统通信室分业务的竞争格局等以及公司军工业务的发展趋势，调整业务方向，聚焦并拓展军工业务的同时，通信室分业务进入收尾阶段，导致公司传统通信室分业务收入减少。收入减少的同时，公司需承担相对较高固定成本以及收尾阶段的善后成本，由此导致毛利率下降。

2. 军工信息化产品及解决方案

军工信息化产品及解决方案业务（以下简称军工业务）涵盖音视频系统、国产自主可控设备、单兵信息化装备、专网移动宽带设备、无线宽带系统等，公司构建了较为完备的军事宽带移动通信体系。主要通过招投标模式开展业务。公司2020年军工通信业务毛利率降低的主要原因为：

（1）报告期内，公司战略转型，聚焦并大力拓展军工业务，公司军工业务虽经过前期布局，于近年取得了收入的大幅增长，但目前仍属于业务拓展期。由于军方市场进入壁垒较高，公司为了提高品牌知名度和快速扩大市场份额，在部分竞争激烈的项目中采用有竞争性的报价，导致项目毛利率较低。受前述因素影响，本期毛利率较上期有所降低。

（2）疫情导致部分军工业务新增订单验收及结算延后，成本负担加大。

3. 红木及珠宝玉石业务

公司红木业务为外采成品红木家具后，通过公司在瑞丽市南亚红木城设置的中缅红木自营品牌专卖店对外销售。公司珠宝玉石业务主要为翡翠原石明料贸易，主要通过在瑞丽毛料城、佛山平洲玉器街等国内大型翡翠交易集散地对外销售。

2020年度，地处云南省瑞丽市的子公司中缅红木，受新冠疫情影响严重，一度封城，导致红木家具门店客流量骤降，高端翡翠市场骤然冷却，成交量下降，考虑到业务拓展存在较大不确定性，翡翠原石及红木家具库存需要耗费大量的仓储租赁费、定期保养费、维修费用等，为加快资金回笼，公司收尾红木及珠宝玉石业务。公司对翡翠原石及红木家具库存进行了清理，受前述因素影响，市场价格较低，故导致其他类产品毛利率本期大幅下降。

4. 其他业务收入

公司其他业务收入主要为房屋租赁、物业费及电费收入，其两年毛利率波动较小，由于收入规模相对较小，于整体毛利率影响有限。

三、公司营业收入下滑且扣非净利润连续三年为负的主要原因

（一）公司营业收入下滑的原因

1. 传统通信室分业务

传统通信室分业务主要包括方案设计、提供相关产品、设备安装及调试至达到与运营商约定的网络质量要求。主要通过招投标模式开展业务。

自2018年度开始，5G已经完成第一阶段全功能标准化工作，国内4G通信网络进入建设末期，中国移动、中国联通、中国电信三大运营商的资本开支连年持续下滑，同时通信运营商的采购政策和服务外包管理模式均由分散化趋向集中化，国内市场竞争环境异常激烈，低价竞争仍未改善。受此影响，公司2018年度实现营业收入21,038.88万元，较上年同期下降25%。

2019年度，我国正式进入5G商用元年，国内电信运营商工作重点及投资方向主要转向5G网络建设。近年来国内电信运营面临收入增速下降、毛利率下滑的经营压力，对于网络优化等后期网络建设投资逐年减少，通信市场竞争逐年加剧，利润空间逐年下降，公司营业收入继续呈下降趋势。

2020年度，面对下游电信运营商对网络优化等后期网络建设投资进一步减少、通信市场竞争进一步加剧、公司传统通信室分业务利润空间大幅下降的局面，并综合考虑疫情带来的项目延迟、成本加大等因素以及公司军工业务的发展趋势，公司战略转型，调整业务方向，聚焦并拓展军工业务的同时，通信室分业务进入收尾阶段，导致公司传统通信室分业务收入减少。

2. 军工业务

军工业务涵盖音视频系统、国产自主可控设备、单兵信息化装备、专网移动宽带设备、无线宽带系统等，公司构建了较为完备的军事宽带移动通信体系。主要通过招投标模式开展业务。

公司2013年开始从事国防信息化业务，并于2015年度形成业务收入。近年来，公司不断加大军工业务的市场拓展力度，使军工业务成为公司新的业绩增长点。2018年度，由于相关机构改革进入最后一年，涉及到相关部门的调整和职能的变化，人员也随之调整，2018年的相关机构调整涉及到部分公司业务对口单位和部门。导致大部分项目暂缓招标，并且部分公司在手项目暂缓验收，造成公司2018年军工业务规模相应缩减。2019年度，随着军改带来的影响的逐步消除，军品交付进入景气周期，同时，国内军工产业需求大幅增加，公司通过积极开展相关业务，使得军工业务的订单增加，军工业务收入较2018年度大幅增长；2020年度，受新冠疫情影响，上半年公司及上下游企业复工延迟，公司整体业绩受到较大影响；下半年在公司积极拓展业务的策略下，军工业务企稳提升，逐步缓解上半年疫情造成的业绩影响，但至年末公司仍未完全摆脱疫情压力，部分军工业务新增订单验收及结算延后，导致营业收入不及预期，较2019年度营收略有下降。

（二）扣非净利润连续三年为负的主要原因

公司扣非净利润连续三年为负的主要原因系主营业务毛利下降以及计提资产减值损失及信用减值损失金额较大所致。

1. 2020年度

2020年度归属于上市公司股东的扣非净利润为负数主要系如下因素影响所致：

（1）毛利率下降

受本回复第1项 二、（二）影响，公司传统通信室分业务及军工业务毛利率大幅下降，加之红木及珠宝玉石业务毛利为负，导致公司整体营业利润为负。

（2）计提减值

2020年度，受市场竞争加剧、技术迭代、疫情以及公司经营战略调整（全面收尾传统通信室分业务）等因素影响，经全面清查，公司对部分存货、应收款项计提减值准备6,755.92万元。

此外，公司对杨东琼的应收债权单项计提坏账准备1,412.00万元。公司子公司深圳奥维就与自然人杨东琼《股权转让协议》纠纷事宜向北京仲裁委员会提请仲裁，请求判令杨东琼向深圳奥维支付1,500.00万元股权转让款以及律师费用15.90万元等。2021年1月28日，北京仲裁委员会出具（2021）京仲裁字第0297号终局裁决书，支持深圳奥维仲裁请求。深圳奥维于2021年2月22日向北京市第三中级人民法院申请强制执行杨东琼名下的个人财产，公司根据其个人财产的实际执行情况以及预计可执行情况综合判断，对杨东琼的应收债权单项计提坏账准备。

（3）预计负债

2020年4月14日，中润亚北实业有限公司向北京市朝阳区人民法院提起民事诉讼，就其受让的债权权益，请求判令公司之子公司深圳奥维向其支付欠款和逾期违约金共计1,975.00万元以及以1,975.00万元为基数计算的迟延履行金。通过对本案案由、举证材料等事项的综合分析，公司基于谨慎性原则，综合考虑预期损失、应付债权情况，予以计提预计负债1,475.00万元。具体内容详见公司于2020年8月10日在巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）披露的《2020年半年度报告》（第五节重要事项 八、诉讼事项）、2021年3月18日披露的《2020年年度报告》（第五节重要事项 十二、重大诉讼、仲裁事项），并于2020年8月12日的《重大诉讼进展公告》（三、其他尚未披露的诉讼、仲裁事项）（公告编号：2020−043）中合计披露了其他尚未达到披露标准的其他诉讼事项。

2. 2019年度

2019年度，受军工业务规模扩大影响，营业利润可以覆盖期间费用。但在5G的冲击下，通信行业新技术风险、新产品替代风险使得公司现有一些传统业务及产品在技术支持上、客户需求层面上已经不能快速、完全满足产品升级需求。加之通信行业竞争及相关产品竞价激烈，利润空间有所下滑，因而对通信业务在验收交付完成方面存在较大不确定性的部分项目计提减值准备6,302.35万元。由此导致当年度归属于上市公司股东的扣非净利润为负数。

3. 2018年度

2018年度归属于上市公司股东的扣非净利润为负数主要系计提减值以及业务收入规模下降所致。

（1）计提减值

2018年度，公司基于中广传播集团有限公司当时的还款能力和状况、其资源的可利用程度及未来经营的判断，认为中广传播集团有限公司的应收账款在2018年度不可回收的风险严重加大，为了反映应收账款的整体质量，依据《企业会计准则》和公司会计政策、会计估计的相关规定，公司对中广传播集团有限公司相关应收账款全额计提减值准备，减少当期利润7,160.16万元。

（2）营业收入下降

受本回复第1项三、（一）所述因素影响，公司2018年度营业收入大幅下降，导致营业利润不足以覆盖期间费用。

四、报告期内主要子公司均投资亏损的原因

深圳市奥维通信有限公司（以下简称深圳奥维）主要经营珠宝玉石业务。深圳奥维利用在瑞丽当地的信息资源优势，寻求符合精品贸易策略的翡翠原石明料进行采购。并将这些翡翠原石明料在瑞丽毛料城、佛山平洲玉器街等国内大型翡翠交易集散地对外销售。

瑞丽市中缅红木有限公司（以下简称中缅红木）主要经营红木业务。中缅红木外采成品红木家具后，通过公司在瑞丽市南亚红木城设置的中缅红木自营品牌专卖店对外销售。

报告期内，受本回复第1项二、（二）、3所述影响，公司对翡翠原石及红木家具产品库存进行了清理，受前述因素影响，市场价格较低，导致两家子公司亏损。

五、公司持续经营能力是否存在不确定性，是否存在其他应实施退市风险警示或其他风险警示的情形。

公司业绩下滑主要原因有四，一为公司经营战略调整，传统通信室分业务利润空间下降；二为报告期内计提大额减值影响；三为受疫情影响，军工业务验收延迟，导致收入未及预期；四为疫情及市场影响，翡翠原石及红木家具售价下降。前述影响均为暂时性因素，并非长期趋势。经过一系列整合，公司已基本完成业务转型工作，未来将聚焦于军工业务领域，且该等转型已初见成效。

截至2021年4月20日，公司通信军工业务在手订单约5.81亿元，已收到客户预付款约1亿元。公司在努力开拓军工业务市场的同时，亦将通过预算控制等方式合理降低成本费用。

结合公司目前业务发展态势以及在手订单情况分析，公司持续经营能力不存在重大不确定性，公司不存在其他应实施退市风险警示或其他风险警示的情形。

根据公司历史业绩、在手订单、军工业务发展趋势、总体经济状况以及实施审计程序获取的相关信息，我们认为管理层作出的持续经营假设是合理的，公司持续经营能力不存在重大不确定性，公司不存在实施退市风险警示或其他风险警示的情形。

问询函第2项：你公司应收账款期末余额为1.57亿元，同比下降22.69%，坏账准备计提比例为24.08%，其中对账龄2−3年、账龄3−4年、账龄4−5年的应收账款坏账计提比例分别为22.86%、47.15%、80.59%。

（1）你公司2年以上账龄的应收款项占比23.32%。请说明账龄组合2年以上余额前十名欠款方名称、金额、长期挂账未能结算的原因，与你公司及你公司控股股东、董监高等是否存在关联关系，并结合欠款方历史回款情况和经营情况、偿付能力说明以账龄组合计提坏账、而未按照单项重大进行坏账计提的原因及合规性；

（2）请结合同行业可比公司的应收账款坏账计提比例，说明你公司应收账款坏账准备计提比例是否合理，针对账龄3年以上的应收账款计提的坏账准备是否充分。请年审会计师核查并发表意见。

本所回复：

一、账龄2年以上应收账款前十名的欠款方、金额、及账龄

单位：万元

序号	欠款方	账龄2年以上余额	2−3年	3−4年	4−5年	5年以上
1	客户一	1,165.69		1,165.69		
2	客户二	329.83		329.83		
3	客户三	308.19	131.90	108.55		67.74
4	客户四	262.38	262.38			
5	客户五	248.60		0.53	35.55	212.52
6	客户六	159.05	159.05			
7	客户七	131.94			1.93	130.01
8	客户八	131.20	63.80	17.88	32.54	16.98
9	客户九	124.61		6.22	89.43	28.96
10	客户十	101.70	101.70			
合计		2,963.19	718.83	1,628.70	159.45	456.21

二、账龄2年以上应收账款前十名的长期挂账未能结算的原因以及与公司及公司控股股东、董监高等是否存在关联关系

上表中第1项客户一及客户二系军方客户，客户一应收账款已于期后全额回款。上表第3−10项系运营商客户。公司账龄组合2年以上余额前十名欠款方与公司及公司控股股东、董监高等不存在关联关系情况。上述客户长期未结算的主要原因为：公司客户或最终客户主要为电信运营商、军方等单位，这些机构的信息化建设项目往往规模较高，公司承接的项目通常是这些项目中的子项目。项目结算需要适应该项目所处整体项目结算规划，相关结算周期会有所延长。同时，这些机构在付款方面有严密的内部管理体制，其复杂的审批程序也会适当延长结算周期。因此，公司应收账款账龄较长主要系受此类客户结算特殊性影响所致。

三、结合欠款方历史回款情况和经营情况、偿付能力说明以账龄组合计提坏账、而未按照单项重大进行坏账计提的原因及合规性

公司客户主要为电信运营商及军方等单位，这些单位具有较高的偿付能力。其历年回款情况较好（近三年按账龄组合不同类别客户回款情况详见下表），且预期信用风险特征不会有显著变化。受本回复第2项二、因素影响，公司对该等客户应收账款结算周期相对较长，但并未发现明显的减值迹象。因此公司未对账龄超过2年以上的应收账款单独进行减值测试。报告期内，公司对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收账款单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收账款，公司依据信用风险特征将应收账款纳入账龄组合计提坏账准备。

单位：万元

项目	应收账款期末余额	当年回款	当年回款占应收账款期末余额比例	当年回款占当年回款及应收账款期末余额合计数比例
2020年度				
电信运营商	4,351.14	9,199.00	211.42%	67.89%
军方机构	13,984.73	31,683.63	226.56%	69.38%
其他机构	724.76	1,500.26	207.00%	67.43%
合计	19,060.63	42,382.89	222.36%	68.98%
2019年度				
电信运营商	8,054.47	18,452.50	229.10%	69.61%
军方机构	14,186.65	14,114.56	99.49%	49.87%
其他机构	1,350.50	1,376.05	101.89%	50.47%
合计	23,591.62	33,943.11	143.88%	59.00%
2018年度				
电信运营商	13,586.69	29,556.95	217.54%	68.51%
军方机构	2,724.59	15,224.28	558.77%	84.82%
其他机构	1,325.75	2,896.81	218.50%	68.60%
合计	17,637.03	47,678.04	270.33%	73.00%

（下转B456版）