证券代码：688418　　证券简称：震有科技　　公告编号：2021-019

深圳震有科技股份有限公司关于上海证券交易所《关于深圳震有科技股份有限公司 2020 年年度报告的信息披露监管问询函》的回复公告

本公司董事会及全体董事保证公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

深圳震有科技股份有限公司（以下简称“震有科技”或“公司”）于 2021 年 5 月 19 日收到上海证券交易所下发的《关于深圳震有科技股份有限公司 2020 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2021】0046 号，以下简称“《问询函》”）。根据《问询函》的要求，现就有关情况回复公告如下：

问询函问题 1、关于年度经营业绩。

年报显示，2020 年公司实现营业收入 49,989.12 万元，同比增长 17.82%；扣非后归母净利润为 3,348.87 万元，同比减少 42.23%。2021 年一季报显示，一季度公司实现营业收入 2,962.46 万元，同比增长 21.90%；扣非后归母净利润为-3,181.95 万元，亏损幅度较去年同期持续扩大。公司主要产品包括指挥调度系统、集中式局端系统、核心网络系统及技术与维保服务，并同时在境内、境外开展业务。请公司：（1）区分不同产品/收入来源区域，补充披露营业收入、营业成本、毛利率以及较上年度变动情况，相关变动幅度较大的，应说明原因；（2）补充披露合并口径下公司前五名客户的名称、销售金额、业务类型等信息，并说明是否存在近三年前五大客户集中度的变化及其原因，是否存在大客户流失的情况；（3）补充披露合并口径下公司前五名供应商的名称、采购金额、采购内容等信息，并说明近三年前五大供应商的变动情况及其原因；（4）结合主要产品竞争对手的业绩情况，补充说明公司与行业整体业绩变化是否一致，如不一致，请说明原因。请保荐机构和年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。（问询函第 1 条）

公司回复：

（一）区分不同产品/收入来源区域，补充披露营业收入、营业成本、毛利率以及较上年度变动情况，相关变动幅度较大的，应说明原因

分产品及分地区 2020 年主营业务收入明细如下：

单位：元

主营业务分产品情况						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减
指挥调度系统	354,466,989.88	168,889,068.45	52.35	53.81	41.87	增加 4.01 个百分点
集中式局端系统	57,053,551.17	36,067,828.46	36.78	16.89	24.63	减少 3.93 个百分点
核心网络系统	47,432,008.84	11,565,008.38	75.62	-33.95	-9.85	减少 6.52 个百分点
技术与维保服务	38,053,906.19	18,621,166.08	51.07	-46.24	-26.26	减少 13.26 个百分点
主营业务分地区情况						
分地区	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减
境内	391,941,252.68	174,224,198.12	55.55	29.52	28.82	增加 0.24 个百分点
境外	105,065,203.40	60,918,873.25	42.02	-11.91	19.88	减少 15.37 个百分点

指挥调度系统 2020 年实现收入 35,446.70 万元，较上年同期增长 53.81%，主要系公司重视研发投入，持续开拓市场，同时在国家应急政策向好影响下，公司大力拓展国内市场所致；核心网络系统 2020 年实现收入 4,743.20 万元，较上年同期下降 33.95%，主要系 2020 年海外新冠疫情导致海外核心网业务开拓受阻，海外业务发展有所滞后所致；技术与维保服务 2020 年实现收入 3,805.39 万元，较上年同期下降 46.24%，主要系受新冠疫情影响，外派现场技术服务不及预期所致。2020 年核心网络系统实现毛利率 75.62%，较上年同期下降 6.52 个百分点，主要系 2019 年核心网络系统销售中软件占比较高，软件毛利率相对较高所致；2020 年技术与维保服务实现毛利率 51.07%，较上年同期下降 13.26 个百分点，主要系 2020 年受新冠疫情影响，海外运维成本增加所致。

2020 年境内业务实现收入 39,194.13 万元，较上年同期增长 29.52%，主要系公司重视研发投入，持续开拓市场，同时在国家应急政策向好影响之下，为公司业务发展提供了良好契机，公司主要产品销售收入实现稳定增长所致。境外业务实现收入 10,506.52 万元，较上年同期下降 11.91%，主要系海外新冠疫情影响，海外业务开拓受到一定的影响，新增订单减少所致；境外业务毛利率较上年同期下降 15.37 个百分点，主要系 2020 年受新冠疫情影响，公司海外业务拓展受阻，营业收入下降，同时疫情期间，海外业务维保业务开展受阻，成本增加所致。

2021 年一季度营业收入较 2020 年同期增长 21.90%，但亏损幅度较去年同期持续扩大，主要系上年同期受新冠疫情影响市场推广及研发活动较少，导致 2021 年销售费用及研发费用较上年同期增长较大。

公司已在公司 2020 年度报告“三、报告期主要经营情况（一）主营业务分析 2.收入和成本分析（1）主营业务分行业、分产品、分地区情况”中对上述内容进行补充披露。

（二）补充披露合并口径下公司前五名客户的名称、销售金额、业务类型等信息，并说明是否存在近三年前五大客户集中度的变化及其原因，是否存在大客户流失的情况

1. 公司前五名客户明细如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	业务类型	占年度销售总额比例(%)
1	中国电信集团卫星通信有限公司	3,107.55	核心网络系统	6.22
2	航天海鹰安全技术工程有限公司	2,962.67	指挥调度系统	5.93
3	UTStarcom	2,955.89	集中式局端系统、核心网络系统、技术与维保服务	5.91
4	肇庆市鼎湖区应急管理局	2,740.00	指挥调度系统	5.48
5	Japan Satellite Comunications	2,679.07	集中式局端系统	5.36
合 计		14,445.18		28.90

2018-2020 年，公司前五大客户占年度销售总额比例分别为 69.39%、44.36%、28.90%，公司前五大客户业务集中度呈现逐年下降的情况，主要是近年来公司加大对新产品的研发力度，积极开发和拓展新客户、新市场，丰富了原有的产品、客户结构。

2. 2018-2020 年，公司前五名客户变动情况及原因

单位：万元

客户名称	2020 年销售额	2019 年销售额	2018 年销售额	变动原因
中国电信集团卫星通信有限公司	3,107.55	5,176.93		2019 年新增客户，承接目主卫星移动通信系统后续星建设项目
航天海鹰安全技术工程有限公司	2,962.67			2020 年新增客户，公司作为西藏文化旅游创意园区“互联网 + 智慧院区”项目的系统集成商
UTStarcom	2,955.89	3,306.29	22,985.62	长期合作客户，2018 年交易额较大，系 2018 年公司与 UTStarcom 合作承接印度国有电信(BSNL)三期网络建设项目
肇庆市鼎湖区应急管理局	2,740.00			2020 年新增客户，承接鼎湖区智慧应急指挥中心建设项目
Japan Satellite Comunications	2,679.07	2,287.09	612.85	该客户作为公司的系统集成商，为 Softbank 提供集中式局端系统产品，双方合作关系稳定
吐鲁番掌上城市科技信息有限公司	108.85	5,574.52		该客户作为吐鲁番智慧城市项目运营公司，将该项目的整体建设部分交由公司承接
内蒙古华强通讯技术有限公司	851.54	2,476.57	2,106.44	公司系统集成商客户，2018、2019 年收入金额较大，系该公司承接呼和浩特地铁 1、2 号线建设项目所致
Uniadax,Ltd.	1,085.40	1,634.49	3,697.23	该客户作为公司的系统集成商为 Softbank 提供集中式局端系统产品，双方合作关系稳定
大连恒基电子技术有限公司			2,528.94	该客户为大连庄河智慧城市项目系统集成商与公司开展合作
Softbank Corp.	1,825.68	1,835.82	1,905.39	公司为 Softbank 提供技术与维保服务，双方合作关系稳定
小计	18,316.65	22,291.72	33,836.47	

如上述所示，除大连恒基电子技术有限公司外，公司主要客户随各期具体合作项目交易额有所波动，持续发生业务，大客户未出现流失。

（三）补充披露合并口径下公司前五名供应商的名称、采购金额、采购内容等信息，并说明近三年前五大供应商的变动情况及其原因

1. 公司前五名供应商明细如下：

序号	供应商名称	采购金额	采购的主要内容	占年度采购总额比例(%)
1	西藏昕剑华海工程有限公司	3,738.28	集成配套产品	15.27
2	C-COM Satellite Systems Inc.	2,114.77	卫星通信产品	8.64
3	深圳市科比特航空科技有限公司	1,628.44	集成配套产品、技术服务	6.65
4	深圳市世纪通供应链股份有限公司	1,474.15	报关服务、物料采购	6.02
5	GES JP LTD	899.46	技术服务	3.68
合 计		9,855.10		40.26

2. 2018-2020 年，公司前五名供应商变动情况及原因

单位：万元

供应商名称	2020 年采购额	2019 年采购额	2018 年采购额	变动原因
西藏昕剑华海工程有限公司	3,738.28			2020 年新增的供应商，主要原因为拉林铁路护路联防配套设施建设项目和西藏文创园一期项目的采购
C-COM Satellite Systems Inc.	2,114.77	1,256.92		2019 年新增供应商，主要为日本软银天线项目采购
深圳市科比特航空科技有限公司	1,628.44			2020 年新增的供应商，主要原因肇庆市鼎湖区智慧应急指挥中心建设项目采购
深圳市世纪通供应链股份有限公司	1,474.15	1,449.05	2,181.80	长期合作供应商，公司主要向其采购原材料及报关服务
GES JP LTD	899.46	698.95	503.86	长期合作供应商，系日本服务提供商
新疆华域卓信科技股份有限公司		1,665.85		2019 年新增供应商，主要原因为 2019 年吐鲁番智慧城市项目采购
北京中天众达信息科技有限公司		1,382.81		2019 年新增供应商，主要原因为 2019 年吐鲁番智慧城市项目采购
上海云显计算机技术有限公司		1,122.52		2019 年新增供应商，主要原因为 2019 年吐鲁番智慧城市项目采购
中建材信息技术股份有限公司	83.60	678.11	1,753.03	主要针对于内蒙古华强通信的 2018 年呼和浩特市地铁 1、2 号线项目进行采购
深圳市千行电子有限公司	129.21	156.96	1,340.93	长期合作供应商，2018 年采购金额较大主要原因为 2018 年印度 BSNL 三期项目所致
上海博达通信科技有限公司		4.55	850.49	2018 年采购金额较大主要原因为 2018 年印度 BSNL 三期项目所致
UTStarcom, Inc.	67.71	88.10	828.73	2018 年采购金额较大主要原因为 2018 年印度 BSNL 三期项目所致
小 计	10,135.62	8,503.82	7,458.84	

公司供应商包含长期合作供应商及根据客户项目需求合作供应商。长期合作供应商近三年持续进行合作，但采购额根据各期项目情况有所变动；近三年主要供应商变动主要根据客户项目需求进行相应调整所致，变动原因合理。

（四）结合主要产品竞争对手的业绩情况，补充说明公司与行业整体业绩变化是否一致，如不一致，请说明原因

公司与同行业可比上市公司业绩变动情况如下：

单位：万元

公司	项目	2020 年度	2019 年度	比上年同期增减(%)
中兴通讯	营业收入	10,145,067.00	9,073,658.20	11.81
	净利润	472,169.20	577,666.90	-18.26
烽火通信	营业收入	2,107,443.73	2,466,197.68	-14.55
	净利润	14,286.53	105,384.86	-86.44
瑞斯康达	营业收入	195,214.32	266,008.02	-26.61
	净利润	13,598.58	17,557.27	-22.55
辰安科技	营业收入	164,998.04	156,494.17	5.43
	净利润	12,051.18	16,697.69	-27.83
上海瀚讯	营业收入	64,086.41	54,596.99	17.38
	净利润	16,709.27	11,236.84	48.70
震有科技	营业收入	49,989.12	42,427.23	17.82
	净利润	4,370.36	6,065.29	-27.94

同行业可比上市公司中，除烽火通信、瑞斯康达 2020 年营业收入有所下降外，其他同行业可比公司 2020 年营业收入较上年同期增长 5%-17%，与公司营业收入增长水平相当；除上海瀚讯 2020 年净利润较 2019 年有所增长外，其他同行业公司净利润均出现不同程度的下降，公司净利润下降幅度与同行业可比公司相比不存在异常。综上，公司经营业绩与同行业可比公司业绩变化相比，不存在重大差异。

保荐机构核查程序及意见：

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1、检查公司分产品、分地区营业收入成本明细表，检查收入成本分类是否正确；分析收入、成本、毛利率波动原因是否合理；

2、检查公司近三年前五名客户明细，分析公司客户集中度变化情况和变动原因；检查主要客户销售合同、销售发票、客户签收单或安装验收单等；访谈公司管理层，了解主营业务、与公司合作情况、合作历史；

3、检查公司近三年前五名供应商明细，分析近三年前五名供应商变化情况及原因；检查主要供应商采购合同、采购发票等支持性单据；访谈公司管理层，了解主营业务、与公司合作情况、合作历史；

4、查询同行业可比公司 2020 年度经营业绩情况，与公司经营业绩变动情况进行对比，分析公司经营业绩变动是否合理。

经核查，保荐机构认为：

1、公司分产品、分地区营业收入成本明细表披露正确，收入、成本、毛利率变动原因合理；

2、公司前五名客户信息披露准确，公司近三年前五名客户集中度变化原因合理，不存在大客户流失情况；

3、公司前五名供应商信息披露准确，公司近三年前五大供应商采购金额发生变动的原因合理；

4、公司经营业绩变动趋势与同行业可比公司比较，不存在重大差异。

审审会计师核查程序及意见：

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1. 获取公司分产品、分地区营业收入成本明细表，检查收入成本分类是否正确；分析收入、成本、毛利率波动原因是否合理；

2. 获取公司近三年前五名客户明细，分析公司客户集中度变化情况和变动原因；检查主要客户销售合同、销售发票、客户签收单或安装验收单等；访谈公司管理层，了解主营业务、与公司合作情况、合作历史；

3. 获取公司近三年前五名供应商明细，分析近三年前五名供应商变化情况及原因；检查主要供应商采购合同、采购发票等支持性单据；访谈公司管理层，了解主营业务、与公司合作情况、合作历史；

4. 查询同行业可比公司 2020 年度经营业绩情况，与公司经营业绩变动情况进行对比，分析公司经营业绩变动是否合理。

经核查，我们认为：

1. 公司分产品、分地区营业收入成本明细表披露正确，收入、成本、毛利率变动原因合理；

2. 公司前五名客户信息披露准确，公司近三年前五名客户集中度变化原因合理，不存在大客户流失情况；

3. 公司前五名供应商信息披露准确，公司近三年前五大供应商采购金额发生变动的原因合理；

4. 公司经营业绩变动趋势与同行业可比公司比较，不存在重大差异。

问询函问题 2、关于应收账款。

年报显示，2020 年公司应收账款期末账面价值 53,180.55 万元，占营业收入的比例为 108%。招股说明书显示，公司 2018 年、2019 年的应收账款期末账面价值分别为 30,121.88 万元和 40,183.60 万元，占营业收入的比例分别为 63%、95%，占比持续上升。按账龄划分，2020 年期末，公司账龄 1 年以上应收账款占比 37%，占比较高。请公司补充披露：（1）应收账款期末账面价值占营业收入的比例逐年上升的原因及合理性；（2）合并口径下，应收账款前五名客户的名称、账龄、交易金额、产品类型、坏账准备余额以及期后回款情况；（3）账龄 1 年以上的应收账款形成及占比较高的原因、主要相对于的信用风险变化情况、期后回款情况、是否存在回收风险、相关坏账准备计提是否充分。请保荐机构和年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。（问询函第 2 条）

公司回复：

（一）应收账款期末账面价值占营业收入的比例逐年上升的原因及合理性

2018-2020 年公司应收账款与营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
应收账款账面价值	53,180.55	40,183.60	30,121.88
营业收入	49,989.12	42,427.23	47,877.52
应收账款占营业收入比例	106.38%	94.71%	62.91%

应收账款期末账面价值占营业收入的比例逐年上升，原因主要系：(1)主要客户 UTStarcom（包含 UTStarcom,Inc.及其印度子公司 UTStarcom India Telecom Pvt Ltd，下同）2019 年及 2020 年受终端客户印度国有电信公司(BSNL)重组及新冠疫情影响回款速度大幅放缓，应收账款余额较大，造成 2019 年及 2020 年对 UTStarcom 应收账款占营业收入的比例大幅上升；(2) 公司的终端客户集中在电信、政府、军工等领域，上述客户通常实行预算管理制度和集中采购制度，审批通常集中在上半年，订单量从年中开始增多，产品交付和验收多集中在下半年尤其是第四季度。基于上述原因，公司主营业务收入尤其是指挥调度系统收入具有季节性特征，收入分布呈现上半年占比较低、下半年尤其第四季度占比较高的特点，2020 年指挥调度系统收入增幅较大，相应年末应收账款对全年营业收入占比偏高。

（二）合并口径下，应收账款前五名客户的名称、账龄、交易金额、产品类型、坏账准备余额以及期后回款情况

应收账款前五名客户情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款	2020 年度营业收入	产品类型	账龄	坏账准备	期后回款[注]
UTStarcom,Inc.	10,181.47	2,188.34	核心网络系统、集中式局端系统	1 年以内 1,159.30;1-2 年 1,546.58;2-3 年 7,475.59	2,455.30	4.87
中国电信集团卫星通信有限公司	5,480.22	3,107.55	核心网络系统	1 年以内 3,494.22;1-2 年 1,986.00	373.31	
Japan Satellite Comunications	2,721.97	2,679.07	集中式局端系统	1 年以内	136.10	296.53
平安国际智慧城市科技股份有限公司	2,692.74	2,402.73	指挥调度系统	1 年以内	134.64	1,077.10
UTStarcom India Telecom Pvt Ltd	2,673.98	767.55	技术与维保服务	1 年以内 845.92;1-2 年 1,800.37;2-3 年 1.42;4-5 年 26.27	243.77	
小 计	23,750.37	11,145.24			3,343.12	1,378.50

[注] 期后回款系截至本问询回复日回款金额，2021 年 6 月 UTStarcom 预计回款约 400 万美金

（三）账龄 1 年以上的应收账款形成及占比较高的原因、主要对于的信用风险变化情况、期后回款情况、是否存在回收风险、相关坏账准备计提是否充分

1. 账龄 1 年以上的应收账款形成及占比较高的原因

公司账龄 1 年以上的应收账款占比较高的原因

可比公司	中兴通讯	烽火通信	瑞斯康达	辰安科技	上海瀚讯	可比公司平均值	震有科技
1 年以上应收账款占比	29.33%	31.20%	31.07%	56.88%	46.29%	38.96%	36.96%

公司账龄 1 年以上应收账款占比较高，主要系公司为计算机、通信和其他电子设备制造业企业，客户及终端客户主要为通信运营商、大型基政商、政府部门、电网公司、军工单位等。该类客户项目结算之后，一般需要经过较长时间的审计或者审批付款流程，从而导致付款时间相对较长，造成公司 1 年以上应收账款金额较大。与同行业可比公司相比，公司账龄 1 年以上应收账款占比略低于行业平均水平，公司应收账款管理较好。

2. 公司账龄 1 年以上主要应收账款客户基本情况

单位：万元

客户名称	应收账款余额	其中：账龄 1 年以上余额	坏账准备	2020 年回款金额	期后回款金额	风险变化情况	是否存在回收风险
UTStarcom,Inc.	10,181.47	9,022.16	2,455.30	2,751.40	4.87	公司经营正常，信用风险未发生明显变化	否
中国电信集团卫星通信有限公司	5,480.22	1,986.00	373.31	3,861.30		公司经营正常，信用风险未发生明显变化	否
UTStarcom India Telecom Pvt Ltd	2,645.80	1,799.88	222.28	829.38		公司经营正常，信用风险未发生明显变化	否
吐鲁番掌上城市科技信息有限公司	1,253.40	1,130.40	119.19			公司经营正常，信用风险未发生明显变化	否
大连恒基电子技术有限公司	1,197.53	1,197.53	359.26			公司经营正常，信用风险未发生明显变化	否
内蒙古华强通讯技术有限公司	1,531.75	743.64	113.77	998.80	50.00	公司经营正常，信用风险未发生明显变化	否
东莞飞思凌通信技术有限公司	1,056.97	500.47	77.87	404.33	77.00	公司经营正常，信用风险未发生明显变化	否
深圳市智扬科技有限公司	531.79	521.57	52.67	32.69	61.78	公司经营正常，信用风险未发生明显变化	否
武汉武钢绿色城市技术发展有限公司通信分公司	894.39	363.40	62.89	526.17	413.24	公司经营正常，信用风险未发生明显变化	否
LEVEL THREE TECHNOLOGY SOLUTIONS LLC	317.95	317.95	95.39		5.51	公司经营正常，信用风险未发生明显变化	否
小 计	25,091.26	17,583.00	3,931.93	9,404.07	612.40		

3. 公司账龄 1 年以上主要应收账款客户货款回收风险及坏账准备计提情况

公司的客户或终端客户多为大型上市公司、政府部门、国有企业及军工等单位，项目多为重点建设项目。

如 UTStarcom 为美国上市公司，根据 UTStarcom 年度报告，2019 年末和 2020 年末，UTStarcom 的现金和现金等价物余额分别为 3,496.60 万美元和 3,422.10 万美元，资产负债率分别是 34.44%和 34.81%，流动比率分别是 2.80 和 2.74，该公司偿债指标优良，在持续对公司进行回款，信用风险没有明显变化。对公司回款晚于预期，主要系受到海外疫情和终端客户印度国有电信公司(BSNL)的回款拖欠的影响。而印度国有电信公司(BSNL)为印度全资国有企业，虽然现在受重组及新冠疫情影响，对 UTStarcom 回款较慢，但基于印度政府的财政支持，最终货款不能收回的可能性较小，相应公司对 UTStarcom 货款最终不能收回的可能性较小。中国电信集团卫星通信有限公司为大型央企，对应自主卫星移动通信系统后续星建设项目为涉密项目、吐鲁番掌上城市科技信息有限公司为吐鲁番城市运营中心指挥调度系统项目运营方、大连恒基电子技术有限公司为大连庄河市智慧城市一期工程项目系统集成商、内蒙古华强通讯技术有限公司为呼和浩特市地铁 2 号线无线通信项目系统集成商、东莞飞思凌通信技术有限公司终端客户为军工单位。以上项目终端客户为政府或军工单位，由于终端客户主要依赖财政拨款，而财政拨款履行手续较长，回款相对较慢，考虑终端客户资信较好，款项不能收回的风险较小，且该等客户目前经营正常，信用风险未发生重大变化。另，深圳市智扬科技有限公司终端客户主要为矿业企业，由于终端客户暂未回款导致回款相对较慢，该客户历史回款记录较好，且持续进行回款，公司经营正常，信用风险未发生重大变化。LEVEL THREE TECHNOLOGY SOLUTIONS LLC 为迪拜电信运营商的集成商，目前企业经营正常，信用风险未发生重大变化。

综上，对于公司上述 1 年以上主要应收账款客户，信用风险未发生重大变化。故公司将上述客户归入应收外部客户账款组合，严格按照公司应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表（参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测编制），计算预期信用损失。因此，坏账准备计提充分。

保荐机构核查程序及意见：

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1、检查公司应收账款及营业收入明细账，访谈管理层了解公司应收账款增长的原因，分析 2018 年-2020 年应收账款与营业收入的比例关系波动原因及合理性；

2、检查公司前五名应收账款清单，检查前五名应收账款客户的销售明细、回款情况、账龄及坏账准备计提方法；对主要客户进行发函询证；

3、检查公司应收账款账龄明细表，检查账龄划分是否正确；对公司财务负责人、销售相关人员进行访谈，了解 1 年以上长账龄客户应收账款管理情况、回款进度、未回款原因等情况。通过网络查询客户的工商信息、经营状况、信用状况等公开披露信息，检查公司长账龄客户是否存在客户的信用状况发生恶化情况检查长账龄客户期后回款情况；复核公司预期信用损失计提情况。

经核查，保荐机构认为：

1、应收账款期末账面价值占营业收入的比例逐年上升主要系 UTStarcom 回款较慢、公司境内收入季节性特征及公司业务拓展，大客户集中度下降等因素影响，符合公司业务情况；

2、应收账款前五名客户信息披露正确；

3、账龄 1 年以上应收账款占比较高符合公司的行业情况，与同行业可比公司比较，公司账龄 1 年以上应收账款占比略低于行业平均水平；公司账龄 1 年以上主要客户信用风险未发生显著变化，部分客户期后回款情况较少，主要系终端客户受审批时间较长等因素影响，回款有所滞后，但客户及终端客户资信较好，款项不能收回的风险较小，同时公司按照应收外部客户账款组合按账龄预期信用损失率来计提坏账准备，公司坏账准备计提充分。

年审会计师核查程序及意见：

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1. 获取公司应收账款及营业收入明细账，访谈管理层了解公司应收账款增长的原因，分析 2018 年-2020 年应收账款与营业收入的比例关系波动原因及合理性；

2. 获取公司前五名应收账款清单，检查前五名应收账款客户的销售明细、回款情况、账龄及坏账准备计提方法；对主要客户进行发函询证；

3. 获取公司应收账款账龄明细表，检查账龄划分是否正确；对公司财务负责人、销售相关人员进行访谈，了解 1 年以上长账龄客户应收账款管理情况、回款进度、未回款原因等情况。通过网络查询客户的工商信息、经营状况、信用状况等公开披露信息，检查公司长账龄客户是否存在客户的信用状况发生恶化情况检查长账龄客户期后回款情况；对主要客户 UTStarcom 进行现场访谈；复核公司预期信用损失计提情况。

经核查，我们认为：

1. 应收账款期末账面价值占营业收入的比例逐年上升主要系 UTStarcom 回款较慢、公司境内收入季节性特征及公司业务拓展，大客户集中度下降等因素影响，符合公司业务情况；

2. 应收账款前五名客户信息披露正确；

3. 账龄 1 年以上应收账款占比较高符合公司的行业情况，与同行业可比公司比较，公司账龄 1 年以上应收账款占比略低于行业平均水平；公司账龄 1 年以上主要客户信用风险未发生显著变化，部分客户期后回款情况较少，主要系终端客户受审批时间较长等因素影响，回款有所滞后，但客户及终端客户资信较好，款项不能收回的风险较小，同时公司按照应收外部客户账款组合按账龄预期信用损失率来计提坏账准备，公司坏账准备计提充分。

问询函问题 3、关于经营活动现金流。

年报显示，2020 年公司经营活动产生的现金流量净额为-8,671.36 万元。招股说明书显示，公司 2018 年、2019 年经营活动产生的现金流量净额分别为-3,884.12 万元、-5,916.85 万元。公司连续三年经营活动产生的现金流量净额为负。请公司补充说明：（1）公司连续三年经营活动产生的现金流量净额为负的具体原因及其合理性；（2）结合产品的交付验收过程，说明收入确认的具体依据及近三年的变动情况，近三年对集成商客户的销售金额、占营业收入的比例及采用“背靠背”回款方式的情况；（3）结合现有货币资金及现金流情况，应收款项及回收风险、日常经营资金需求和其他资本性支出计划、融资能力、债务情况和偿还安排等，说明现金流能否匹配公司经营需求，是否存在较高的流动性风险，公司已采取或拟采取的改善现金流状况的措施。请保荐机构和年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。（问询函第 3 条）

公司回复：

（一）公司连续三年经营活动产生的现金流量净额为负的具体原因及其合理性

单位：万元

项 目	2020 年	2019 年	2018 年
销售商品、提供劳务收到的现金	32,202.88	33,404.72	30,415.53
收到的税费返还	994.24	1,965.77	4,482.38
收到其他与经营活动有关的现金	1,371.35	725.87	783.57
经营活动现金流入小计	34,568.47	36,096.36	35,681.47
购买商品、接受劳务支付的现金	21,560.41	20,592.01	25,077.06
支付给职工以及为职工支付的现金	12,004.21	10,226.25	7,997.99
支付的各项税费	3,091.51	3,860.08	1,477.51
支付其他与经营活动有关的现金	6,583.70	7,334.88	5,013.03
经营活动现金流出小计	43,239.83	42,013.21	39,565.59
经营活动产生的现金流量净额	-8,671.36	-5,916.85	-3,884.12

由上表构成分析，2018-2020 年，公司经营活动产生的现金流量净额为负，主要系受应收账款回款较慢影响，公司销售商品、提供劳务实际收到的现金流入较少，而购买商品、接受劳务支付的现金及支付给职工以及为职工支付的现金流出等日常营运资金需求较大所致。

1. 销售商品、提供劳务收到的现金

公司各年销售商品、提供劳务收到的现金占当期营业收入的比重分别为 63.53%、78.73%和 64.42%，整体占比不高，系部分应收账款回款速度较慢，期末应收账款余额较高，具体主要原因包括：(1) 由于目前公司处于规模扩张、业务增长的阶段，同时受公司所处行业特点，公司的主要客户为规模较大、实力雄厚的运营商、上市公司、国有企业等，其项目付款审批流程较长，导致客户无法严格按照合同约定的付款节点及时付款，回款周期相对偏长；其中主要客户 UTStarcom2019 年及 2020 年受终端客户印度国有电信公司(BSNL)重组及新冠疫情影响回款速度大幅放缓，导致 1 年以上应收账款余额 9,022.16 万元未能及时收回；(2) 公司主要业务终端客户主要是政府部门及国有企业，受预算审批等影响，较大部分业务多在第四季度进行验收，导致使得下半年尤其第四季度收入高于其余季度，导致期末应收账款余额较高。

2. 购买商品、接受劳务支付的现金

公司各年购买商品、接受劳务支付的现金占当期营业成本的比重分别为 90.72%、109.27%和 90.66%，整体占比较高，主要系公司从采购材料到最终实现销售的周期较长，而采购货款结算周期较项目交付验收周期短，导致购买商品、接受劳务支付的现金占比较高；尤其对于采购量较大、交货周期较长的核心材料、设备，由于市场地位、供求关系等影响，普遍账期较短，如部分芯片采购，还需预付一定的款项，从而导致公司购买商品支付的现金比例远高于销售商品收回的现金比例。

3. 其他经营活动相关的现金流出

公司各年支付给职工以及为职工支付的现金占经营活动现金流出分别为 20.21%、24.34%和 27.76%，支付其他与经营活动有关的现金分别为 12.67%、17.46%和 15.23%，比例持续增加，系随公司规模扩大、人员增长，人工薪酬及期间费用支出等日常经营资金需求增长，各年的现金流出较大。

上述三方面的影响因素，导致公司连续三年经营活动现金流量净额为负，符合公司的实际经营状况。

（二）结合产品的交付验收过程，说明收入确认的具体依据及近三年的变动情况，近三年对集成商客户的销售金额、占营业收入的比例及采用“背靠背”回款方式的情况

1. 收入确认的具体依据及近三年的变动情况

公司收入主要包括核心网络系统、集中式局端系统、指挥调度系统和技术与维保服务收入。公司对于上述三类业务系统产品从交付到最终验收的具体过程相似，总体可以分为两类即到货交付和安装后验收。

第一类，到货交付，该类合同约定安装调试由客户负责，震有科技公司无需承担现场安装或现场安装指导义务。该类合同要求公司发货到指定地点后，一定时间内(一般 3 到 5 个工作日)客户按合同规定，对所交付的产品的数量、质量、外包装等进行清点核对后，在签收单上签字或盖章，确认已交付验收完成。若到货一定时间内，客户未签署签收单，且未向公司提出任何异议，则默认产品交付验收合格。

第二类，安装验收，该类合同产品约定需要公司提供现场安装或现场安装指导。该类业务在公司按照项目进度完成现场安装调试工作或提供现场安装指导后，提交验收申请，由客户组织验收，验收合格后签署验收报告，视为项目验收通过。

结合上述两类产品的交付验收过程，公司的收入确认方法及具体依据如下所示：

类型	收入确认具体时点	取得的外部证据
到货交付	货物交付给客户，客户签收且检查合格后，与产品相关的毁损风险及增值等经济利益发生转移	客户签署确认的签收单
安装验收	货物交付给客户后需要公司提供现场安装或现场安装指导，由工作人员现场完成安装调试工作或提供现场安装指导，使产品运行稳定且达到预定可使用状态后，由客户验收，产品验收通过即满足了风险报酬转移条件	客户签署确认的验收报告

公司近三年的收入确认严格按照上述确认方法执行，收入确认的具体依据未有变动。

2. 近三年对集成商客户的销售金额、占营业收入的比例及采用“背靠背”回款方式的情况

公司近三年对集成商客户的销售金额、占营业收入的比例如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
对集成商客户的销售金额	32,374.56	18,556.49	40,995.02
营业收入	49,989.12	42,427.23	47,877.52
占营业收入的比例	64.76%	43.74%	85.62%

公司近三年销售业务以系统集成商为主，随着公司国内运营商市场的进一步扩展，公司对集成商客户销售的金额呈下降趋势。

在公司与客户签署的销售合同中，绝大多数合同不存在“背靠背”支付条款或类似约定，仅有个别与集成商客户签署的合同存在“背靠背”支付的情况，如 UTStarcom、CCS COMSERVICE FZ-LLC, INC. 等个别集成商。公司销售合同约定“背靠背”支付条款的，公司在完成交付验收过程、由客户确认接受并取得客户签收单/验收报告后，公司已经履行完毕合同的主要义务，相关商品的控制权已转移至客户，公司已取得按合同约定收取款项的权利；同时结合公司历史经验、交易及回款情况等因素，公司合同款项无法收回的整体风险较小，相关的经济利益很可能流入企业，因此公司取得客户签收单/验收报告后确认收入符合《企业会计准则》的相关规定，即“背靠背”支付条款不影响公司收入确认时点。

（三）结合现有货币资金及现金流情况、应收款项及回收风险、日常经营资金需求和其他资本性支出计划、融资能力、债务情况和偿还安排等，说明现金流能否匹配公司经营需求，是否存在较高的流动性风险，公司已采取或拟采取的改善现金流状