证券代码：688418　　证券简称：震有科技　　公告编号：2023-039

深圳震有科技股份有限公司
关于上海证券交易所《关于对深圳震有科技股份有限公司 2022 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 2023 年 4 月 28 日收到上海证券交易所下发的《关于对深圳震有科技股份有限公司 2022 年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2023】0096 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

2022 年度，公司实现营业收入 53,246.94 万元，同比上升 14.68%；实现归属于母公司所有者的净利润-21,533.44 万元，同比亏损扩大 11,380.48 万元。自 2021 年开始，公司业绩由盈转亏，2022 年公司亏损进一步扩大。请公司：(1)结合行业趋势、公司经营、上下游变化及主要产品竞争对手的业绩情况，补充说明公司业绩连续大幅下滑的原因及合理性，以及公司与同行业可比公司业绩变化趋势是否一致，如不一致，请说明原因及合理性。(2)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。请会计师天健会计师事务所及保荐机构中信证券股份有限公司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)结合行业趋势、公司经营、上下游变化及主要产品竞争对手的业绩情况，补充说明公司业绩连续大幅下滑的原因及合理性，以及公司与同行业可比公司业绩变化趋势是否一致，如不一致，请说明原因及合理性

2022 年度，公司实现营业收入 53,246.94 万元，同比上升 14.68%；实现归属于母公司所有者的净利润-21,533.44 万元，同比亏损扩大 11,380.48 万元。一方面，公司 2022 年度持续加大了研发和市场开拓力度，但受宏观环境影响，营业毛利额不能覆盖研发、管理、销售费用投入；另一方面，因国际政治、经济形势变化影响了客户回款周期，公司应收款项余额及长账龄款项有所增加，2022 年应收账款、合同资产预期信用损失较上年同期大幅增加，综上原因导致公司净利润大幅下滑、出现亏损以及亏损持续扩大，具体分析如下：

1. 受宏观环境影响，营业毛利额不能覆盖研发、管理费用、销售费用投入

近年来，公司为提高市场竞争力，不断扩大业务布局、扩充人员，销售订单持续增加，2022 年度营业收入也取得了一定的增长。截至 2021 年末、2022 年末，公司在手订单规模分别为 2.37 亿元、10.08 亿元，2022 年增幅明显。但公司主要业务需要项目施工或安装，需要进行验收后方能确认收入，受客观因素影响，国内外交通出行不便，2022 年国内外业务开拓、实施及项目交付均受到较大限制，营业收入涨幅小于在手订单的涨幅，同时公司人员增加，期间费用上升，导致完工项目对应营业毛利额无法覆盖研发、管理、销售费用投入。

公司 2022 年研发费用较 2021 年增长 31.81%，主要系公司为提升公司核心竞争力，加大研发投入，研发人员从 2021 年平均 432 人增长至 2022 年平均 651 人，研发项目及投入均相应增加。管理费用较 2021 年增长 11.02%，主要系 2022 年公司收购了杭州晨晓、杭州依赛等公司，相应管理人员薪酬、折旧摊销及服务费等管理费用有所增加所致，管理费用与营业收入变动趋势基本保持一致。销售费用增长情况详见本问询回复“五(一)”之说明。

2. 受国内宏观经济下行及公司下游客户所处行业特点等影响，客户回款周期延长，应收账款、合同资产预期信用损失较上年同期大幅增加

公司的终端客户主要集中在电信运营商、政企、能源等领域，上述客户通常实行预算管理制度和集中采购制度，项目结算之后，需要经过较长时间的审批付款流程，导致回款进度较慢。且 2020 年以来，受国内宏观经济下行影响，政府投资等财政预算经费相对紧张，回款速度放缓，综合导致客户回款周期延长，使得 2022 年应收账款、合同资产预期信用损失计提金额达 6,496.34 万元，较上年同期增加 2,905.43 万元。

3.同行业业绩变动情况

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	2022 年度	2021 年度	比上年同期增减(%)
中兴通讯	营业收入	12,295,441.80	11,452,160.00	7.36
	净利润	779,161.00	703,589.00	10.74
烽火通信	营业收入	3,091,786.06	2,631,498.03	17.49
	净利润	40,922.39	35,563.31	15.07
瑞斯康达	营业收入	215,579.89	185,317.75	16.33
	净利润	7,983.94	-81,119.92	不适用
辰安科技	营业收入	239,887.51	153,932.91	55.84
	净利润	9,383.25	-13,171.34	不适用
上海瀚讯	营业收入	40,061.11	72,924.70	-45.07
	净利润	8,557.91	23,503.91	-63.59
震有科技	营业收入	53,246.94	46,429.46	14.68
	净利润	-21,806.38	-10,628.78	不适用

注：同行业可比公司数据来源于各公司 2022 年度报告

2022 年度，同行业可比上市公司除上海瀚讯营业收入大幅下滑、业绩相应大幅下滑外，其他公司营业收入和经营业绩均取得了一定增长，震有科技公司营业收入增长趋势与同行业可比公司不存在显著差异。2022 年公司亏损持续扩大，同行业可比上市公司中上海瀚讯 2022 年度净利润下降 63.59%，与公司业绩变动趋势一致，其他公司 2022 年度净利润存在不同幅度的增长，主要系同行业可比上市公司上市时间较长，技术储备雄厚，且深耕国内业务，业务相对稳定，收入规模较大，费用率较稳定，而公司受复杂的国际形势影响，业务重心由海外逐步转入国内，国内市场仍处于开拓阶段，研发及市场投入较大，费用投入与营业收入出现了一定的错配，导致连续两年出现较大亏损。

(二)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

主营业务分产品及分地区 2022 年度主营业务收入、成本明细如下：

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	314,976,544.65	191,325,462.63	39.26	9.27	60.95	减少 19.50 个百分点
集中式局端系统	93,498,175.76	73,955,380.46	20.90	75.42	69.60	增加 2.71 个百分点
核心网络系统	63,437,085.15	31,427,310.41	50.46	191.51	502.62	减少 25.58 个百分点
技术与维保服务	56,336,019.86	28,522,187.39	49.37	19.51	10.70	增加 4.03 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	391,056,635.35	251,324,398.63	35.73	24.99	93.36	减少 22.72 个百分点
境外	137,191,190.07	73,905,942.26	46.13	40.58	16.43	增加 11.18 个百分点

2022 年度，公司实现营业收入 53,246.94 万元，较 2021 年度增长 14.68%，主要系公司积极拓展销售网络及渠道建设，不断发掘海内外新客户，业务订单有所增加所致。现区分不同产品和收入来源区域说明如下：

2022 年度，集中式局端系统业务收入较 2021 年度增长 75.42%，主要系公司加大国内移动、联通、电信、中国广电等国内运营商市场开拓力度，承接了中广投贵州联广 2022 年某系统支撑能力提升合作项目及中国电信天翼云一城一池建设项目，实现集中式局端系统业务收入金额为 4,567.41 万元。

2022 年度，公司核心网络系统收入较 2021 年增长 191.51%，主要系公司 2022 年加大业务投入，相关核心网络系统实现业务增长。2022 年度，公司核心网络系统毛利率较 2021 年度下降 25.58%，主要系 2022 年公司新开拓客户孟加拉国电信有限公司，因双方为初次合作，定价相对较低，合作项目毛利率为 21.05%，拉低了核心网络系统业务毛利率。

2022 年度，公司指挥调度系统业务收入较 2021 年度增长 9.27%，技术与维保服务收入较 2021 年增长 19.51%，主要系公司持续加强销售渠道建设，取得一定成效，2022 年“智慧灯杆”及光传输通信的技术与维保服务业务收入增加所致。2022 年度，公司指挥调度系统毛利率较 2021 年度下降 19.50%，主要系 2022 年公司为了扩大指挥调度系统业务在不同地区及不同客户群体中的市场布局，增加了系统集成类业务的承接量，该类业务的外购软硬件占比较高，由于该类业务规模的比重增加，同时受宏观环境变化的影响，项目交付周期延长，交付成本上升，指挥调度系统的整体毛利率有所下降。

2022 年公司实现境内收入 39,105.66 万元，实现境外收入 13,719.12 万元，境内外收入较 2021 年度均有增加，主要系因为公司积极拓展网络销售渠道建设，不断发掘海内外新客户，销售订单持续增加，营业收入相应取得了一定的增长；2022 年境内业务毛利率较上年减少 22.72 百分点，主要系本年度公司销售业务系统集成类业务增加导致硬件占比上升所致；2022 年境外业务毛利率较上年增加 11.18 百分点，主要系公司不断开拓境外业务，毛利率较高的境外核心网、维保等业务增加所致。

公司已在公司 2022 年度报告“五、报告期内主要经营情况(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、分销售模式情况”中对上述内容进行补充披露。

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.访谈公司管理层，了解公司业绩变化情况与背景，并与获取的公司其他信息进行核对，印证业绩变化的合理性；

2.检查公司在手订单情况，与年初的在手订单情况进行比较，并抽取大额合同进行核对，检查在手订单真实性及准确性；

3.获取公司花名册、工资发放清单、新增人员清单及劳动合同、社保缴纳记录、费用明细等，核对工资发放清单与花名册是否一致，检查人员增长真实性，分析公司费用增长合理性；

4.查询同行业可比公司 2022 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；

5.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。

经核查，我们认为：

1. 公司 2022 年度亏损继续扩大主要系一方面公司持续加大研发和市场开拓力度，但受宏观环境影响，营业收入涨幅小于在手订单的涨幅，同时人员增加，期间费用上升，营业毛利额不能覆盖研发、管理、销售费用投入；另一方面，因国际政治、经济形势变化影响了客户回款周期，公司应收款项余额及长账龄款项有所增加，2022 年应收账款、合同资产预期信用损失较上年同期大幅增加；公司营业收入增长趋势与同行业可比公司不存在显著差异，公司 2022 年亏损持续扩大，与同行业可比上市公司上海瀚讯业绩变动趋势一致，而同行业其他可比上市公司净利润有所增长，主要系与同行业可比公司，公司受客观因素影响，业务重心由海外逐步转入国内，国内市场仍处于开拓阶段，研发及市场投入较大所致；

2. 公司已补充披露分产品、分地区营业收入、营业成本及毛利率与上年度变动情况及变动原因，收入、成本、毛利率变动原因合理。

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、访谈公司管理层，了解公司业绩变化情况与背景，印证业绩变化的合理性；

2、检查公司在手订单情况，抽取大额合同进行核对，检查在手订单真实性及准确性；

3、获取公司花名册、工资发放清单、新增人员清单，社保缴纳记录、费用明细等，核对工资发放清单与花名册是否一致，检查人员增长真实性，分析公司费用增长合理性；

4、查询同行业可比公司 2022 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；

5、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。

经核查，保荐机构认为：

1、公司 2022 年度亏损继续扩大主要系一方面公司持续加大研发和市场开拓力度，但受宏观环境影响，营业收入涨幅小于在手订单的涨幅，同时人员增加，期间费用上升，营业毛利额不能覆盖研发、管理、销售费用投入；另一方面，因国际政治、经济形势变化影响了客户回款周期，公司应收款项余额及长账龄款项有所增加，2022 年应收账款、合同资产预期信用损失较上年同期大幅增加。公司营业收入增长趋势与同行业可比公司不存在显著差异，公司 2022 年亏损持续扩大，与同行业可比上市公司上海瀚讯业绩变动趋势一致。公司与同行业其他可比上市公司净利润有所增长的变化不同，主要系同行业可比上市公司上市时间较长，技术储备雄厚，且深耕国内业务、业务相对稳定，收入规模较大，费用率较稳定，而公司受复杂的国际形势影响，业务重心由海外逐步转入国内，国内市场仍处于开拓阶段，研发及市场投入较大所致；

2、公司已补充披露分产品、分地区营业收入、营业成本及毛利率与上年度变动情况及变动原因，收入、成本、毛利率变动原因合理。

问询函问题 2、关于经营活动现金流

年报显示，公司 2022 年、2021 年、2020 年经营活动产生的现金流量净额分别为-6,504.10 万元、-23,013.03 万元和-8,671.36 万元，连续三年经营活动产生的现金流量净额均为负。请公司：(1)说明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。请会计师天健会计师事务所及保荐机构中信证券股份有限公司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)说明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

公司近三年经营活动相关的现金流情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
销售商品、提供劳务收到的现金	68,950.05	39,234.49	32,202.88
收到的税费返还	2,082.03	1,556.98	994.24
收到其他与经营活动有关的现金	2,184.85	1,089.25	1,371.35
经营活动现金流入小计	73,216.94	41,880.72	34,568.47
购买商品、接受劳务支付的现金	41,140.92	33,149.36	21,560.41
支付给职工以及为职工支付的现金	24,244.93	17,140.31	12,004.21
支付的各项税费	3,372.44	4,015.58	3,091.51
支付其他与经营活动有关的现金	10,962.74	10,588.51	6,583.70
经营活动现金流出小计	79,721.03	64,893.75	43,239.83
经营活动产生的现金流量净额	-6,504.10	-23,013.03	-8,671.36

2020-2022 年，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-8,671.36 万元、-23,013.03 万元、-6,504.10 万元，公司经营活动产生的现金流量净额均为净流出，但 2022 年度较 2021 年度有所改善但净额仍为负数，主要系销售商品、提供劳务收到的现金有所增加，而购买商品、接受劳务支付的现金及其他经营活动相关现金流出等日常营运资金需求仍较大所致。具体分析如下：

1. 销售商品、提供劳务收到的现金

2020-2022 年，公司销售商品、提供劳务收到的现金占当期营业收入的比重分别为 64.42%、84.50%、129.49%，2020 年及 2021 年回款比例总体较低，主要系公司的终端客户主要集中在电信运营商、政企、能源等领域，上述客户通常实行预算管理制度和集中采购制度，项目结算之后，需要经过较长时间的审批付款流程，导致回款速度较慢，同时 2020 年以来受宏观经济下行影响，政府投资等财政经费相对紧张，客户回款速度放缓所致。2022 年，公司加大对客户应收款项催收力度，回款情况有所改善，导致公司销售商品、提供劳务收到的现金占当期营业收入的比重有所上升。

2. 购买商品、接受劳务支付的现金

2020-2022 年，公司购买商品、接受劳务支付的现金占当期营业成本的比重分别为 90.66%、137.67%、125.93%，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，比如部分芯片采购，还需要预付一定的款项，从而导致公司购买商品支付的现金比例高于销售商品收回的现金比例。2021 年及 2022 年通信专用芯片全球供应短缺、价格上涨且到货期延长、供应商议价能力强，需要预付一部分货款，导致购买商品、接受劳务支付的现金大幅增加，经营活动产生的现金流量净额负数金额较大。

3. 其他经营活动相关现金流出

2020-2022 年，公司支付给职工以及为职工支付的现金及支付其他与经营活动有关的现金绝对值整体呈现逐年增长趋势，主要系 2021 年以来公司为开拓市场及开发新产品，新引进销售人员及研发人员较多，职工薪酬及相关费用支出大幅增加，相应支付给职工以及为职工支付的现金及支付其他与经营活动有关的现金金额大幅增加所致。

综合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

1.公司货币资金及现金流情况

单位：万元

项目	2022 年度
货币资金	21,561.09
期末现金及现金等价物余额	20,953.27
经营活动产生的现金流量净额	-6,504.10
投资活动产生的现金流量净额	-5,730.37
筹资活动产生的现金流量净额	6,090.54
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-150.56
现金及现金等价物净增加额	-6,294.48

截止 2022 年 12 月 31 日，公司货币资金余额为 21,561.09 万元，扣除不符合现金及现金等价物标准的货币资金 607.82 万元后，现金及现金等价物余额为 20,953.27 万元。2022 年度，公司经营活动产生的现金流量净额为-6,504.10 万元，主要系应收账款回款较缓、日常经营支出较多所致；投资活动产生的现金流量净额为-5,730.37 万元，主要包括本年理财活动现金净流入 9,060.00 万元、支付收购子公司杭州晨晓科技股份有限公司及杭州依赛通信有限公司股权转让款 7,622.53 万元、本年支付购建固定资产、无形资产和其他长期资产 7,195.74 万元；筹资活动产生的现金流量净额为 6,090.54 万元，主要系取得借款收到的现金 22,462.64 万元、支付长期租赁款 1,564.14 万元及本年偿还债务支付的现金 13,670.00 万元。

2023 年一季度公司经营活动产生的现金流量净额为-318.66 万元，经营活动现金流量继续改善。

2.日常经营资金需求

公司日常经营活动的资金需求主要包括支付日常经营所需的人员工资、期间费用、生产成本等，截至 2022 年 12 月末，公司持有的货币资金余额，考虑使用受限的货币资金、即将到期的银行借款及利息支出、用于支付未来 1 个季度的人员工资、期间费用、生产成本等因素，具体情况如下：

单位：万元

期间	2022 年 12 月 31 日
货币资金余额(A)	21,561.09
其中：募集资金余额(B)	1,720.61
其他货币资金余额(C)	607.82
未受限货币资金余额(D=A-B-C)	19,232.66
下一季度到期需偿还的借款及利息支出	1,345.20
下一季度需付的人工工资、费用、成本等(注)	15,245.34
剩余资金	2,642.12

注：系按照 2023 年一季度发生的营业成本、销售费用、管理费用、研发费用

公司 2022 年末预留的现金余额可以覆盖下一季度的日常经营支出及需偿还的借款及利息支出，且公司 2023 年一季度销售商品、提供劳务收到的现金为 21,295.62 万元，公司预留的日常运营资金能满足日常经营资金需求。

3.应收款项及回收风险

由于公司所处行业特点，应收账款的回款进度较慢，导致公司经营活动现金流为负；同时，由于公司客户资信情况较好，UTStarcom (含子公司 UTStarcom India Telecom Pvt Ltd 及 UTStarcom (phlls) Inc.下同)及中国电信集团卫星通信有限公司等主要客户虽回款总体有所延迟，但能持续回款，实际信用损失率较低，应收账款整体的回收情况良好，应收款项不能收回的风险较低。

4.融资能力、债务情况和偿还安排

公司综合运用票据结算、银行借款等多种融资手段，并采取长、短期融资方式适当结合，优化融资结构的方法，保持融资持续性与灵活性之间的平衡。公司已从多家金融机构取得银行授信额度以满足营运资金需求和资本开支。截至 2022 年 12 月 31 日，公司从多家金融机构取得银行授信额度合计 43,000.00 万元，已使用 23,802.28 万元，剩余额度 19,197.72 万元。

5.现金流能够匹配公司经营需求，不存在较高的流动性风险

公司现有货币资金能满足公司日常经营资金需求，虽然应收账款整体的回收周期较长，但应收款项不能收回的风险较低，公司近期暂无其他资本性支出计划，公司从多家金融机构取得银行授信额度较高，且资产负债率较低，具有较强的融资能力及债务偿还能力，现金流能够匹配公司经营需求，不存在较高的流动性风险。

6.公司已采取或拟采取的改善现金流状况的措施

公司目前已采取或拟采取如下措施以改善公司现金流状况：(1)加强应收账款的管理及催收工作，公司已建立了《销售与收款管理制度》，对客户信用评估、收款方式及销售人员职责权限等相关内容作了明确规定，如财务部对客户授信额度、催款工作等进行日常监督、克服因难督促回款等，销售部负责应收账款的催收工作，实行收款责任制，提高应收款项催收的积极性，以改善销售商品的现金流入；(2)公司开源节流，严格控制成本费用，非必要不增加人员，加强费用审批等以争取经营活动的现金流入能够维持公司的日常运营资金需求；(3)持续维持与现有金融机构的合作，提升公司综合实力以增加与供应商、金融机构等的谈判能力，争取进一步降低公司资金成本。

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.访谈公司财务部门，了解公司经营活动现金流量净额为负的具体原因，结合公司实际业务情况，分析相关原因的合理性；访谈公司管理层，了解公司日常经营资金需求和融资能力、债务情况和偿还安排；

2.获取公司 2023 年一季度财务报表，分析公司日常经营资金需求，分析期末公司货币资金是否能够满足经营需要；检查公司签订的银行授信协议及借款协议，了解公司的融资能力、债务情况及偿还能力，分析公司是否存在流动性风险；访谈公司管理层，了解公司采取的改善现金流状况的措施，检查公司相关措施是否有效。

经核查，我们认为：

1.公司连续三年经营活动产生的现金流量净额为负，主要系公司销售商品、提供劳务收到的现金流入偏少，但购买商品、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；

2.公司现有货币资金能满足公司日常经营资金需求，公司客户整体信誉良好，应收款项不能收回的风险较低，公司从多家商业银行取得银行授信额度较高，具有较强的融资能力及债务偿还能力，现金流能够匹配公司经营需求，不存在较高的流动性风险，公司已采取或拟采取加强收款管理、开源节流、降低资金成本等措施以改善现金流状况。

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.访谈公司财务部门，了解公司经营活动现金流量净额为负的具体原因，结合公司实际业务情况，分析相关原因的合理性；访谈公司管理层，了解公司日常经营资金需求和融资能力、债务情况和偿还安排；

2.获取公司 2023 年一季度财务报表，分析公司日常经营资金需求，分析期末公司货币资金是否能够满足经营需要；检查公司签订的银行授信协议及借款协议，了解公司的融资能力、债务情况及偿还能力，分析公司是否存在流动性风险；访谈公司管理层，了解公司采取的改善现金流状况的措施，检查公司相关措施是否有效。

经核查，保荐机构认为：

1、公司连续三年经营活动产生的现金流量净额为负，主要系公司销售商品、提供劳务收到的现金流入较少，但购买商品、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；

2、公司现有货币资金能满足公司日常经营资金需求，公司客户整体信誉良好，应收款项不能收回的风险较低，公司从多家商业银行取得银行授信额度较高，具有较强的融资能力及债务偿还能力，现金流能够匹配公司经营需求，不存在较高的流动性风险，公司已采取或拟采取加强收款管理、开源节流、降低资金成本等措施以改善现金流状况。

问询函问题 3、关于应收账款

2022 年末，公司应收账款账面余额为 72,770.38 万元，同比增长 5.09%，公司最近三年年末应收账款余额持续增长，其中 2022 年末账龄 1 年以上的应收账款占比为 63.38%，占比较高。请公司：(1)结合公司的业务模式以及同行业公司情况补充说明应收账款余额较大且持续增长的原因及合理性；(2)说明占并口径下应收账款前五名客户的名称、与公司是否存在关联关系、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)说明账龄 1 年以上的应收账款形成及占比较高的原因，主要相对方的信用风险变化情况、期后回款情况、是否存在回收风险、相关坏账准备计提情况。请会计师天健会计师事务所及保荐机构中信证券股份有限公司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) 结合公司的业务模式以及同行业公司情况补充说明应收账款余额较大且持续增长的原因及合理性

2021 年及 2022 年末，公司应收账款余额分别为 69,244.13 万元及 72,770.38 万元，2022 年末应收账款余额较大且同比增长 5.09%，原因主要系：

1. 公司营业收入增长，2022 年度公司实现营业收入 53,246.94 万元，较 2021 年增长 14.68%，相应应收账款余额有所增加；

2. 公司的终端客户集中在电信、政企、能源等领域，由于客户规模较大、客户性质特殊，项目结算之后，需要经过较长时间的审批付款流程，导致回款进度较慢；同时 2020 年以来受国内外经济形势影响，回款速度放缓，公司 1 年以上应收账款金额增大。同行业可比上市公司 1 年以上应收账款占比均较高。同行业可比公司除烽火通信外，其他公司 2022 年末 1 年以上应收账款余额占比较 2021 年末均有所上升，与公司变动趋势一致。总体来说，公司 1 年以上应收账款占比高于同行业可比公司平均水平，但低于上海瀚讯，一方面系因为同行业可比公司中兴通讯、烽火通信等公网业务占比更高，且规模较大，居于行业龙头地位，议价能力较强回款相对较快，而上海瀚讯、辰安科技专网业务占比较高，与公司业务更为接近，1 年以上应收账款余额占比与公司差异不大；另一方面系因为震有科技客户 UTStarcom、中国电信集团卫星通信有限公司等公司 1 年以上应收余额较大，而近两年对其确认收入较小，且由于公司规模尚小，单个客户回款对整体余额影响较大。上述主要客户资信情况较好、总体回款风险较小，如 UTStarcom 期后合计已回款 3,319.58 万元。

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	2022 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	9,304.97	6,639.41	3,630.20	5,342.52	3,319.58	公司经营正常，信用风险未发生明显变化	否
中国电信	6,455.18	3,699.28	1,294.41	3,842.55	1,450.26	公司经营正常，信用风险未发生明显变化	否
客户 A	2,294.93	2,294.93	650.38	0.00		公司经营正常，信用风险未发生明显变化	否
中国通信建设第四工程局有限公司	2,045.90	1,961.22	351.24	0.00	168.45	公司经营正常，信用风险未发生明显变化	否
肇庆市鼎湖区应急管理局	1,961.22	1,879.41	553.71	0.00	0.00	公司经营正常，信用风险未发生明显变化	否
小计	22,062.19	16,474.24	6,479.93	9,185.07	4,938.29		

注 1：中国电信包含中国电信股份有限公司深圳南山区分公司及中国电信集团卫星通信有限公司，下同

注 2：期后回款金额为截止 2023 年 4 月 30 日回款额，下同

3、公司账龄 1 年以上主要应收账款客户货款回收风险

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，2021 年末、2022 年末，UTStarcom 的现金和现金等价物余额分别为 5,379.70 万美元和 5,451.70 万美元，资产负债率分别是 36.88%和 35.60%，流动比率分别是 2.76 和 2.84，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。该公司对公司回款晚于预期，主要系受到海外形势和经济环境影响公司印度国有电信公司(BSNL)的回款拖欠的影响，详见本问询回复“三(一)”之说明，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；客户 A 为西藏文化旅游创意园区“互联网+智慧园区”项目 EPC 联合承包商、肇庆市鼎湖区应急管理局为政府单位；中国通信建设第四工程局有限公司为国有企业，系广州市智慧环卫项目系统集成商。以上项目终端客户均为政府或国有单位，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，且近几年各地财政资金较为紧张，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，并且该等客户目前经营正常，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。

年审会计师核查程序及意见：

1.访谈管理层了解公司应收账款余额较大并持续增长的原因，获取同行业可比公司信息，分析公司应收账款余额较大合理性及应收账款变动情况与行业趋势是否一致；

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；对主要客户进行现场或视频访谈；复核公司预期信用损失计提情况；

经核查，我们认为：

1. 公司应收账款余额较高且应收账款持续增长符合公司的业务情况且与同行业可比公司趋势一致；

2.公司已补充披露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 2022 年账龄 1 年以上应收账款占比高于行业平均水平低于上海瀚讯，主要受主要客户 UTStarcom、中国电信集团卫星通信有限公司等公司回款较慢影响；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。

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.访谈管理层了解公司应收账款余额较大并持续增长的原因，获取同行业可比公司信息，分析公司应收账款余额较大合理性及应收账款变动情况与行业趋势是否一致；

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、应收账款情况、账龄及坏账准备计提方法；检查主要客户询证函；

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；

经核查，保荐机构认为：

1.公司应收账款余额较高且应收账款持续增长符合公司的业务情况且与同行业可比公司趋势一致；

2.公司已补充披露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 2022 年账龄 1 年以上应收账款占比高于行业平均水平低于上海瀚讯，主要受主要客户 UTStarcom、中国电信集团卫星通信有限公司等公司回款较慢影响；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 4、关于资产减值准备

公告显示，公司对应收账款、其他应收款、存货、合同资产等资产进行了减值测试，并对可能发生资产减值损失的相关资产计提减值准备，合计为 9,076.54 万元。其中应收账款坏账准备 6,370.09 万元、其他应收款坏账准备 1,179.12 万元、存货跌价准备 1,427.07 万元。请公司：(1)分别列示公司应收账款、其他应收款计提坏账准备对应的具体客户，与公司是否存在关联关系、交易内容、账龄、计提原因和主要考虑，前期相关收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定；(2)分别列示报告期末各类存货的减值测试情况、减值迹象出现时点及依据，与以前年度相比是否存在较大差异，存货跌价准备计提金额是否合理。请会计师天健会计师事务所及保荐机构中信证券股份有限公司对上述问题进行核查并发表明确意见。(问询函第 4 条)

公司回复：

(一)分别列示公司应收账款、其他应收款计提坏账准备对应的具体客户、与公司是否存在关联关系、交易内容、账龄、计提原因和主要考虑，前期相关收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定

1.单项计提坏账准备的应收账款

单位：万元

单位名称	是否存在关联关系	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	计提理由	交易内容
卓望数码技术(深圳)有限公司	否	105.91	105.91	100.00	与该公司涉及诉讼，预计款项很可能无法收回	指挥调度系统
西安恒通安泰自动化控制有限公司	否	101.37	101.37	100.00	与该公司涉及诉讼，预计款项很可能无法收回	指挥调度系统
浙江航天长峰科技发展有限公司	否	94.25	94.25	100.00	该公司涉及较多诉讼，已被列为失信被执行人，预计款项很可能无法收回	指挥调度系统
武汉绿之云科技有限公司	否	72.20	72.20	100.00	与该公司涉及诉讼，预计款项很可能无法收回	指挥调度系统
小计		373.73	373.73	100.00		

上述客户由于公司与客户存在诉讼或客户本身涉及大额诉讼未履行，公司预计款项很可能无法收回，全额计提坏账准备。对于上述客户销售