

奥维通信股份有限公司 关于深圳证券交易所对公司2018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中小板公司管理部所下发的《关于对奥维通信股份有限公司 2018 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2019】第 425 号），经公司认真落实，现就相关问题回复如下：

问题 1. 报告期内，你公司实现营业收入 2.48 亿元，同比上年减少 50.83%；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“扣非后净利润”）-1.35 亿元，同比上年减少 5,837.36%；按产品列示，系统集成及技术服务实现营业收入 1.88 亿元，毛利率为 10.02%，较上年减少近 7 个百分点；网络优化覆盖设备实现营业收入 2,211.57 万元，毛利率为 7.61%，较上年减少近 12 个百分点。

（1）请结合行业发展和竞争环境、自身经营销售模式和主要客户变化情况等，说明你公司营业收入大幅下降的原因及合理性；

（2）请结合产品特点，并对比行业同类产品毛利率水平说明你公司主营产品毛利率下降的具体原因及合理性；

（3）请结合利润表主要项目变动情况说明你公司本期巨额亏损的具体原因及合理性，重点说明本期确认大额资产减值损失的恰当性、合理性，并进一步分析说明你公司的可持续经营能力，拟采取的改善经营业绩的具体措施并评估其有效性。

说明：

一、请结合行业发展和竞争环境、自身经营销售模式和主要客户变化情况

等，说明你公司营业收入大幅下降的原因及合理性。

(一) 报告期公司营业收入变动情况

单位：元

项 目	2018 年度	2017 年度	变动金额	变动幅度（%）
网络优化覆盖设备	22,115,659.83	89,282,257.51	-67,166,597.68	-75.23
系统集成及技术服务	188,273,050.88	190,976,742.56	-2,703,691.68	-1.42
军工产品	18,688,366.40	200,412,806.44	-181,724,440.04	-90.68
商品销售	17,692,949.82		17,692,949.82	100.00
其他业务收入	758,335.00	22,696,901.12	-21,938,566.12	-96.66
合 计	247,528,361.93	503,368,707.63	-255,840,345.70	-50.83

(二) 报告期公司营业收入变动的具体分析

1. 网络优化覆盖设备

对于标准化网络优化覆盖设备即一级集采产品，通信运营商的产品采购实施集中采购模式。通信运营商总部负责采购招标，选择入围的产品供应商和中标产品类型、数量、价格。公司产品销售的谈判对象为通信运营商总部，销售对象和结算对象为通信运营商省、市级公司。对于非标准化及新上市的移动通信网络优化覆盖设备，由于其未纳入通信运营商集中采购的范围，因此仍然由通信运营商省、市级公司负责招标采购，此类产品公司的谈判对象、销售对象和结算对象为通信运营商省、市级公司。公司主要的客户为中国移动、中国联通、中国电信和中国铁塔。2018 年公司销售模式和主要客户较上年均未发生重大变化。

2018 年运营商网络优化覆盖设备投入继续下降。2G 建设后期、3G 建设过程中，网络优化覆盖业务因特殊场景的语音覆盖需求较大而发展迅速，所以承接相关业务的公司高速发展。近年来，随着“3G、4G、5G”建设的逐步推进，运营周期间隔逐步缩短，运营商在移动通信网络深度优化、深度覆盖的投资逐年减少。4G 建设时期，运营商在该业务上只是对现有网络覆盖项目进行改造，新建项目减少，总投资相对减少，到了 2018 年度，承接同类业务的公司相关收入均随着运营商投入减少而下降。

另外 2018 年度，随着设备厂商激烈的竞争，同时伴随着国内运营商经营压力逐步增大，对成本和费用支出的控制逐步加强，因此运营商的招标采购价格不断下滑，部分公司投标价格较低，造成公司 2018 年度网络优化覆盖相关产品的

集中采购未能中标。

综合以上情况，公司网络优化覆盖设备收入较 2017 年度下降幅度较大。

2. 系统集成及技术服务

系统集成业务由通信运营商各省、市级公司负责招标。公司系统集成业务的谈判对象、销售对象和结算对象为通信运营商省、市级公司。系统集成业务的具体实施主要包括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。网络综合代维服务业务由通信运营商各省、市级公司负责招标。合同签署模式为统谈分签，业务谈判对象为通信运营商省级公司，销售对象和结算对象为通信运营商市级公司。网络综合代维服务业务主要包括但不限于基站设备、线路、室分、WLAN 等综合代维，代维服务主要针对网络故障、网络优化等方面进行日常代维工作，对于网络存在的问题提出相应解决方案，保证服务内容中的各项设备正常运行，提升运营商的网络指标。公司主要的客户为中国移动、中国联通、中国电信和中国铁塔。2018 年公司销售模式和主要客户较上年均未发生重大变化。

2018 年度，由于运营商对网络优化覆盖相关产品的集中采购多采用低价中标的方式，因此公司集中力量开展系统集成及技术服务，利用公司技术、人员和集成项目管理经验等多方面优势保障系统集成及技术服务收入的持续稳定。报告期内系统集成和技术服务收入基本与上年持平。

3. 军工产品

军品业务主要采取参与军队招标邀标谈判的销售模式，由市场部组织安排项目部参与信息化系统集成、信息化设备采购的招标。公司主要客户为军队及军工类国有企业。2018 年公司销售模式和主要客户较上年均未发生重大变化。

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。

二、请结合产品特点，并对比行业同类产品毛利率水平说明你公司主营产品毛利率下降的具体原因及合理性。

（一）报告期公司主要产品毛利率变动情况

项目	2018 年度 (%)	2017 年度 (%)	变动比 (%)
网络优化覆盖设备	7.61	19.96	-12.35
系统集成及技术服务	10.02	16.67	-6.65
行业应用及军工产品	17.95	17.80	0.15
商品销售	33.05	-	33.05

报告期公司毛利率较上期下降幅度较大的主要原因系网络优化覆盖设备及系统集成及技术服务业务毛利率下降幅度较大所致。

（二）网络优化覆盖设备和系统集成及技术服务业务毛利率变动原因分析

1. 招标价格呈逐年下降趋势

因公司面对客户为三大运营商，故基本上不存在与三大运营商议价的可能。同时三大运营商所需的产品、服务基本都是通过集团或省级集采公开招标，故运营商对供货商的依赖性较低。运营商目前招标模式的最终结果是低价中标，供应商之间的竞争越演越烈，虽然招标产品或服务涉及的指标越来越高，但中标价的趋势却是越来越低。

在网络优化覆盖设备销售方面，公司利润优势产品，例如数字光纤直放站、MDAS 等产品因近年运营商采购量较少，报告期无销售。

2. 采购成本下降幅度不大

由于行业竞争激烈，虽然招标价格下降幅度较大，但生产产品或提供服务涉及的材料或安装和维护成本下降幅度不大，有些还存在上升趋势。

综合以上情况，报告期公司网络优化覆盖设备和系统集成及技术服务业务毛利率变动较大。

（三）报告期同行业同类产品毛利率情况及与公司产品的对比情况

公司属于电信设备制造行业，与公司处于相同行业的上市公司主要有宜通世纪及华星创业，前述公司报告期内主要业务毛利率变动与公司对比情况如下：

公司名称	披露的同类业务名称	2018 年度 (%)	2017 年度 (%)	变动比 (%)
奥维通信	网络优化覆盖设备及系统集成及技术服务	9.77	17.72	-7.95
宜通世纪	通信服务及设备	11.82	20.18	-8.36
华星创业	网络优化和建设	18.87	24.17	-5.30

注：上述对比公司数据摘自其 2018 年年度报告。

从上表可以看出，对于同类业务，公司毛利率水平低于对比公司，主要系公

公司业务规模和对比公司相比较小，在采购材料及服务时，采购体量较规模大的公司存在差距，采购成本较这些公司不具备优势，所以公司毛利率较对比公司低。另外不同项目的招标价格可能存在较大的差异，该因素对项目的毛利率也有较大影响，由此也会造成对比公司间毛利率的差异。

从两年毛利率的对比看，三家公司毛利率均有所下降，且下降幅度相差不大。

三、请结合利润表主要项目变动情况说明你公司本期巨额亏损的具体原因及合理性，重点说明本期确认大额资产减值损失的恰当性、合理性，并进一步分析说明你公司的可持续经营能力，拟采取的改善经营业绩的具体措施并评估其有效性。

（一）报告期公司合并利润表主要项目变动情况

1. 报告期公司营业毛利、营业利润、利润总额及净利润变动情况

单位：元

项目	2018 年度	2017 年度	变动金额	变动幅度（%）
营业毛利	30,278,715.61	86,992,882.36	-56,714,166.75	-65.19
营业利润	-123,410,352.13	9,628,407.54	-133,038,759.67	-1,381.73
利润总额	-127,209,318.79	9,878,122.28	-137,087,441.07	-1,387.79
净利润	-132,861,346.31	9,556,207.73	-142,417,554.04	-1,490.31

2. 报告期公司合并利润表中变动金额超过 100 万元的项目情况

单位：元

项目	2018 年度	2017 年度	变动金额	变动幅度（%）
营业收入	247,528,361.93	503,368,707.63	-255,840,345.70	-50.83
营业成本	217,249,646.32	416,375,825.27	-199,126,178.95	-47.82
税金及附加	2,370,011.93	4,001,562.44	-1,631,550.51	-40.77
销售费用	15,469,793.05	26,394,706.18	-10,924,913.13	-41.39
管理费用	29,870,327.29	21,080,014.29	8,790,313.00	41.70
研发费用	11,031,896.03	20,015,664.34	-8,983,768.31	-44.88
资产减值损失	100,547,504.65	13,923,379.27	86,624,125.38	622.15
其他收益	6,438,791.62	8,854,468.59	-2,415,676.97	-27.28
营业外支出	5,045,739.75	804,522.79	4,241,216.96	527.17
所得税费用	5,652,027.52	321,914.55	5,330,112.97	1,655.75

（二）公司报告期巨额亏损的主要原因分析

从报告期公司营业毛利、营业利润、利润总额及净利润变动情况表可以看出，公司报告期营业利润下降幅度较大，其中计提资产减值损失的影响最大，其次由于营业收入及毛利率的下降。

从报告期公司合并利润表主要项目变动情况可以看出，除资产减值损失、营业收入、营业成本以外的其他项目可分为两部分进行分析。第一部分，报告期税金及附加和各项期间费用由于销售规模下降、机构调整等原因均有所减少，全年合计减少金额约为 1200 万元，这些项目的减少对于公司净利润的影响属于调增项，增加报告期净利润约 1200 万元。第二部分，报告期政府补助较上年有所降低；报告期末公司基于诉讼终审判决的通知计提了约 500 万元的赔偿款；此外由于报告期亏损金额较大，公司按照递延所得税费用的确认原则，将预计无法转回的递延所得税费用予以转回，由此所得税费用有所增加，这些项目对于公司净利润的影响属于调减项，减少报告期净利润约 1200 万元。上述两部分综合后，对报告期净利润的影响较小。

1. 计提资产减值损失对净利润的影响

(1) 报告期公司计提资产减值损失情况

单位：元

项目	2018 年度计提资产损失金额
坏账损失	73,749,168.43
其中：中广传播集团有限公司坏账准备	71,601,548.55
存货跌价损失	26,798,336.22
其中：广电业务存货跌价准备	20,762,454.74
合计	100,547,504.65

从上表可以看出，公司报告期资产减值损失较大的原因主要系对中广传播集团有限公司计提坏账准备及对广电业务相关存货计提跌价准备所致。

(2) 对中广传播集团有限公司计提坏账准备的恰当性、合理性

①公司与中广传播的合作背景

中国移动多媒体广播（China Mobile Multimedia Broadcasting，以下简称 CMMB）是由中国广电总局于 2006 年颁布的移动多媒体广播电视标准，主要面向小屏幕终端的多媒体应用，标准的发布迎合了当时中国数字电视产业化规划发展战略，到 2009 年已经成为了国内移动多媒体广播电视的主要标准。2008 年 10 月，为推进 CMMB 标准的产业化国家广电总局确定由中广传播负责 CMMB 项

目在全国范围内的网络建设与业务运营。

2009 年，根据公司战略发展布局的需要，依托在电信领域的技术积累，公司适时进入广电领域，自主研发和生产 CMMB 网络覆盖设备，并通过中广传播及其各省属公司的招标，分别于 2010 年、2011 年成为中广传播的主要网络设备供应商。

然而 CMMB 网络建设的成果并未给中广传播带来预期的运营收益，2012 年以后中广传播在 CMMB 网络经营中遇到了困境，网络运营入不敷出，公司也不再进行 CMMB 业务的投入，将工作重心转向广电其它领域的业务和中广传播应收账款的回收上。且随着移动通信 4G 网络的建设，无线宽带数据业务的推广，中广传播的运营一直处于困境。

②公司对中广传播应收款项的追偿情况及中广传播资金状况

2012 年—2017 年，公司聘请的审计机构一直与中广传播就其应收账款进行函证，各年中广传播均予以回函确认。公司就中广传播应收款项积极进行追偿，中广传播也积极予以配合，还出具了关于还款的情况说明，表示因其机构现处于调整期所以未能偿付剩余款项，并承诺会根据其资金计划安排，逐步分批向公司继续偿付剩余款项。其中 2015 年，公司就合同相关款项未能及时支付等事项对中广传播提起了诉讼，同年 12 月，中广传播就该诉讼事项与公司进行了和解，并与公司协商后签订了《和解协议》及《谅解备忘录》，中广传播同意对所欠的工程款及相关违约金等进行现金支付或以其他方式进行偿还。

在公司 2017 年年度审计过程中，公司聘请的审计机构派遣审计人员对中广传播相关负责人进行了独立的访谈。通过访谈了解到，国家决定由中国广播电视网络有限公司和中国中信集团有限公司共同出资成立的中广移动网络有限公司（以下简称“中广移动”），并将中广传播的 700MHZ 频段资源注入该公司，由其负责运营，开展 4G 通信等相关业务。通过此举措可以利用中广传播频段资源形成的收益，来解决中广传播 CMMB 项目欠付资金的问题。截止访谈时点，中广移动注册资本金已到位 10 亿元，该公司已处于启动阶段。

综合以上情况，2017 年度及以前期间，公司基于国家对中广传播未来的相关政策、中广传播 700MHZ 频段资源的再利用并带来收益的情况、广电项目的后续承接等情况以及中广传播对款项的确认和出具承诺还款说明等因素进行综

合的分析后，判断中广传播的应收账款不存在重大的回收风险，因此按账龄组合计提了坏账准备。

2018 年，公司加紧对中广传播的应收账款沟通催收。公司于 2018 年 4 月向中广传播集团有限公司、中国广播电视网络有限公司、国家广播电视总局发出催收中广传播欠款信访函，并于 2018 年 7 月、11 月向中广传播分别发出紧急催款函，均未得到回应。截止目前中广移动收购中广传播 700MHZ 频段的事项由于 4G 通信可能面临着更新换代的局面而无定论，且多家债权人因债务纠纷起诉中广传播，要求其偿还债务，虽都胜诉，但由于中广传播无可执行资产，导致判决无法执行。目前随着 5G 时代的即将到来，中广传播 700MHZ 频段资源的可利用程度存在较大的不确定性，从而导致中广传播未来发展模式的不确定。

公司基于中广传播目前的还款能力和状况、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，公司对中广传播应收款项全额计提了坏账准备，金额为 7,160.16 万元。

（3）对广电业务相关存货计提跌价准备的恰当性、合理性

①广电业务的在建项目

公司作为中广传播 CMMB 项目的主要供应商，在 2010 年和 2011 年大规模投入 CMMB 网络建设，总体投入规模超过 2 亿，在全国 20 多个省市建立了销售和服务机构，在 CMMB 网络小功率覆盖市场占据了超过 50% 的市场份额。但由于 CMMB 运营管理效率较低等原因，导致 CMMB 项目停滞。但在 CMMB 项目停滞前，公司尚有部分 CMMB 在建项目已通过了中广传播各省级的项目审核认定，但尚未取得中广传播集团总部的核准确认，因此未确认相关收入的实现。

2018 年度，由于中广传播经营持续不良，加之网络升级等市场及技术情况的变化，其 700MHZ 频段资源被再次利用后，以其带来的收益解决 CMMB 项目欠款的事宜，存在了较大的不确定性。公司经过审慎分析，认为上述已完工但尚未经中广传播集团总部最终确认的在建项目，中广传播是否能够继续结算存在较大的不确定性，因此于 2018 年度全额计提了的存货跌价准备，金额为 378.52 万元。

②广电业务的库存材料

广电业务的库存材料主要系国家广电总局下属各省级公司地面国标业务的建设储备材料及 CMMB 项目的维护储备材料。

地面国标业务（DTMB）系数字电视地面广播业务，即通过数字电视技术接受电视塔发出的地面数字电视信号，以达到收看电视节目的目标。公司从 2014 年开始承揽该项业务，但由于国家广电总局对地面国标业务的投资额度具有较大的不确定性，近年来公司该项业务未得到进一步的发展。

2018 年度，公司基于上述广电业务的实际情况，调整经营策略，全面停止广电相关业务。公司广电业务的存货主要为广播电视类通信材料及产品，属于非通用类，与公司通信业务所用的材料及产品有本质区别，无法用于公司其它项目建设，不再具有使用价值，因此公司审慎分析后，于 2018 年度全额计提了存货跌价准备，金额为 1,697.73 万元。

2. 营业收入及毛利的下降对净利润的影响

由于市场竞争激烈、运营商减少投资、军工业务验收进度缓慢等原因（具体分析见本回复中对问题 1.（1）、（2）的回复），公司报告期营业收入及毛利率较上年下降幅度较大，因此其对报告期净利润的贡献减少。

（三）公司未来业务的开展情况、拟采取的改善经营业绩的具体措施及持续经营能力的分析

公司 2018 年度亏损的主要原因系资产减值准备的计提、通信业务毛利降低及较高毛利的军工业务由于验收延迟使得公司综合毛利有所降低所致。

2018 年末起国家相关通信管理部门对通信行业不正常的现象给予高度关注，要求加快民营企业账款清理、严抓招投标规范性、重罚交付产品和服务质量不合格单位等。目前通信行业招投标报价基本企稳，超低价中标基本被杜绝，行业逐步呈现公平竞争的氛围。

基于日益良性的市场环境和相关机构改革的收尾，公司 2019 年业绩将会提升、经营将会好转。2019 年为保障持续盈利能力，公司拟采取以下措施改善经营业绩：

1. 新一轮运营商集采招标将启动

通信运营商新一轮传统室分设备（包括天线、无源器件、直放站等）集采将在下半年陆续开始，公司总结上一轮失利的原因下，加大相关产品的成本优化、

质量改进，非常有信心重新入围。

2. 下半年运营商 2020 年~2022 年集成服务招标将陆续启动

通信运营商 2020 年~2021 年或 2020 年~2022 年集成服务类招标也将在下半年陆续启动，公司在“传统室分、小区宽带、集客家客”等集成服务领域非常有优势，在资质条件、人员储备、过往业绩以及客户后评估等实力上都非常有可能拿到较大份额。

3. 5G 网络的建设、优化需求会逐渐加大

2018 年底，三大运营商已经获得国家工信部 5G 试验频率使用许可批复，这意味着全国范围的大规模 5G 试验将展开。2019 年，三大运营商有望加快推进 5G 战略部署，开展 5G 网络建设。2019 年将成为 5G 建设元年。公司业务主要受通信运营商及铁塔公司的投资额及采购政策影响，未来随着“宽带中国”、加快 5G 商用步伐、人工智能及物联网应用等国家政策和技术发展的影响，通信设备、技术服务及互联网应用市场前景将变得广阔。

之前室分网络覆盖主要以优化语音为主，而现在以优化数据为主。近几次通信网络建设（3G 到 5G）周期越来越短，运营商主要投入在网络建设上，所以网络优化有些滞后，未来随着网络建设的升级，网络优化需求也会越来越多，而室分网络优化是公司的核心能力和技术，十几年的网络优化经验一定会为公司增量增收。

4. 持续发展军工业务，加快业绩提升

2019 年相关机构调整逐步收尾，军工相关的订单和合同验收工作也恢复正常，因此 2019 年公司军工业绩会有明显的提升。未来公司也将大力推动与国有军工集团、科研院所、各军兵种的战略合作，在系统集成、产品研发等方面展开全面深度合作，为公司的业务发展奠定了良好的基础。同时公司要克服宏观经济下行带来的诸多不利影响，从技术升级、产业整合、市场开拓、规范管理等多方面内外兼修，构建军民融合发展之路，使得公司的军民融合发展战略开始向体系化、全局化发展。

5. 推动红木玉石业务发展

前几年红木、玉石市场由于宏观经济的影响，行业景气度不高，但随着 2019 年珍贵木材及翡翠原石这些稀缺性资源愈发紧俏，相关产品价格也有上升趋势。

未来公司将一方面加强内部管理，优化流程，降低费用，另一方面将积极拓展市场，采取直销、经销、定制、家具一体化等不同销售模式，并考虑通过网络渠道拓展资源，另外公司还会充分利用地域优势开发销货渠道，争取尽快开展红木玉石业务并形成公司新的赢利点。

问题 2.报告期内，你公司的子公司瑞丽市中缅红木有限公司、瑞丽市中缅贸易有限公司和甘肃民维虚拟养老服务中心均为净亏损。请结合上述子公司的业务开展情况和功能定位说明本年度亏损的具体原因，未来发展战略和经营计划，及对上市公司的影响。

说明：

一、瑞丽市中缅红木有限公司及瑞丽市中缅贸易有限公司的情况

（一）公司成立子公司瑞丽市中缅红木有限公司及瑞丽市中缅贸易有限公司的投资目的

瑞丽市处在大中华经济圈、南亚经济圈、东盟经济圈的交汇点，是国家实施“一带一路”战略，推进孟中印缅经济走廊建设，面向南亚、东南亚辐射中心的重要枢纽和战略节点。瑞丽集国家重点开发开放试验区之一、沿边国家级口岸、边境城市、边境经济合作区于一体，是面向缅甸及南亚东南亚开放合作的先行者。

公司已与瑞丽市政府签订战略合作框架协议，公司将充分利用瑞丽市的地理位置优势及资源优势，开展以红木贸易为主导的边境贸易，整合瑞丽市现有红木原材料、加工制造、产品销售等领域的资源，引领红木产业转型升级，打造成红木产业聚集地，国际红木产品集散中心，使之成为公司新的经济增长点。

（二）瑞丽市中缅红木有限公司及瑞丽市中缅贸易有限公司业务开展情况及功能定位等

1. 瑞丽市中缅红木有限公司

近年来由于宏观经济的影响，红木家具行业同样也受到相应的影响，但鉴于红木原材料的稀缺性 2018 年红木原材料呈现出上涨的走势，红木家具价格未受到严重的冲击。

瑞丽市中缅红木有限公司目前主要经营红木家具的直营店销售业务。公司的红木业务目前为外采成品后，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，目前尚处于品牌建立及培育阶段，需要一定的拓展时间，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，因此报告期亏损，亏损金额约 190 万元。

家具直营店的特点是家具品类要全，以备客户不同的需求，才具备市场竞争力；另外由于红木家具从材质上区分也有不同的品种，不同的客户对材质的偏好又不同，因此公司直营店需摆放不同材质、不同品类、不同工艺的家具才能得到各类客户的认可，提高自有品牌的知名度，再逐步发展经销商模式及其他经营模式，逐步提升盈利水平。公司于 2017 年末在红木家具价格处于较低水平时，购进了一批材质及工艺优良的红木家具，2018 年由于原材料的稀缺性，带来原材料价格的上涨，红木家具市场中品质优良的商品价格也呈上涨趋势。2019 年随着宏观经济的改善，国家大背景下推动的传统文化的复兴，包含着中国民族文化底蕴的红木家具将越来越受到大众的喜爱。

公司的市场定位为材质优良、做工精美的精品家具，而目前市场上的消费者越来越偏好这类家具，这就更加适合公司的商品定位，公司还会继续通过了解消费群体的喜好，细化产品类型，不但要向资金雄厚的公司及高端人群推广精品古典红木家具、收藏级红木家具及工艺品等，还会发掘材质好、稳定性佳的新材料，比如血檀（血檀跟紫檀相似）、非洲酸枝（非洲酸枝与缅甸酸枝相似）等，可以采用这些资源充足、供应量大、材质优良，而价值较低的木材制作新式家具，从而开拓崇尚品质生活的小资层的大众市场。

2. 瑞丽市中缅贸易有限公司

公司设立瑞丽市中缅贸易有限公司主要考虑利用瑞丽市的地域优势开展边境贸易，瑞丽市中缅贸易有限公司成立于 2017 年末，受缅甸国内及中缅政治经济局势的影响，边贸业务尚未开展。设立瑞丽市中缅贸易有限公司主要是公司从长远利益出发所做出的战略布局，短期内该子公司不会对公司利润产生较大影响。该公司报告期亏损仅 600 元左右。

（三）瑞丽市中缅红木有限公司及瑞丽市中缅贸易有限公司未来发展战略和经营计划等

瑞丽市中缅红木有限公司将继续采用自营店销售模式，并逐步开展经销商销售模式、互联网销售模式及厂家直销及定制相结合的经营模式。在产品推广方面，

该公司将通过网络、媒体等多渠道推广自有品牌。未来根据宏观经济及国家对红木原料的政策等情况，公司将适时建立红木家具加工厂，针对市场的畅销产品进行备货生产，同时可以按顾客的具体要求组织定制化生产。

瑞丽市中缅贸易有限公司将根据受缅甸国内及中缅政治经济局势的情况，逐步开展边贸业务。

公司设立瑞丽市中缅红木有限公司及瑞丽市中缅贸易有限公司是从公司长远利益出发所做出的战略布局，短期内不会对公司业绩产生重大影响。

二、甘肃民维虚拟养老服务中心的情况

甘肃民维虚拟养老服务中心业务目前正处于清算阶段，预计清算及注销工作 2019 年内将完成。该公司报告期亏损仅 7000 元左右。该公司已不会对公司未来业绩产生影响。

问题 3. 报告期内，你公司研发人员共 21 人，同比下降 47.5%，研发投入 1,103.19 万元，同比下降 44.88%。请结合行业发展状况、你公司业绩表现等，说明研发投入力度下降的主要原因，对公司未来期间产品竞争力和业绩是否构成较大影响。

说明：

一、报告期公司研发费用下降原因分析

（一）2018 年移动通信 3G、4G 的网络优化覆盖设备在品类和结构上变化很小，公司网络优化覆盖设备已基本稳定成熟，研发投入正常缩减。

（二）公司采用“基于市场需求专项研发投入”模式，2018 年，三大运营商持续放缓网络基础设施建设，公司订单减少、客户市场需求较少，公司相应减少了研发投入。虽研发投入额较同期有所下降，但研发投入占营业收入比较同期增加了 0.48%。

（三）移动通信 5G 的网络优化覆盖方式发生较大变化，所需产品在种类上差异大，对功能要求提升较大，公司针对 5G 产品项目正在筹备中，尚未形成大批投入。

综上所述，公司 2018 年研发费用较 2017 年有所下降。

二、报告期公司研发费用的减少对公司未来期间产品竞争力和业绩的影响

（一）公司在移动通信 3G、4G 网络优化覆盖设备方面已具备稳定成熟的技术，具有一定的市场竞争能力。但由于 2018 年运营商为 5G 储备力量，减少了投资额，同时通信市场的低价竞争导致公司 2018 年网络优化覆盖设备销售减少。随着国家相关通信管理部门对通信行业的管控，目前通信行业招投标报价基本企稳，行业逐步呈现公平竞争的氛围，符合公司规范经营的理念，有利于扭转业绩持续下降的格局。通信运营商新一轮传统室分设备（包括天线、无源器件、直放站等）集采将在下半年陆续开始，公司将加大相关产品的成本优化、质量改进，争取入围。

（二）公司一直非常重视研发团队建设和能力的培养，虽本年度公司研发人员随业务收入下降而减少，但公司核心产品的研发专家全部在职且非常稳定，集中筹备公司 5G 核心产品，并随着 5G 市场业务需求和市场份额的增加随时加大研发投入。

（三）公司前期形成的军工项目研发成果，在 2018 年转入产品的生产及销售阶段，因此 2018 年度研发费用相对较少。在军用专网移动通信方面，公司目前的产品主要是当前客户急需且其他厂家不具备的产品形态，因此具备销售优势；同时公司保留有研究军用 5G 技术的能力，以保证专网移动通信方面的技术优势。在军用物联网方面，公司研究的无线同步自组织传感网系列标准，预计在 2019 年能够持续取得订单。在视音频系统集成方向，公司积累了多年集成设计方案经验，只要根据客户要求加以调整即可承担军方大型演习项目的视音频系统部署工作。

问题 4. 报告期内，你公司对中润亚北珠宝艺术品有限公司增加投资 1,500 万元，确认投资损失 24.26 万元。请结合该公司经营范围详细说明你公司未来经营安排，对上市公司的具体影响，可能面临的风险及措施。

说明：

为加速子公司深圳市奥维通信有限公司在珠宝翡翠方面的业务布局，进一步开展翡翠成品的销售，以延伸公司的产业链及服务种类。公司于 2018 年中旬，以 1500 万元的价格收购中润亚北珠宝艺术品有限公司（以下简称中润亚北）30%的股权。

中润亚北主要经营范围为销售珠宝首饰、黄金制品、白银制品（不含银币）、工艺品、委托加工金银饰品，出租商业用房等。目前主要经营地在北京市北四环“亚奥商圈”，经营面积约 7,000 平方米。中润亚北以“中润珠宝城”为载体，在创建自有品牌的基础上，引进黄金、翡翠同行业公司入驻，致力于打造具有广泛社会认可度、美誉度和信誉度的“中高端珠宝艺术品专业市场”。目前部分行业机构如北京珠宝协会中润亚北珠宝城联络处、新疆珠宝玉石首饰行业协会驻京联络处等亦入驻“中润珠宝城”，形成了一定的营销渠道。

中润亚北在管理模式、团队建设、企业文化等方面经历了前几年的探索与磨合，目前已吸纳一些珠宝行业的专业人士，其对珠宝首饰零售经营的各个环节有较为清晰的了解。

中润亚北与公司子公司深圳市奥维通信有限公司处于同一行业的不同端口，公司为加速在珠宝翡翠方面的业务布局，延伸公司的产业链及服务种类，在分析中润亚北的区域、人员和营销渠道等优势后收购其 30%的股权，使其成为深圳市奥维通信有限公司的联营公司。

由于 2018 年宏观经济的影响中润亚北的业绩未能达到预期，2019 年其会在黄金饰品销售的基础上，促进翡翠成品的销售业绩，提升盈利水平。如 2019 年中润亚北业绩不如预期，公司存在确认投资损失的风险，但中润亚北与上市公司相比规模较小，且公司的投资比例仅为 30%，因此其业绩不会对公司产生重大影响。

问题 5. 报告期末，你公司应收票据及应收账款余额为 1.53 亿元，占总资产的比重为 19.75%，较上年末减少 63.66%，主要系你公司对中广传播集团有限公司应收账款合计 1.45 亿元全额计提坏账准备；本期计提坏账准备 6,997.74 万元。请补充披露应收票据及应收账款的期后回款情况，已到期未回款的金额，是否存在无法按期收回款项的风险及具体应对措施，并说明你公司回款管理中内部控制的设计和执行情况。

说明：

（一）公司应收票据及应收账款报告期末及期后回款等情况(剔除中广传播集团)

单位：元

项目	军工相关单位	运营商等	合计
应收票据及应收账款 报告期末余额	27,351,780.52	162,234,213.10	189,585,993.62
应收票据及应收账款 报告期末账面价值	24,622,563.14	128,245,544.68	152,868,107.82
应收票据及应收账款 期后回款金额	1,663,234.50	42,503,784.94	44,167,019.44
应收票据及应收账款 已到期未回款余额		23,159,333.74	23,159,333.74

注：上表中的期后金额或余额系公司截止 2019 年 6 月 30 日的的数据。

1. 运营商已到期未回款应收账款的情况说明

从上表可以看出运营商（除中广传播以外）应收票据及应收账款已到期未回款的余额占其应收票据及应收账款报告期期末余额的 14.28%。

运营商招标的网络建设等项目，一般情况下是由多个子项目组成且由多个中标厂家承建，而公司承建的可能仅是其中的部分子项目。公司在自身承建的项目竣工验收并收到运营商的结算通知后确认收入的实现，但运营商在回款时存在分批回款的情况，即需等到运营商招标的网络建设整体项目最终验收后才支付最后剩余的款项。因此上述已到期未回款的应收账款主要是由于运营商部门结构或人员调整、内部整体项目验收流程滞后等原因造成其网络建设整体项目最终验收不及时，导致虽然公司承建的子项目已竣工验收并已明确结算金额，却未及时收到全部款项。除此之外还存在由于运营商部门结构或人员调整、付款审批流程滞后等原因造成部分应收账款回收不及时。

2. 军工企业等已到期未回款应收账款的情况说明

从上表可以看出军工相关单位等无应收票据及应收账款已到期未回款金额。

（二）公司应收账款按期回款风险的评估及具体应对措施

1. 应收账款按期回款风险的评估

（1）应收账款账龄结构分析（剔除全额计提坏账的应收款项）

单位：元

账龄	2018 年 12 月 31 日余额			
	应收账款	坏账准备	账面价值	计提比例(%)
1 年以内	75,186,519.06	3,759,325.96	71,427,193.10	5

账龄	2018 年 12 月 31 日余额			
	应收账款	坏账准备	账面价值	计提比例(%)
1 至 2 年	61,197,109.06	6,119,710.91	55,077,398.15	10
2 至 3 年	20,829,124.79	4,165,824.96	16,663,299.83	20
3 至 4 年	13,676,209.96	6,838,104.98	6,838,104.98	50
4 至 5 年	1,477,202.27	738,601.14	738,601.13	50
5 年以上	4,004,181.37	2,002,090.69	2,002,090.68	50
合计	176,370,346.51	23,623,658.64	152,746,687.87	13.39

（2）公司客户群体特征

公司客户主要为移动、联通、电信、铁塔运营商，自 2015 年开始公司逐步开展军工业务，相关机构及军工类企业（一般为国有企业）亦成为公司的主要客户。从总体上看公司的主要客户均属于大型国有企业或国家相关机构，他们具有雄厚的资源和资金实力，属于优质客户，信用及还款情况良好，回款风险较低。

公司已到期未回款应收账款的产生主要是因为客户部门结构或人员调整、相关内部流程滞后引起，不存在客户不予确认、拒绝支付或客户财务状况不佳等情况，因此无法收回的风险较低。

2. 公司关于应收账款回款风险的具体应对措施

（1）公司执行应收账款的动态管理，维护良好的客户关系，及时与客户沟通，收集客户的动态信息，降低发生坏账的风险。

（2）建立催款的激励政策，将销售回款作为主要业绩考核指标。

（3）控制信用额度、进行信用审批，并执行其他监控等程序以确保采取必要的措施回收过期债权，确保公司的整体信用风险在可控的范围内。

（4）每个资产负债表日审核每一单项应收款的回收情况，以确保就无法回收的款项计提充分的坏账准备。

（三）公司应收账款回款管理中内部控制的设计和执行情况

1. 定期核对应收账款的总账和明细账，并做好内部核查制度，主要针对销售与收款业务的岗位设置、制度执行以及销售、收款的管理情况等等。

2. 营销部门在接到市场订单时，需按公司订单评审制度进行评审，对企业经营过程产生的风险采取预警制度能够有效的防范企业风险，把风险由事后控制转到事前控制。同时对于应收账款的管理明确经济责任，对于发生坏账损失的应

收账款要追究其相关责任人。

3. 重视应收账款的清账工作，主要以业务部门和营销部门为责任中心，建立专门的清账队伍，将清收呆账纳入业务部门和营销部门的年度考核指标体系中，按内部管理制度进行奖惩。在呆账产生后，在区分责任的前提下，认真分析坏账产生的原因，并上报公司内审部门核实，同时针对不同性质的客户，分别采取不同的清账方法。内审及法务部充分发挥监督作用对内控制度执行情况做好检查，确保应收账款不存在异常问题。

公司严格按照相关应收账款回款管理内部控制制度执行。

问题 6、报告期末，你公司存货余额为 2.92 亿元，较上年末增加 18.67%；本期计提存货跌价准备 2,679.83 万元。

（1）请结合存货构成、性质特点及主营业务开展情况说明存货跌价准备的计提依据和具体计算过程，存货跌价准备计提是否充分、合理；

（2）请说明你公司存货库存管理及核算制度，并分析说明你公司存货水平是否与业务规模、营业成本相匹配，增加存货备货是否对未来生产运营造成压力，存货跌价风险及具体应对措施。

说明：

一、请结合存货构成、性质特点及主营业务开展情况说明存货跌价准备的计提依据和具体计算过程，存货跌价准备计提是否充分、合理。

（一）截止 2018 年 12 月 31 日公司存货构成及计提减值准备情况

单位：万元

项 目	2018 年 12 月 31 日余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	9,557.10	1,304.22	8,252.88
在产品	9,702.26	661.42	9,040.84
自制半成品	701.80	698.98	2.83
库存商品	11,887.40	-	11,887.40
合计	31,848.57	2,664.62	29,183.95

（续表）

单位：元

项目	2018 年 12 月 31 日余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值

通信业务	11,992.22	603.59	11,388.63
广电业务	2,061.03	2,061.03	0.00
军工行业	5,907.92		5,907.92
红木玉石	11,887.40		11,887.40
合计	31,848.57	2,664.62	29,183.95

(二) 存货跌价准备的计提依据和具体计算过程, 存货跌价准备计提是否充分、合理。

公司业务主要包括网络优化覆盖设备销售和系统集成及技术服务(通信类业务)、军工产品、红木玉石业务, 其中原材料、自制半成品、库存商品主要涉及网络优化覆盖设备销售、军工产品、红木玉石业务, 在产品主要涉及系统集成及技术服务业务, 具体情况如下:

1. 民品通信业务

(1) 网络优化覆盖设备

公司是专业为通信运营商开发生产不同制式的同频、直放站等产品的专业通信设备制造商。在报告期公司持续为运营商提供无线网络优化覆盖设备, 并根据未来运营商的投资情况持续提供相关设备销售。

公司根据运营商投资计划等市场因素确定采购和生产计划, 保持一定的原材料及不同制式的在产品库存量, 用以满足快速变化的市场需求。因此公司持有的存货均系为执行销售合同及适应市场变化而准备的存货。

2018年度, 公司通过定期进行盘点清查, 并结合通信行业技术的更迭情况, 对因通信网络升级, 使得在技术及客户需求方面已不能完全满足要求的通信材料全额计提了存货跌价准备, 金额为320.69万元。

公司存货减值的计算方法: 公司各期末对各项材料、自制半成品进行减值测试, 按照存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额与存货账面价值进行比较, 测试是否存在减值情况。其中存货估计售价取自尚未执行的销售订单价格, 至完工时估计将要发生的成本和销售费用参考2018年相关数据, 相关税费按照预计售价乘以相关税率计算。

(2) 系统集成及技术服务

公司实现的无线网络优化覆盖系统集成与技术服务收入, 主要是根据运营商的个性化需求提供设计、组合、安装、运行、维护服务等一揽子解决方案。在报

告期公司持续为运营商提供系统集成及技术服务，并根据未来运营商的投资情况持续提供相关服务。公司通过定期进行盘点清查，并结合与运营商的沟通情况等方法，经公司审慎分析后，对因运营商整体项目验收存在障碍导致结算存在较大不确定性的在建项目，及因运营商投资计划变更导致结算存在较大不确定性的在建项目全额计提了存货跌价准备，金额为282.90万元。

公司系统集成与技术服务项目均有与之对应的合同订单，根据公司历史订单的执行情况，该类无法验收结算的合同较少，因此不存在大额减值的情况，存货减值准备计提比例较低。

公司存货减值的计算方法：公司各期末对在建项目进行减值测试，按照在建项目的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额与存货账面价值进行比较，测试是否存在减值情况。其中在建项目估计售价取自尚未执行的销售订单价格，至完工时估计将要发生的成本和销售费用参考 2018 年相关数据，相关税费按照预计售价乘以相关税率计算。

2. 广电业务存货跌价准备计提情况

（1）广电业务的在建项目

公司作为中广传播 CMMB 项目的主要供应商，在 2010 年和 2011 年大规模投入 CMMB 网络建设，总体投入规模超过 2 亿，在全国 20 多个省市建立了销售和服务机构，在 CMMB 网络小功率覆盖市场占据了超过 50%的市场份额。但由于 CMMB 运营管理效率较低等原因，导致 CMMB 项目停滞。但在 CMMB 项目停滞前，公司尚有部分 CMMB 在建项目已通过了中广传播各省级的项目审核认定，但尚未取得中广传播集团总部的核准确认，因此未确认相关收入的实现。

2018 年度，由于中广传播经营持续不良，加之网络升级等市场及技术情况的变化，其 700MHZ 频段资源被再次利用后，以其带来的收益解决 CMMB 项目欠款的事宜，存在了较大的不确定性。公司经过审慎分析，认为上述已完工但尚未经中广传播集团总部最终确认的在建项目，中广传播是否能够继续结算存在较大的不确定性，因此于 2018 年度全额计提了的存货跌价准备，金额为 378.58 万元。。

（2）广电业务的库存材料

广电业务的库存材料主要系国家广电总局下属各省级公司地面国标业务

的建设储备材料及 CMMB 项目的维护储备材料。

地面国标业务（DTMB）系数字电视地面广播业务，即通过数字电视技术接受电视塔发出的地面数字电视信号，以达到收看电视节目的目标。公司从 2014 年开始承揽该项业务，但由于国家广电总局对地面国标业务的投资额度具有较大的不确定性，近年来公司该项业务未得到进一步的发展。

2018 年度，公司基于上述广电业务的实际情况，调整经营策略，全面停止广电相关业务。公司广电业务的存货主要为广播电视类通信材料及产品，属于非通用类，与公司通信业务所用的材料及产品有本质区别，无法用于公司其它项目建设，不再具有使用价值，因此公司审慎分析后，于 2018 年度全额计提了存货跌价准备，金额为 1,697.73 万元。

3. 军工业务

在军工产品上，公司始终坚持军民融合发展的道路，致力打造军工信息化产品知名品牌，公司继续以通信、信息技术及军用物联网为方向，加大项目研发推进力度，形成数项具有自主知识产权的核心技术，相关产品及解决方案取得项目方的初步认可。2018 年由于相关机构改革进入最后一年，涉及到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。随着相关部门改革的深入，由改革带来的影响正逐步消除，未来军工业务将持续稳定运行。

公司存货减值的计算方法：由于公司持有的军工业务存货均为执行销售合同而准备的存货，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的情况。报告期末，公司根据存货的估计售价扣除至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后测算的存货可变现净值，高于存货账面价值，故无需计提存货跌价准备。其中存货估计售价取自尚未执行的销售订单价格，至完工时估计将要发生的成本和销售费用参考 2018 年相关数据，相关税费按照预计售价乘以相关税率计算。

4. 红木玉石

（1）红木家具

报告期期末公司对红木家具进行了全面盘点，观察红木家具是否存在开裂

等品质问题，由于公司子公司瑞丽市中缅红木有限公司所处地域在云南瑞丽，气候湿润，适宜存放红木家具，因此经盘点未发现此类现象。另外公司查找行业内同类商品的价格扣除估计的销售费用以及相关税费后测算的存货可变现净值价值，高于存货账面价值。同时考虑到红木家具存在工艺不同的特殊性，公司聘请的审计机构在审计时还聘请了行业专家对公司报告期期末价值较高的红木家具进行了价值的鉴定（鉴定部分红木家具的账面价值占全部红木家具账面价值的比例约为 88%），专家组通过实地核实、审查、分析、鉴定和评估的方法，依据红木家具的材质、工艺、设计、造型、创新性等特征，经专家组评估鉴定，公司之子公司瑞丽市中缅红木有限公司报告期期末鉴定范围内的红木家具，市场价值不低于其报告期期末账面价值。

（2）翡翠明料

报告期期末公司对上述存货进行了全面盘点，观察翡翠明料的实物未发生品质问题，且翡翠属于稀缺资源，且均原产于缅甸，近年来缅甸对翡翠的开采控制较严，因此翡翠的价值上升趋势明显，因此报告期不存在跌价的可能性。同时公司聘请的审计机构聘请珠宝玉石鉴定专家对公司报告期期末的翡翠明料进行了价值的鉴定，专家组对全部翡翠明料逐一进行实地核实、审查、分析、鉴定和评估，鉴定依据包括：皮壳特征、种水特征、颜色及分布特征等，经专家组评估鉴定，公司之子公司深圳市奥维通信有限公司报告期期末的翡翠明料，市场价值不低于其报告期期末账面价值。

综上，除了报告期期末已计提跌价准备的存货外，其余存货属于正常经营中储备的生产材料、待销售的库存商品及尚未验收结算的工程项目。本报告期公司通过分析存货构成、性质特点及主营业务的开展情况，并结合存货盘点、价值鉴定、减值测试等结果，计提了公司 2018 年度的存货跌价准备。公司本报告期计提的存货跌价准备充分、合理。

二、请说明你公司存货库存管理及核算制度，并分析说明你公司存货水平是否与业务规模、营业成本相匹配，增加存货备货是否对未来生产运营造成压力，存货跌价风险及具体应对措施。

（一）公司存货库存管理及核算制度

公司建立了完备的存货管理制度体系，包括物资采购过程控制流程制度，存

货管理制度，库房管理制度，会计核算制度。物资采购过程控制流程制度主要包括根据市场销售订单需求编制采购计划，材料的采购过程，存货的到货确认制度；存货管理制度包括存货物料的备货、维修、退货、报废等管理制度；库房管理制度要求仓库保管员要认真负责，秉公办事，严格执行管理制度。

公司在存货管理中，对在库存货实行分仓管理，并根据存货状况，对残、次、冷、背的存货单独标识和管理。公司存货均设置专人管理，对涉及存货业务的相关不相容岗位进行了职责分离；存货收发业务中，严格执行授权审批制度；公司定期或不定期组织存货盘点工作，确保账实相符，异常问题得到及时处理和调整。会计核算方面，公司使用财务软件对存货进行会计核算和辅助管理，记录存货的进、销、存，对存货进行明细核算和总账核算。基于前述存货管理、会计核算的可靠计量基础，公司对于期末存货计价定期复核并计提相应的存货跌价准备。

（二）公司存货水平是否与业务规模、营业成本相匹配情况

单位：元

项目	2018 年度主营业务收入	2018 年度主营业务成本	2018 年末存货账面价值
网络优化覆盖设备及系统集成及技术服务	21,038.87	18,984.24	11,388.63
行业应用及军工产品	1,868.84	1,533.36	5,907.92
红木玉石	1,769.29	1,184.61	11,887.40
合计	24,677.00	21,702.21	29,183.95

1. 网络优化覆盖设备及系统集成及技术服务存货匹配性分析

（1）存货情况

①网络优化覆盖设备

对于标准化网络优化覆盖设备即一级集采产品，通信运营商的产品采购实施集中采购模式，通信运营商总部负责采购招标，选择入围的产品供应商和中标产品类型、数量、价格，公司产品销售的谈判对象为通信运营商总部，销售对象和结算对象为通信运营商省、市级公司。对于非标准化及新上市的移动通信网络优化覆盖设备，由于其未纳入通信运营商集中采购的范围，因此仍然由通信运营商省、市级公司负责招标采购，此类产品公司的谈判对象、销售对象和结算对象为通信运营商省市级公司。

公司保持一定的原材料及不同制式的自制半成品等生产材料库存量，用以满

足快速变化的市场需求的情况下，根据运营商投资计划等市场因素确定采购和生产计划。公司计划部根据客户订单、项目具体情况、时间进度要求，制订采购和生产计划、组织采购和生产。产品经运营商验收确认收入后，各月公司通过财务软件系统自动结转与销售产品相对应的材料成本及制造费用，确保结转成本的物料类别、数量、金额的准确性。期末库存主要系根据客户订单备货，不会对未来生产运营造成压力。

②系统集成及技术服务

系统集成及技术服务业务由通信运营商负责招标。系统集成业务的具体实施主要包括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。网络综合代维服务业务主要包括但不限于基站设备、线路、室分、WLAN 等综合代维，代维服务主要针对网络故障、网络优化等方面进行日常代维工作，对于网络存在的问题提出相应解决方案，保证服务内容中的各项设备正常运行，提升运营商的网络指标，销售目的明确。

公司根据中标入围情况开展系统集成及技术服务项目，完成项目选址、勘测、方案设计后，公司安排入围项目的具体施工建设，并最终实现运营商的验收结算。因此公司该存货主要系尚未验收结算的工程项目成本。公司各月通过财务软件系统按照项目验收情况及工程施工合同的相关结算条款结转项目成本，同时根据该项目的材料领用情况结转相应的材料成本，以确保结转成本的准确性。期末存货均有与之对应的客户订单，不会对未来生产运营造成压力。

综合以上情况，公司存货水平与业务规模、营业成本相匹配，不会对未来生产运营造成压力。

（2）存货跌价风险及应对措施

由于通信业务存货均系根据运营商招标及订单需求备货，存货跌价风险主要是运营商不予验收结算的风险，及公司为保持合理库存而储备的电子器件等由于通信行业技术更迭，使得其在技术及客户需求方面存在不能完全满足要求而产生减值的风险。为规避上述风险，公司主要采取如下控制措施：

①执行项目动态管理，公司项目管理部定期统计项目状态，确保已竣工项目及时取得运营商验收。商务部负责实时监控项目结算进度，及时与客户沟通，收集客户动态信息，降低不予结算风险。

②受运营商投资周期性、招标额度等情况的影响，公司根据中标情况备货，同时公司为避免库存积压，与部分供应商签订战略合作协议，缩短备货周期。

③加强内控流程管理，提升公司存货管控水平。

公司网络优化覆盖设备及系统集成及技术服务业务的客户主要为通信运营商，该类单位资金雄厚、信誉良好，因此客户不予验收结算的情况发生较少。

2. 军工产品

（1）存货情况

公司主要采取参与军队招标邀标谈判的采购模式，由市场部组织安排项目部参与信息化系统集成、信息化设备采购的招标。中标后签订合同并安排采购和生产。产品经客户验收确认收入后，各月公司通过财务软件系统结转与销售产品相对应的材料成本及制造费用，以确保结转成本的物料类别、数量、金额的准确性。

由于军工合同均系客户定制化需求，公司基本按照合同指定材料采购，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而准备的存货，各期末存货均有明确的合同订单对应，因此不会对未来生产运营造成压力。

综合以上情况，公司军工业务存货水平与业务规模、营业成本相匹配，不会对未来生产运营造成压力。

（2）存货跌价风险及应对措施

由于军工业务存货均系根据客户合同需求备货，导致存货跌价的风险主要是客户不予验收结算的风险。为规避上述风险，公司主要采取如下控制措施：

①加强内控流程管理，提升公司研发、采购、生产、存货管控水平，确保产品质量满足客户要求。

②执行项目动态管理，公司项目管理部定期统计项目状态，确保已完工项目或交付产品及时取得客户验收。商务部负责实时监控项目结算进度，及时与客户沟通，收集客户动态信息，降低不予结算风险。

公司军工业务的客户大部分为军队及国有的军工企业，该类单位资金雄厚、信誉良好，目前尚未发生客户不予验收结算的情况。

3. 红木玉石

（1）红木家具

①存货情况

公司红木业务目前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，目前尚处于品牌建立阶段。公司的红木家具均摆放于专卖店内。家具直营店的特点是家具品类要全，以备客户不同的需求，才具备市场竞争力；另外由于红木家具从材质上区分也有不同的品种，不同的客户对材质的偏好又不同，因此直营店需摆放不同材质、不同品类、不同工艺的家具才能得到各类客户的认可，提高自有品牌的知名度，再逐步发展经销商模式及其他经营模式，逐步提升盈利水平。因此公司需购买多种品类、多种材质的红木家具用于专卖店的销售。公司的红木家具目前以零售为主，客户验收商品，商场开具销售单据后，公司确认收入的实现，并结转对应商品的成本，由于红木家具无同款，公司采用个别计价方法结转销售成本，结转的金额真实准确。

②存货跌价风险及应对措施

导致存货跌价的风险主要是存货市场价值下跌的风险。为规避上述风险，公司主要采取逐步通过网络等渠道推广自有品牌，关注行业发展动态，逐步采取不同营销模式扩大销售规模。

2018 年红木家具的原材料呈现出上涨的走势，这主要取决于原产国对原材料砍伐和出口交易的收紧，以及国内原有存量日渐消耗而又缺乏相应的补充。红木家具市场中品质优良的商品价格呈上涨趋势，而且随着原材料的不断稀缺，红木家具的价格还会逐步上涨。另一方面，在国家大背景下推动的传统文化复兴，激荡起了人们的传统文化情怀，越来越多的年轻消费者也开始对包含传统文化底蕴的红木家具情有独钟。公司的红木家具材质保真，采用传统的榫卯结构做工精良，且保存期较长，只要适当维护，品质不会有太大的变化，因此未来存货跌价的风险较低。

（2）翡翠玉石

①存货情况

公司将从上游采购的翡翠明料在瑞丽毛料城、佛山平洲玉器街、揭阳阳美玉都、四会玉器市场等国内大型翡翠交易集散地主要通过参与公盘拍卖等多种方式对外销售。近年来，一方面翡翠市场受到缅甸政府的严格控制，出口数量减少、质量下降；另一方面，翡翠原料本身就有限，通过投标的方式开盘，只有 20%

能流入市场制成成品，其他则继续在内部流通，即翡翠原料的销售较热。公司在适当的时机购买的翡翠明料，品质较高，存在一定的升值空间，且就目前的市场环境来看，翡翠原料的行情好与翡翠成品，市场空间较大。公司翡翠明料目前以零售为主，客户验收商品，公司开具销售发票给客户后，公司确认收入的实现，并结转对应商品的成本，由于翡翠明料均具有各自独特的特性，公司采用个别计价方法结转销售成本，结转的金额真实准确。

②存货跌价风险及应对措施

导致存货跌价的风险主要是存货市场价值下跌的风险。为规避上述风险，公司主要采取通过公盘等方式扩大销售规模，提高存货周转率。

2018 年以来，翡翠玉石价格呈现稳中有升的趋势，高档、精品翡翠幅度较为明显。翡翠玉石价格的变化受诸多市场因素影响，主要的还是翡翠资源稀缺紧张，而翡翠玉石文化的认可度越来越高，以及很多投资者转向利润空间较高的翡翠市场，导致市场供不应求。公司的翡翠明料成色较高，因此未来存货跌价的风险较低。

一方面，由于公司持有的红木家具及翡翠明料品质较高，且未来市场前景较好等原因，该类存货跌价的风险较低；另一方面，2018 年末公司资产负债率仅为 28.84%；截止 2019 年 6 月 30 日，公司货币资金余额约 8000 万元，账面现金较为充裕，因此公司子公司账面的存货对公司未来的生产经营不会造成压力。

奥维通信股份有限公司

董事会

二〇一九年七月四日