证券代码:002231 证券简称:奥维通信 公告编号:2022-033

奥维通信股份有限公司
关于深圳证券交易所对公司2021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2021年年报的问询函》(公司部年报问询函〔2022〕第196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,你公司营业收入为5.61亿元,同比增长101.58%,营业成本为4.85亿元,同比增长61.64%。你公司2018年至2020年连续三年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“扣非后净利润”)为负值,你公司2021年扣非后净利润为829.7万元,实现扭亏为盈。

(1)请结合行业发展状况、同行业可比公司经营情况,你公司经营环境及产品竞争力,报告期内主营业务开展及订单签订情况,上游采购成本及下游销售价格的变化情况,主要产品毛利率变化情况,成本、折旧及期间费用等因素,分析说明2021年营业收入、扣非后净利润大幅增长的原因和合理性。

(2)请结合主营业务结构变化、成本构成等情况,说明当期营业收入与营业成本变动趋势的匹配性。

(3)你公司的子公司瑞丽市中缅红木有限公司(以下简称“中缅红木”)主营木材、家具、玉石销售,当期净利润为-8.5万元。请结合中缅红木近三年的经营情况、与你公司主营业务的协同性及经营风险等,说明对上市公司的影响及后续经营计划。

说明:

一、结合行业发展状况、同行业可比公司经营情况,公司经营环境及产品竞争力,报告期内主营业务开展及订单签订情况,上游采购成本及下游销售价格的变化情况,主要产品毛利率变化情况,成本、折旧及期间费用等因素,分析说明2021年营业收入、扣非后净利润大幅增长的原因和合理性。

(一)公司两年主要利润数据

金额单位:万元

项目	2021年度	2020年度	变动幅度(%)
营业收入	56,139.28	27,850.13	101.58
营业成本	48,463.04	29,982.11	61.64
期间费用	5,839.18	5,300.74	10.16
其他收益	224.61	-2.87	7,926.13
信用/资产减值损失	-772.38	-8,061.23	90.42
营业外收入	1,267.04	32.79	3,764.10
营业外支出	2.60	1,738.14	-99.85
所得税费用	35.58	-514.33	106.92
归属于上市公司股东的净利润	2,332.94	-16,739.55	113.94
归属于上市公司股东的扣非后净利润	829.70	-15,853.88	105.23
毛利额	7,676.24	-2,131.99	460.05

(二)公司产品毛利率情况

金额单位:万元

项目	2021年度	2020年度	变动幅度(%)
营业收入	56,139.28	27,850.13	101.58
军工信息化产品及解决方案	52,774.77	20,169.80	161.65
网络优化覆盖设备及解决方案	3,007.40	6,539.25	-54.01
其他		921.85	-100.00
其他业务收入	357.12	219.23	62.90
营业成本	48,463.04	29,982.11	61.64
军工信息化产品及解决方案	45,121.96	18,821.62	139.73
网络优化覆盖设备及解决方案	3,281.71	6,482.00	-49.37
其他		4,631.78	-100.00
其他业务成本	59.37	46.72	27.08
毛利额	7,676.24	-2,131.99	460.05
军工信息化产品及解决方案	7,652.81	1,348.18	467.64
网络优化覆盖设备及解决方案	-274.32	57.25	-579.16
其他		-3,709.93	100.00
其他业务收入	297.75	172.51	72.60
毛利率	13.67%	-7.66%	21.33
军工信息化产品及解决方案	14.50%	6.68%	7.82
网络优化覆盖设备及解决方案	-9.12%	0.88%	-10.00
其他		-402.44%	402.44
其他业务收入	83.37%	78.69%	4.68

(三)同行业可比公司经营情况

金额单位:万元

公司	项目	营业收入	营业成本	归属于上市公司股东的净利润	归属于上市公司股东的扣非后净利润
东土科技	2021年度	94,100.28	53,114.58	518.78	-7,920.77
	2020年度	53,496.00	40,920.19	-91,305.11	-100,638.28
	变动幅度(%)	75.90	29.80	100.57	92.13
淳中科技	2021年度	46,809.61	19,697.47	8,310.54	6,660.65
	2020年度	48,260.36	19,899.71	12,829.13	11,894.42
	变动幅度(%)	-3.01	-1.02	-35.22	-44.00
特发信息	2021年度	459,083.85	406,684.41	-61,845.33	-66,434.34
	2020年度	472,242.83	384,050.99	1,144.55	-5,576.42
	变动幅度(%)	-2.79	5.89	-5,503.46	-1,091.34
兴图新科	2021年度	15,665.02	6,613.03	-4,561.13	-5,089.68
	2020年度	19,267.59	7,526.62	3,284.03	2,656.43
	变动幅度(%)	-18.70	-12.14	-238.89	-291.60

以上可比公司均涉足军工领域,但受产品差异化、业务领域分布、公司所处的发展阶段以及公司规模等因素影响,2021年各可比公司经营情况呈现不同的波动趋势。

(四)销售定价及采购定价

公司军工信息化产品及解决方案业务(以下简称“军工业务”)主要承担军队电子信息化、音视频指挥系统、网络通信等业务领域内项目的建设,具体涵盖:勘察部署地址、施工布线、按照标书要求提供核心系统产品和配套设备、设备安装、设备及系统之间的联调联试。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。该两类业务对应的直接客户或最终客户均系军方、国有军工单位及电信运营商,此类客户在招标采购过程中有严格的程序及竞价要求,多采用招标形式。在项目报价中,公司会综合自身产品或服务的竞争力、技术附加值、项目的标杆效应、竞争对手情况、客户情况等因素进行策略性投标报价。由于项目产品及服务的定制化特点,不同项目之间无明确的价格可比性。受行业竞争、公司收缩传统通信室分业务决策等因素影响,公司在传统通信室分业务上的竞价优势逐年下降,随着公司整体向军工板块转型,此类业务对公司业绩的影响逐渐减弱。公司聚焦军工业务,逐步形成了品牌等核心竞争优势,在投标竞价过程中体现出一定的竞价优势。受客户及项目、地域等个体差异影响,不同项目定价策略会有所不同。但公司在应标定价过程中会充分考虑材料价格波动等成本因素,并按成本加成定价方法设定底价,使中标项目保有一定的利润空间。

公司军工业务采购内容主要为音视频、模拟训练系统类等材料,采购价格遵循市场定价原则,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,公司在采购主要原材料及服务定价过程中拥有一定的话语权,公司近年军工业务的总体采购价格略有变化,但波动有限。

(五)期间费用

公司期间费用较2020年增长10.16%,主要是公司加大研发投入以及受业务规模增长的影响,研发费用及销售费用有所增长。同时2021年开始,随着军工业务的稳步推进,公司各项工作逐渐步入正轨,各项投入亦趋于稳定。

(六)2021年营业收入大幅增长的原因和合理性

考虑到传统通信业务的竞争加剧及利润空间下降、军工业务良好预期以及疫情等综合因素,公司2020年度对业务方向做出了调整,收缩传统通信业务的投入,向军工业务转型,由此导致传统通信业务在2020年度收入大幅下滑;同时,受国内疫情等因素影响,军工业务生产、交付周期延长,订单验收及结算延后,导致当年军工业务的营业收入不及预期。在传统通信业务创收下降、军工业务增收效果不佳的双重作用下,2020年成为创收低谷年。但2020年作为“十三五”的收官之年,军队招投标有所放量,公司依托良好的服务和交付响应能力以及长期积累的良好口碑,取得较好的中标结果,形成一定规模的在手订单,为公司的持续发展提供保障。

2021年是“十四五”的开局之年,在经过了几十年实力积累与资金投入后,我国军工行业已经具备了“内循环”的技术基础和国产化替代的必要条件,未来5年国防和军队现代化将迈出重大步伐,武器装备也将迎来大量列装的爆发期。而公司所从事的军工信息化业务正处于国防军队现代化核心地位,相较于民用信息化业务具有更高的进入壁垒。在此大背景下,公司紧抓军工行业的发展机遇,持续推动军工业务,不断深挖市场,加大产品销售力度,公司2021年新增订单约4.22亿元。同时随着国内新冠肺炎疫情得到有效控制,公司集中精力发展军工业务,相比2020年公司较好的完成了项目的交付和验收,因此公司2021年营业收入实现了大幅增长。

(七)2021年扣非后净利润大幅增长的原因和合理性

公司2021年扣非后净利润大幅增长主要原因系营业收入增长、主营业务毛利增长以及2020年计提资产减值准备所致。

1. 收入因素

见本回复第1项一、(六)。

2. 毛利率因素

(1)军工信息化产品及解决方案

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。公司2021年军工业务毛利率增长的主要原因为:

①2020年作为业务转型的关键年度,公司聚焦并大力拓展军工业务,军工业务虽经过前期布局,取得了一定规模的订单,但公司仍属于业务拓展期。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2020年项目毛利率较低。随着公司战略转型的成功,公司不断深挖市场,提升自身产品及服务的竞争力,并取得了良好的业界口碑,进而提升了公司的报价优势,使得2021年项目毛利率整体提升。

②公司注重对市场、客户需求的深度了解,探索将技术与客户需求有效匹配,并基于此进行先导性研发,快速反应,以不断满足客户的需求。在研发方面,公司加大自主研发产品、型号产品等的投入,并在2021年实现了国产自主可控设备产品的定型和交付。并且,公司的部分自主研发类产品也初步实现量化生产和销售,使得2021年毛利率有进一步的提升。

③受上文所述军工业务收入大幅增长因素影响,公司逐步形成了该产品领域的规模优势,一方面,营业收入的高速增长,摊薄了折旧、摊销、人工成本等固定成本支出,形成毛利率的自然增长;另一方面,规模优势促进成本管理能力提升,公司形成高效成本管理效应。

④受上文所述项目的定制化特点及应标定价策略不同等因素影响,重大项目个体的差异会影响各年毛利率的波动。

(2)网络优化覆盖设备及解决方案业务

公司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2021年传统通信室分业务毛利率大幅降低的主要原因为:

①下游通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,而上游施工承建方的人工成本受疫情等因素影响逐年提升,导致公司传统通信室分业务利润空间逐年下降。

②2021年公司尚存续部分传统通信室分业务,因公司进一步缩减相关业务,在收入减少的同时,公司承担了相对较高的固定成本、施工成本,以及为推进项目验收所形成的整改成本,导致毛利率下降。

(3)其他(红木及珠宝玉石业务)

公司于2020年度做出全面业务转型,由此全面清理了包括翡翠原石及红木家具产品在内的其他传统业务,2021年度不再开展同类业务。

(4)其他业务收入

公司其他业务收入主要为房屋租赁、物业费收入等,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。

3. 减值等因素

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)影响,公司对部分存货、应收款项计提减值准备6,755.92万元。2021年,公司持续收尾尚存续的传统通信室分业务,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268.50万元的存货跌价准备。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,各期未存货均有明确的合同订单对应,因此报告期内军工业务类存货不存在减值情况。

综上分析,公司2021年营业收入、扣非后净利润大幅增长具有合理性。

二、公司当期营业收入与营业成本变动趋势的匹配性

(一)公司主营业务两年销售明细及变动情况

金额单位:万元

项目	2021年			2020年			增幅(%)	
	收入	成本	毛利率(%)	收入	成本	毛利率(%)	收入	成本
军工信息化产品及解决方案	52,774.77	45,121.96	14.50	20,169.80	18,821.62	6.68	161.65	139.73
网络优化覆盖设备及解决方案	3,007.40	3,281.71	-9.12	6,539.25	6,482.00	0.88	-54.01	-49.37
其他				921.85	4,631.78	-402.44	-100.00	-100.00
合计	55,782.16	48,403.67	13.23	27,630.90	29,935.39	-8.34	101.88	61.69

(二)主营业务成本的构成明细及变动情况

金额单位:万元

产品分类	项目	2021年		2020年		同比增减(%)
		金额	占各产品营业成本比重(%)	金额	占各产品营业成本比重(%)	
军工信息化产品及解决方案	原材料	40,267.11	89.24	17,842.75	94.80	125.68
	人工工资	178.58	0.40	82.88	0.44	115.47
	其他费用及成本	4,676.27	10.36	895.99	4.76	421.91
网络优化覆盖设备及解决方案	原材料	9.16	0.28	351.67	5.43	-97.40
	人工工资	2.52	0.08	26.87	0.41	-90.62
	其他费用及成本	3,270.03	99.64	6,103.45	94.16	-46.42
其他	库存商品			4,631.78	100.00	-100.00

公司营业成本主要包括项目材料成本、外包实施安装成本、人工成本及生产安装过程中的相关费用。其他费用及成本主要是外包实施安装成本,2021年占比增加主要系公司承建了某所的综合布线项目支付较高的安装施工成本所致,同时由于各项目的技术要求及复杂程度不同亦会影响外包施工安装成本的占比。

公司2021年主营业务收入较2020年增长101.88%,主营业务成本较2020年增长61.69%,营业成本同向增长,增幅略低于收入增幅,具体详见第1项回复之一、(七)、2。综上所述,公司当期营业收入与营业成本变动趋势是匹配的。

三、结合中缅红木近三年的经营情况、与公司主营业务的协同性及经营风险等,说明对上市公司的影响及后续经营计划

(一)中缅红木三年经营情况

金额单位:万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入		656.37	91.37
营业成本		3,252.49	85.39
营业利润	-8.50	-2,914.14	-222.36
净利润	-8.50	-2,925.60	-216.16

(二)中缅红木对上市公司的影响及后续经营计划

自2017年度起,公司充分利用瑞丽市的自然资源优势及上市公司的品牌和资金优势开展红木、珠宝玉石业务。力求新业务的开展帮助公司在传统通信业务竞争日趋激烈的局面下,培育新的利润增长点,提升上市公司盈利能力。

瑞丽市中缅红木有限公司(以下简称“中缅红木”)主要经营红木家具的直营店销售业务。公司的红木业务为外采成品店,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,设立初期公司尚处于品牌建立及培育阶段,因此尚未形成规模性销售,销售利润尚不能覆盖人员、卖场租金等固定费用,因此2018年、2019年均处于亏损状态。

2020年度中缅红木所在地云南省瑞丽市受新冠交付影响严重,几度封城,导致红木家具门店客流量骤降,成交量下降,考虑到业务拓展存在较大不确定性,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,风险释放,降低了公司经营压力,该业务已不会对公司未来业绩产生重大影响。

2021年度,由于瑞丽市疫情持续反复,公司不再继续开展红木及珠宝玉石业务。

问询函第2项:报告期内,你公司主营军工信息化产品及解决方案实现营业收入5.28亿元,同比增长161.65%,当期毛利率为14.5%,较上年增长近8个百分点;网络优化覆盖设备产品及解决方案实现营业收入3,007.4万元,当期毛利率为-9.12%,按地区列示,西北、中南、华东、东北地区毛利率分别为16.3%、15.06%、10.36%和9.27%,而西南地区毛利率为3.49%。

(1)报告期内,通信设备销售量为22,281台。请结合你公司近三年各主要产品销售价格、销量、原材料价格及波动情况,说明军工信息化产品及解决方案业务毛利率大幅增长、网络优化覆盖设备产品及解决方案业务毛利率为负的原因及合理性,是否与同行业公司可比业务存在重大差异。

(2)请结合你公司收入及成本核算方式、产品及客户构成等因素说明各地区毛利率差异的原因及合理性。

说明:

一、报告期内,通信设备销售量为22,281台。请结合你公司近三年各主要产品销售价格、销量、原材料价格及波动情况,说明军工信息化产品及解决方案业务毛利率大幅增长、网络优化覆盖设备产品及解决方案业务毛利率为负的原因及合理性,是否与同行业公司可比业务存在重大差异。

(一)公司近三年按业务划分销售价格、销量及原材料价格波动及毛利率变化情况

金额单位:万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度
军工业务			
主营业务收入	52,774.77	20,169.80	22,387.16
主营业务成本	45,121.96	18,821.62	17,370.86
毛利率	14.50%	6.68%	22.41%
传统通信室分业务			
主营业务收入	3,007.40	6,539.25	13,252.30
主营业务成本	3,281.71	6,482.00	11,942.20
毛利率	-9.12%	0.88%	9.89%

如问询函第1项回复之一、(四)所述,公司产品具有定制化特点,项目多采取招标形式确定。在项目报价中,公司会综合自身产品或服务的竞争力、技术附加值、项目的标杆效应、竞争对手情况、客户情况等因素进行策略性投标报价。由于项目产品及服务的定制化特点,不同项目之间无明确的价格可比性。公司整体采购定价相对稳定,公司在应标定价过程中会充分考虑材料价格波动等成本因素,并按成本加成定价方法设定底价,使中标项目保有一定的利润空间。军工业务受客户及项目、地域等个体差异影响,不同项目定价策略会有所不同。公司军工业务的投标项目具有定制化等特点,2019年毛利率较高主要受单个大额合同以及当年度部分高附加值项目结算所致。2020年度受疫情等因素影响,收入有所下降,承担相对较高的固定成本,加之2020年作为业务转型的关键年度,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,当年毛利率下降。2021年度毛利率提升主要系问询函第1项回复之一、(七)所述因素所致。传统通信室分业务毛利率三年呈现下降趋势,具体原因详见本问询函第1项回复之一、(七)、2。

(二)同行业可比公司近三年毛利率情况

1. 军工业务

可比公司	2021年度	2020年度	2019年度
特发信息	11.41%	18.68%	17.92%
兴图新科	57.78%	60.94%	77.42%
其中:军品	61.13%	63.71%	79.46%
东土科技	43.56%	23.51%	45.36%
淳中科技	57.92%	58.77%	68.30%
奥维通信	14.50%	6.68%	22.41%

2021年同行业营业收入及资产规模情况:

金额单位:万元

项目	特发信息	兴图新科	东土科技	淳中科技	奥维通信
营业收入	459,083.85	15,665.02	94,100.28	46,809.61	56,139.28
资产总额	832,383.27	75,377.95	235,727.11	146,225.67	68,026.69

以上可比公司均涉足军工领域,但除兴图新科外,均未单独列示军工业务毛利率情况。与兴图新科相比,公司主要承担军队电子信息化、音视频指挥系统、网络通信等业务领域内项目的建设,具体涵盖:勘察部署地址、施工布线、按照标书要求提供核心系统产品和配套设备、设备安装、设备及系统之间的联调联试。兴图新科的业务范畴重点是视频指挥系统的开发、设计及核心设备的生产组装,并配套提供产品技术说明等。2021年是公司实现战略转型后的首年,公司军工业务尚处于成长期,与上述可比公司所处的发展阶段、公司规模、业务模式的成熟度以及产品等有所差异,这种差异化使得公司与可比公司的毛利率不具有可比性。

从各可比公司综合毛利率的波动趋势分析,公司与可比公司大部分均呈现下降的趋势,总体与行业趋同。2020年毛利率的波动主要是作为业务转型的关键年度,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所致。

2. 传统通信室分业务

可比公司	2021年度	2020年度	2019年度
三维通信			
网优覆盖业务	29.04%	26.05%	19.80%
特发信息			
通信设备销售	6.42%	10.92%	11.48%
华星创业			
网络优化	13.71%	6.56%	14.03%
宜通世纪			
网络优化	6.63%	11.36%	19.30%
奥维通信			
网络优化覆盖设备及解决方案	-9.12%	0.88%	9.89%

公司网络优化覆盖设备及解决方案业务主要包括项目方案设计、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。与特发信息、宜通世纪相比均呈现逐年下降趋势。而自2020年开始,公司全面收尾传统通信室分业务,公司承担了相对较高的固定成本、施工成本,以及为推进项目验收所形成的整改成本,导致毛利率下降。

综上分析,公司业务与同行业相比具有一定的差异性,但整体波动趋势趋同,具有合理性。

二、请结合你公司收入及成本核算方式、产品及客户构成等因素说明各地区毛利率差异的原因及合理性。

(一)按业务构成及区域划分主营业务情况

金额单位:万元

分地区	军工主营业务构成情况		通信主营业务构成情况		合计	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	主营业务收入	毛利率
东北	5,103.45	12.11%	1,653.14	0.49%	6,756.59	9.27%
华东	3,746.38	10.98%	232.98	0.51%	3,979.36	10.36%
西北	1,034.46	23.95%	157.89	-33.87%	1,192.35	16.30%
西南	3,658.60	10.23%	323.50	-72.70%	3,982.10	3.49%
中南	39,231.88	15.30%	639.89	0.78%	39,871.76	15.06%
合计	52,774.77	14.50%	3,007.40	-9.12%	55,782.16	13.23%

(二)公司收入及成本的核算方式

公司以合同为单位核算收入,在项目达到收入确认条件后结转收入。同时也以合同为单位归集和结转营业成本,收入与成本相匹配。产品成本主要包括项目材料成本、外包实施安装成本、人工成本及生产安装过程中的相关费用,合同收入确认时将上述成本结转至营业成本。

(三)各地区毛利率差异的原因及合理性

从上表看,报告期内军工业务收入占主营业务收入的94.61%,通信业务占主营业务收入的5.39%。军工产品具有高附加值及稳定利润空间,各地区毛利率均在10%以上。受各地区销售产品差异、不同区域议价方式及能力差异等因素影响,各地区毛利率存在一定的差异,但整体差异幅度有限。仅西北地区毛利率略高,由于其整体收入占比较小,其毛利率对军工业务整体毛利率影响有限。自2020年度以来,下游电信运营商对网络优化等后期网络建设投资减少、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。加之受公司业务转型等因素影响,传统通信室分业务收入大幅下降。在传统业务收缩的前提下,特别在收入规模较低的西北、西南公司,仍需承担相对较高的固定成本、施工成本及整改成本等,由此导致整体毛利率偏低,甚至为负的情况。在该等区域本身军工业务收入规模有限的前提下,过低的传统通信室分业务毛利势必拉低该区域整体毛利表现。

综上所述,公司军工业务毛利率较为稳定,各区域综合毛利率波动较大主要系军工业务收入占比较低的区域对传统通信室分业务在毛利率上的反向冲击效应较为敏感所致,毛利率在不同区域的波动具有合理性。

会计师核查意见:

经核查,本所认为:公司军工信息化产品及解决方案业务毛利率大幅增长、网络优化覆盖设备产品及解决方案业务毛利率为负具有合理性;公司业务与同行业相比具有一定的差异性,但整体波动趋势趋同,具有合理性;公司收入和成本核算方式符合《企业会计准则》的相关规定;各区域综合毛利率波动较大主要系军品业务收入占比较低区域对传统室分业务在毛利率上的反向冲击效应较为敏感所致,毛利率的区域波动具有合理性。

问询函第3项:报告期末,你公司应收账款余额为2.27亿元,占当期营业收入的比例为40.41%,本期计提坏账准备506.4万元、核销坏账准备703.56万元。年报显示,因所处军工行业、客户结算周期较长,你公司应收账款可能继续增长并面临回款风险。

(1)请结合你公司销售政策、信用政策及结算方式等,分析说明报告期应收账款余额、发生额与营业收入的匹配性。

(2)请补充说明截至回函日应收账款回款情况及是否存在逾期未支付情形,结合历史信用损失经验说明你公司预期信用损失模型参数选取的依据及合理性,与同行业公司是否存在重大差异,并结合期后回款进度、欠款方偿债能力及意愿说明当期坏账准备计提的依据及计提的充分性。

(3)请说明本期核销应收账款的形成时间、欠款方的成立时间、主要股东、注册地及主要经营地、交易背景、回款情况、计提坏账准备的金额、无法收回的原因及合理性。

(4)你公司期末应收账款余额前五名合计1.15亿元,占应收账款余额合计数的比例为50.66%。请补充应收账款余额前五名客户的明细情况,包括但不限于销售内容、账龄结构、期后回款情况以及欠款客户是否与上市公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股5%以上的股东存在关联关系,并说明应收账款前五大欠款方与前五大客户的匹配关系。

请年审会计师结合已实施的审计程序和获取的审计证据发表明确意见。

说明:

一、报告期应收账款余额、发生额与营业收入的匹配性。

(一)报告期内应收账款变化情况

金额单位:万元

项目	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额	应收账款增长
应收账款	21,639.02	62,040.47	58,864.15	24,815.34	14.68%

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。报告期内公司主要客户为军方单位,对其销售的产品主要为定制化产品,付款进度受项目情况及客户资金预算等因素影响,多采用预付款、验收款及质保金三阶段或根据最终用户回款同比例向公司支付的银行电汇付款方式,但无相对固定的信用政策。同时由于回款进度受军方审批流程和资金划拨流程影响,使得回款周期相对较长。报告期内,公司营业收入增长101.58%,应收账款增长14.68%,应收账款与营业收入同向增长,但增幅远低于营业收入增幅。2021年公司应收账款周转率为2.42,周转天数为151天,回款情况良好(应收账款余额含合同资产)。主要系公司产品可靠性、交货及时性、服务优质度等,赢得了客户的高满意度,得到客户较高的回款响应,该等增幅差异体现了公司良性回款态势。

(二)应收账款与营业收入匹配情况

金额单位:万元

项目	2021年12月31日/2021年度
应收账款账面余额	24,815.34
应收账款发生额	62,040.47
营业收入	56,139.28
应收账款发生额/营业收入	110.51%
应收账款账面余额占营业收入的比例	44.20%
应收账款增长比	14.68%
营业收入增长比	101.58%

注:上述表中应收账款余额均包含合同资产余额。

公司2021年营业收入较2020年增长101.58%,应收账款较2020年增长14.68%,应收账款余额占营业收入的比例为44.20%。

综上分析,报告期应收账款余额、发生额与营业收入相匹配。

二、请补充说明截至回函日应收账款回款情况及是否存在逾期未支付情形,结合历史信用损失经验说明你公司预期信用损失模型参数选取的依据及合理性,与同行业公司是否存在重大差异,并结合期后回款进度、欠款方偿债能力及意愿说明当期坏账准备计提的依据及计提的充分性。

(一)截至回函日应收账款(含合同资产)回款情况

金额单位:万元

项目	应收账款期末余额	截至回函日回款金额	回款比例
应收账款	24,815.34	4,076.67	16.43%

截至回函日止,公司对应的2021年12月31日的应收账款累计回款4,076.67万元,回款比例为16.43%。主要系公司承建的部分项目为军方大型信息系统项目的分系统,而这些机构的信息化建设项目往往规模较高,项目结算需要适应该项目所处整体项目结算规划,军方机构在付款方面有严密的内部管理体制,其复杂的审批程序会适当延长结算周期。除此之外2022年新冠疫情反复,影响了客户的结算及审批进度,致使军工业务期后回款率偏低,为此公司指派专人定期跟踪并及时与客户沟通进度情况。军方机构具有雄厚的资源和资金实力,属于优质客户,整体回款具有较高的信用保障,公司应收账款不存在重大逾期未支付情形,不存在重大减值迹象。

(二)公司预期信用损失模型参数选取的依据及合理性

公司因销售商品、提供劳务等日常经营活动形成的应收账款,公司按照整个存续期预计信用损失计量损失准备。于资产负债表日,公司采用减值矩阵确定应收账款的信用损失,公司选取以前年度及当期自资产负债表日的应收账款账龄数据,应收账款在上述时间段内相应的迁徙率及预计长账龄的损失率,计算组合下各账龄段的历史损失信用损失率。同时公司在历史信用损失率的基础上,结合当前状况及对未来经济状况的预测,考虑宏观经济环境等前瞻性信息,对历史损失率做出调整,确定各账龄段区间的预期信用损失率。

报告期内,公司对应收账款的预期信用损失率由组合下应收账款的历史账龄特征决定,同时根据前瞻性因素进行调整,客观反映了公司应收账款的历史风险特征和未来预测,预期信用损失率选取合理。

(三)公司与同行业可比公司各账龄段应收账款组合计提坏账准备比例情况

账龄	奥维通信	特发信息		兴图新科	东土科技	淳中科技
	应收账款预期信用损失率(%)	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(%)
1年以内(含1年)	5			5	3.89	5
1-2年	10.69	1	5	10	14.11	10
2-3年	22.04	3	10	30	24.80	30
3-4年	42.74	5	30	50	36.57	50
4-5年	89.93	5	30	80	65.73	70
5年以上	100	10	100	100	100	100

注:东土科技6个月内计提比例3.97%,6个月至1年计提比例3.89%。

从上表看,报告期内,公司采取了较为稳健的坏账准备计提政策,与可比公司相比较不存在重大差异,符合稳健性的会计信息质量基本要求,能够覆盖应收账款可能发生的回收风险。

综上分析,结合客户资信情况、主要客户回款情况、偿付能力等分析,公司坏账准备计提充分。

三、请说明本期核销应收账款的形成时间、欠款方的成立时间、主要股东、注册地及主要经营地、交易背景、回款情况、计提坏账准备的金额、无法收回的原因及合理性。

报告期内核销应收账款情况

金额单位:万元

应收账款形成年份	初始确认金额	回款情况	计提坏账准备金额	核销金额
2016年及以前	5,915.40	5,226.16	689.24	689.24
2017年	94.44	80.22	14.22	14.22
2018年	0.46	0.36	0.10	0.10
合计	6,010.30	5,306.74	703.56	703.56

报告期公司核销应收账款客户主要为中国移动、中国联通、中国电信等主要电信运营商的各区域级分支机构,主要经营地均为各区域分支机构所在地。公司形成的交易均系依据合同和订单,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。

上述报告期内已核销的应收账款,主要为通信业务形成的应收账款,且账龄较长。由于通信行业技术更迭影响,2019年6月,我国正式进入了5G商用元年。当前运营商工作重点及投资方向主要在5G网络建设上,对原有传统室内分布系统的投入逐年减少。基于上述原因以及国内疫情的影响,公司于2020年全面收尾通信业务并对后续回收风险较高的应收项目尾款等单项计提减值准备。2021年,公司对前期已全额计提减值的应收账款进行持续跟进,由于款项账龄较长且分布全国,受疫情等影响,催款成本高且难度较大。同时受技术迭代及公司、客户人员变动等情况,项目尾款催收难度加大。基于上述原因考虑,公司对确已无法收回的应收账款予以核销处理。

四、你公司期末应收账款余额前五名合计1.15亿元,占应收账款余额合计数的比例为50.66%。请补充应收账款余额前五名客户的明细情况,包括但不限于销售内容、账龄结构、期后回款情况以及欠款客户是否与上市公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股5%以上的股东存在关联关系,并说明应收账款前五大欠款方与前五大客户的匹配关系。

(一)报告期末应收账款(含合同资产)余额前五名情况

金额单位:万元

客户名称	销售内容	应收账款余额	账龄结构					期后回款
			1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	
客户一	货款	4,174.75	3,251.24	403.33	520.17			1,067.18
客户二	货款	2,159.40	1,829.57				329.83	735.24
客户三	货款	2,127.87	2,111.82	16.04				224.00
客户四	货款	2,084.15	433.20	12.36	1,638.59			
客户五	货款	1,923.57	1,923.57					
合计		12,469.73	9,549.41	431.74	2,158.76		329.83	2,026.42

公司前五大客户均为军方及军工企业,通过全国企业信用信息系统、企查查、天眼查等工商查询,前五大客户与公司控股股东及其他关联方不存在关联关系。

(二)报告期收入前五名情况

金额单位:万元

序号	客户名称	销售额(万元)	占年度销售总额比例
1	客户一	15,223.11	27.12%
2