

**中信证券股份有限公司**  
**关于对深圳震有科技股份有限公司**  
**2021 年年度报告的事后审核问询函的核查意见**

上海证券交易所：

根据贵所《关于深圳震有科技股份有限公司 2021 年年度报告的事后审核问询函》（上证科创公函【2022】0087 号，以下简称问询函）的要求，中信证券股份有限公司（以下简称“中信证券”或“保荐机构”）作为深圳震有科技股份有限公司（以下简称“震有科技”或“公司”）首次公开发行股票并在科创板上市的保荐机构，对于问询函中相关事项进行了专项核查。现将有关事项报告如下：

**问题 1：关于年度经营业绩。**年报显示，2021 年公司实现营业收入 46,429.46 万元，较上年同期下降 7.12%；扣非归母净利润为-11,435.75 万元，较上年同期下降 441.48%。2022 年一季报显示，一季度公司实现营业收入 6,524.73 万元，较上年同期增长 120.25%，扣非归母净利润为-3,783.04 万元，亏损幅度较去年同期持续扩大。公司主营业务为核心网络系统、集中式局端系统、指挥调度系统和技术与维保服务等，并同时在国内、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，是否存在新增客户及客户变动情况；（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，并说明近三年前五名供应商的变动情况及其原因；（4）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，补充说明公司业绩大幅下滑的原因及合理性，以及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。

**【回复】**

**一、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

主营业务分产品及分地区 2021 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	288,243,656.17	118,873,584.82	58.76	-18.68	-29.61	增加 6.41 个百分点
集中式局端系统	53,300,650.27	43,604,797.04	18.19	-6.58	20.90	减少 18.59 个百分点
核心网络系统	21,761,867.93	5,215,109.70	76.04	-54.12	-54.91	增加 0.42 个百分点
技术与维保服务	47,140,146.88	25,765,060.56	45.34	23.88	38.36	减少 5.72 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	312,859,163.92	129,980,262.78	58.45	-20.18	-25.39	增加 2.91 个百分点
境外	97,587,157.33	63,478,289.34	34.95	-7.12	4.20	减少 7.07 个百分点

指挥调度系统 2021 年实现收入 28,824.37 万元，集中式局端系统实现收入 5,330.07 万，核心网络系统实现收入 2,176.19 万元，收入有所下降主要系公司主要业务需要项目施工或安装，完成交付需要进行验收，由于新冠疫情持续原因，2021 年国内外业务开拓、实施及项目交付均受到较大限制。技术与维保服务 2021 年实现收入 4,714.01 万元，较上年同期增长 23.88%，主要系以前年度交付项目质保结束以后逐渐进入维保阶段，相应技术与维保收益增加所致。2021 年指挥调度系统实现毛利率 58.76%，较上年同期增长 6.41 个百分点，主要系本期实施项目中毛利率相对较高的软件产品占比较高所致；2021 年集中式局端系统实现毛利率 18.19%，较上年同期下降 18.59 个百分点，主要系本期开拓日本 5G 新客户，前期开发成本较高，毛利率为负，拉低了集中式局端系统整体毛利率；2021 年技术与维保服务毛利率为 45.34%，较上年同期下降 5.72 个百分点，主要系本期日本市场维保业务收入一方面受日元汇率下跌影响收入下降，一方面受新冠疫情影响，运维成本增加所致。

2021年境内实现收入31,285.92万元，境外实现收入9,758.72万元，较2020年度均有下降，主要因为境内外宏观环境影响，新冠疫情持续导致业务开拓及交付受限。2021年境外业务实现毛利率下降7.07%，主要系本期开拓新客户成本较高及本期日本市场部分运维毛利率下降所致。

2022年一季度营业收入较2021年同期增长120.25%，2022年一季度扣非归母净利润为-3,783.04万元，较2021年同期亏损额增加18.89%，主要系公司2022年一季度研发及销售人员较上年同期增加，导致2022年第一季度人员相关费用增加，而公司营业收入主要集中在下半年，导致一季度亏损额较大。

公司已在公司2021年度报告“五、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、分销售模式情况”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，是否存在新增客户及客户变动情况**

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	甘肃光讯信息科技有限公司	4,905.31	材料销售（兰州新区向西开放新枢纽多式联运物流信息服务平台项目相关材料）	10.57
2	Philippine Long Distance Telephone Company	2,552.33	集中式局端系统、技术与维保服务	5.50
3	UTStarcom	2,033.57	集中式局端系统、技术与维保服务	4.38
4	浙江省公众信息产业有限公司	1,860.45	指挥调度系统	4.01
5	SoftBank Corp.	1,674.31	技术与维保服务	3.61
	<b>合计</b>	<b>13,025.97</b>		<b>28.06</b>

UTStarcom（包含UTStarcom,Inc.及其印度子公司UTStarcom India Telecom Pvt Ltd，下同）、Philippine Long Distance Telephone Company、SoftBank Corp.均为公司老客户，持续与公司发生业务往来。甘肃光讯信息科技有限公司及浙江省公众信息产业有限公司系公司2021年新拓展客户，甘肃光讯信息科技有限公司系公司2021年承接兰州新区向西开放新枢纽多式联运物流信息服务平台项目新

增客户，浙江省公众信息产业有限公司系公司 2021 年承接杭州市萧山区应急指挥中心建设项目新增客户。由于公司客户主要系项目制，公司主要客户随各期具体合作项目交易额有所波动，且随着公司业务开拓新增部分客户，符合公司业务情况。

**(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，并说明近三年前五名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：

单位：万元

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	深圳雷曼光电科技股份有限公司	4,336.28	集成配套产品	15.89
2	深圳市世纪通供应链股份有限公司	2,604.31	报关服务、物料采购	9.54
3	惠州 TCL 通讯电子有限公司	1,856.52	集成配套产品	6.80
4	Ponte Tech Group Ltd	1,558.36	集成配套产品	5.71
5	名匠智汇建设发展有限公司	682.94	集成配套产品	2.50
合计		<b>11,038.42</b>		<b>40.44</b>

2、2019-2021 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	2021 年采购额	2020 年采购额	2019 年采购额	变动原因
深圳雷曼光电科技股份有限公司	4,336.28	-	-	2021 年新增的供应商，主要原因为甘肃光讯信息科技有限公司兰州新区向西开放新枢纽多式联运物流信息服务平台项目采购物流系统相关材料
西藏砺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	8.17	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	2,604.31	1,474.15	1,449.05	长期合作供应商，公司主要向其采购芯片等原材料及报关服务
惠州 TCL 通讯电子有限公司	1,856.52	163.66	0.18	长期合作供应商，2021 年采购额较大，主要系为 PLDT 项目采购一批话机
Ponte Tech Group Ltd	1,558.36	-	-	2021 年新增供应商，主要为日本时钟项目采购集成配套产品和开发服务
名匠智汇建设发展有限公司	682.94	-	-	2021 年新增供应商，主要为广州市白云区鹤龙街鹤边村智慧环卫建设物资采购项目采购
GES JP LTD	658.52	899.46	698.95	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
<b>小 计</b>	<b>11,705.10</b>	<b>10,018.76</b>	<b>7,576.28</b>	

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，补充说明公司业绩大幅下滑的原因及合理性，以及公司与行业整体业绩变化是否一致，如不一致，请说明原因**

2021 年震有科技公司实现营业收入 46,429.46 万元，较上年同期下降 7.12%；扣非归母净利润为-11,435.75 万元，较上年同期下降 441.48%，且出现亏损。公司业绩下滑，原因主要系：

1、营业收入下降

2021 年度公司营业收入较 2020 年下降 7.12%，主要原因系公司主要业务需要施工、调试，完成后需要验收，因此总体项目交付需要一定的周期，上年结存

在手订单对本年销售具有一定影响。由于 2020 年新冠疫情爆发的原因，国内外业务开拓、实施均受到较大限制，导致 2020 年底结存在手订单金额较少仅为 1.35 亿元。而后续公司加强研发及市场开拓力度后取得的订单增加，但由于项目实施需要一定的周期，新增订单并未完全在 2021 年度释放为营业收入。其中，公司 2021 年底结存在手订单金额 2.37 亿元，比 2020 年末大幅上升；截至本核查意见出具日，公司在手订单金额为 4.31 亿元，在手订单进一步大幅增加。

2、不断加强研发及市场开拓力度，相关费用增长

详见本核查意见“问题 2”之说明。

3、行业因素

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	2021 年度	2020 年度	比上年同期增减(%)
中兴通讯	营业收入	11,452,160.00	10,145,067.00	12.88
	净利润	703,589.00	472,169.20	49.01
烽火通信	营业收入	2,631,498.03	2,107,443.73	24.87
	净利润	35,563.31	14,286.53	148.93
瑞斯康达	营业收入	185,317.75	195,214.32	-5.07
	净利润	-81,119.92	13,598.58	-696.53
辰安科技	营业收入	153,932.91	164,998.04	-6.71
	净利润	-13,171.34	12,051.18	-209.29
上海瀚讯	营业收入	72,924.70	64,086.41	13.79
	净利润	23,503.91	16,709.27	40.66
震有科技	营业收入	46,429.46	49,989.12	-7.12
	净利润	-10,628.78	4,370.36	-343.20

震有科技同行业可比公司中，中兴通讯、烽火通信业务主要以公网业务为主，因此受国内近年 5G 等招标影响，业务保持了增长。而公司公网业务主要以海外业务为主，近几年受新冠疫情及中美贸易战、中印关系等影响，公司海外运营商业推广受阻，因此，震有科技公司目前公网通信业务收入占比较小，专网业务收入占比较大，故公司与中兴通讯、烽火通信可比性不强。辰安科技主要从事专

网业务，其业绩变动情况与震有科技一致；上海瀚讯主要从事专网业务，但其产品主要用于军工，需求较稳定，2021 年业绩呈现一定增长趋势；瑞斯康达除公网业务外，也存在一定的专网业务，2021 年业绩变动情况与震有科技一致。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。

## 二、保荐机构核查

针对上述事项，保荐机构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；

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；

4、访谈公司管理层，了解公司业绩变化情况与背景；检查公司在手订单情况；获取公司花名册、工资发放清单、费用明细等，分析公司费用增长合理性；查询同行业可比公司 2021 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；

2、公司已补充披露前五名客户名称、销售金额、业务类型等信息，由于公司客户主要系项目制，公司主要客户随各期具体合作项目交易额有所波动，且随着公司业务开拓新增部分客户，符合公司业务情况；

3、公司已补充披露前五名供应商名称、采购金额、采购内容等信息，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；

4、公司业绩下滑主要系 2020 年订单减少导致 2021 年营业收入下降，2021 年公司加强研发及市场开拓力度相关费用增加，同时取得的订单增加，但由于项目实施需要一定的周期，新增订单并未完全在 2021 年度释放为营业收入，导致公司 2021 年营业收入下降，费用上升，业绩下滑；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。

问题 2: 关于期间费用。年报显示, 公司 2021 年营业收入同比下降 7.12%, 销售费用为 9,012.07 万元, 同比增长 78.78%; 管理费用为 7,367.38 万元, 同比增长 54.93%; 研发费用为 12,239.30 万元, 同比增长 79.23%; 其中职工薪酬为 8,804.59 万元, 同比增长 82.43%。同时, 公司本期财务费用为 1,766.37 万元, 其中利息收入为 289.94 万元, 公司年末货币资金 2.80 亿元。请公司: (1) 结合三费具体项目的金额及变动情况, 说明三费较上年大幅增长、增幅远大于营业收入的原因及合理性; (2) 结合费用结构, 说明与同行业可比公司在销售费用率、管理费用率、研发费用率上的差异情况及原因; (3) 结合研发人员和销售人员数量、平均薪酬变动, 说明新增研发人员进入公司后的研发内容及成果, 补充职工薪酬大幅增长的原因及合理性; (4) 请公司说明货币资金与利息收入的匹配情况。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。

## 【回复】

### 一、公司回复

(一) 结合三费具体项目的金额及变动情况, 说明三费较上年大幅增长、增幅远大于营业收入的原因及合理性

公司销售费用、管理费用、研发费用的变动情况如下:

单位: 万元

费用类型	项目	2021 年度	2020 年度	变动额	变动率
销售费用	职工薪酬	4,946.45	2,725.43	2,221.02	81.49%
	办公、差旅、业务招待及其他推广费	3,464.38	1,815.16	1,649.21	90.86%
	售后质保费	369.44	312.39	57.05	18.26%
	租赁、折旧摊销费	231.80	187.91	43.90	23.36%
	小计	<b>9,012.07</b>	<b>5,040.89</b>	<b>3,971.18</b>	<b>78.78%</b>
管理费用	职工薪酬	3,466.04	2,013.89	1,452.15	72.11%
	租赁、折旧摊销费	1,727.63	1,327.39	400.24	30.15%
	办公、差旅、业务招待等	1,045.12	622.36	422.76	67.93%
	服务费	871.51	791.72	79.79	10.08%
	股份支付	257.07		257.07	100.00%
	小计	<b>7,367.38</b>	<b>4,755.37</b>	<b>2,612.01</b>	<b>54.93%</b>

研发费用	职工薪酬	8,804.59	4,826.19	3,978.40	82.43%
	租赁、折旧摊销费	1,168.87	692.65	476.22	68.75%
	办公、差旅、业务招待等	1,320.31	784.14	536.18	68.38%
	材料耗用及设计费	945.53	525.86	419.68	79.81%
	小计	<b>12,239.30</b>	<b>6,828.83</b>	<b>5,410.48</b>	<b>79.23%</b>

### 1、职工薪酬增长

单位：万元

项目	2021年	2020年	变动额	变动率
工资奖金	17,579.27	11,308.48	6,270.79	55.45%
福利费	521.43	322.21	199.22	61.83%
社保及公积金	1,814.73	517.99	1,296.73	250.34%
辞退福利	417.36	37.05	380.31	1026.53%
小计	20,332.78	12,185.73	8,147.05	66.86%

职工薪酬增长的主要原因：

#### (1) 员工数量增加

2021年公司年末员工数量变动情况：

单位：人

项目	2021.12.31	2020.12.31	变动情况
销售人员	326	223	103
研发人员	530	334	196
管理运营人员 (包含生产、行政及财务人员)	153	109	44
小计	1,009	666	343

公司近年来为应对新冠疫情以及中美贸易战、中印关系恶化带来的市场竞争和业务拓展压力，加大市场开拓力度与研发力度，提高技术储备，新引进了较多研发、销售人才，加大了人才储备。2021年公司净增加员工343人，其中母公司及原有子公司新增员工280人，对应增加职工薪酬2,890万元；本期新增子公司从而新增员工63人，发生职工薪酬510余万元。另外，由于2020年陆续新增的员工134人在2021年度发放全年薪酬，该部分人员2021年职工薪酬较2020年增长1,550万元。

#### (2) 人均薪酬上升

在员工数量大幅增长的同时，人均薪酬受下列因素影响也有所增长。

#### 1) 调薪及调整公积金缴纳基数

为保持薪资竞争力，公司根据深圳等地市场薪酬水平以及员工自身成长情况，动态调整员工薪资水平。2021年度，公司平均调薪比例为14.73%，2020年以前入职人员因调薪增加职工薪酬金额约1,425.00万元。此外，因员工住房公积金缴纳基数上调及人员增长导致2021年住房公积金增长约200.00万元。

#### 2) 社保优惠政策到期

2020年公司因新冠疫情政策性减免2-12月养老、失业及工伤保险，2-6月减免医疗保险，2021年上述社保优惠政策到期及本期人员增长，导致社保费用总体增长约1,000万元。

#### 3) 辞退福利增长

2021年辞退福利增长380万元，主要系2021年由于业务调整或个别考评不合格等原因劝退员工较2020年增加，导致辞退福利增长。

### 2、其他费用增长

(1) 销售费用办公、差旅、业务招待及其他推广费增长，主要系由于人员增长、业务拓展加大所致，另外，本期公司新开拓孟加拉及中东地区市场、移动联通等国内运营商市场等，相应差旅费、业务招待费、市场拓展费等相应上升。

(2) 管理费用增长主要系本期人员增加、本期新增办事处导致、房租及相关支出增长及确认股份支付所致。

(3) 研发费用增长，主要系本期人员增长，研发项目及投入增加，相应材料耗用、测试费、设计费及相关差旅、办公费用、房租费增长。

综上，公司销售费用、管理费用、研发费用增长大于营业收入增长幅度，主要系公司为提高市场竞争力，不断加大研发力度，扩大业务布局、扩充人员，相应职工薪酬及其他运营费用大幅增长所致；但市场推广与研发投入对应效益往往有所滞后，导致费用与营业收入未能同步增长，但2022年第一季度营业收入已较上年同期已增长120.25%。

### (二) 结合费用结构，说明与同行业可比公司在销售费用率、管理费用率、研发费用率上的差异情况及原因

2021年度，公司销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业可比公司对

比情况如下：

单位：%

项目	中兴通讯	烽火通信	瑞斯康达	辰安科技	上海瀚讯	平均数	震有科技
销售费用率	<b>7.63</b>	<b>5.39</b>	<b>15.25</b>	<b>13.99</b>	<b>6.62</b>	<b>9.77</b>	<b>19.41</b>
其中：职工薪酬率	4.26	2.41	6.88	8.83	3.78	5.23	10.65
其他费用率	3.37	2.98	8.37	5.16	2.85	4.54	8.76
管理费用率	<b>4.75</b>	<b>1.12</b>	<b>7.24</b>	<b>13.45</b>	<b>9.29</b>	<b>7.17</b>	<b>15.87</b>
其中：职工薪酬率	2.02	0.59	4.21	7.03	5.27	3.82	7.47
其他费用率	2.73	0.53	3.03	6.42	4.02	3.35	8.40
研发费用率	<b>16.42</b>	<b>13.15</b>	<b>14.63</b>	<b>7.93</b>	<b>20.55</b>	<b>14.54</b>	<b>26.36</b>
其中：职工薪酬率	11.44	8.19	11.43	5.12	5.63	8.36	18.96
其他费用率	4.98	4.96	3.20	2.81	14.92	6.17	7.40

公司所处行业属于通信行业，行业内公司研发投入占比均较高，三项费用中职工薪酬占比较高，公司总体费用结构与同行业不存在重大差异。震有科技公司销售费用率、管理费用率、研发费用率高于同行业平均水平，主要系公司2021年为开拓市场、加大新产品开发等新增人员较多，且市场推广与研发的效益显现往往有所滞后，营业收入未能同步增长，导致公司费用率较高。同行业可比公司中，中兴通讯、烽火通信等为行业龙头企业，其他同行业公司也上市时间较长，业务稳定，收入规模较大，费用率相对较低且较稳定。综上，公司三项费用率较高主要与公司所处的发展阶段有关，公司三项费用率与同行业可比公司不存在重大差异。

（三）结合研发人员和销售人员数量、平均薪酬变动，说明新增研发人员进入公司后的研发内容及成果，补充职工薪酬大幅增长的原因及合理性

1、公司研发人员、销售人员数量及平均薪酬变动情况

单位：人、万元

项目	销售人员		研发人员	
	平均人数	人均薪酬	平均人数	人均薪酬
2021年度	275	18.02	432	28.05

2020 年度	163	16.77	298	24.32
---------	-----	-------	-----	-------

注：研发人员的薪酬包含计入成本的基于特定销售项目以及计入资产的研发资本化项目的研发活动支出

2021 年公司销售人员、研发人员人数较 2020 年均有所增长，人员增长主要系公司大力拓展国内业务公网及专网市场，加大 5G 核心网、新一代智慧应急等研发投入，相应扩充销售及研发人员，具体新增研发人员参与公司研发内容及成果详见本核查意见“问题 2（三）3”之说明。同时，2021 年销售及研发人员人均薪酬受薪资调整及社保优惠政策到期影响也有所增长，人均薪酬未见异常。人员及人均薪酬增长导致 2021 年职工薪酬的大幅增长。

## 2、研发人员人均薪酬与同行业可比公司比较

公司简称	人均薪酬(万元/年)
中兴通讯	40.21
烽火通信	29.84
瑞斯康达	26.17
辰安科技	13.33
上海瀚讯	16.86
震有科技	20.38

注：人均薪酬=研发费用中薪酬/期初期末平均研发人员数量

与同行业可比公司比较，公司研发人员人均薪酬处于行业中间水平。

## 3、新增研发人员的主要研发内容及成果

单位：人

序号	项目名称	参与人数	其中 2021 年新增研发人员参与人数	截至 2021 年末研发阶段
1	5GVoNR/IMS 研发项目	73	4	开发阶段
2	5G 核心网边缘计算技术研发	24	2	测试阶段
3	5G 核心网二期研发项目	27	10	商用阶段
4	5G 核心网功能增强 NEF 网络开放技术研发	90	30	测试阶段
5	5G 核心网功能增强 PCF 策略控制技术	73	21	测试阶段
6	5G-前传-CWDM 系统研发	21	1	商用阶段
7	5G 消息研发项目	57	13	商用阶段
8	DCIOLS 光传输系统研发	166	91	测试阶段

9	GTN6800 接入型 OTN 产品的研发	28	3	商用阶段
10	NG-PON2 光接入产品研发	44	13	开发阶段
11	NuMaxGIOT 物联感知平台	70	27	开发阶段
12	OpenUPF 研发项目	14	2	商用阶段
13	安全生产监管产品研发	58	13	商用阶段
14	大时延高丢包环境下的核心网设备研发	51	8	商用阶段
15	大数据管理与数据分析平台	24	2	开发阶段
16	国产化 IPPBX 研发项目	28	3	开发阶段
17	基于网络切片的业务隔离技术研发	26	4	测试阶段
18	视频服务平台	23	5	商用阶段
19	数据治理系统技术研发	80	37	商用阶段
20	通信融合能力服务中台	75	30	商用阶段
21	统一配置管理软件	73	26	测试阶段
22	统一通信服务系统开发项目	71	45	开发阶段
23	危化风险管理系统	27	10	开发阶段
24	卫星领域 5G 应用技术研发	124	30	开发阶段
25	星地协同组网技术研究	132	26	开发阶段
26	指挥调度系统国产化	77	32	商用阶段
27	智能安全单兵产品研发	26	2	商用阶段
28	智能安全数据终端研发	6	4	商用阶段
29	智能边缘网关设备研发	48	13	商用阶段

#### (四) 请公司说明货币资金与利息收入的匹配情况

公司货币资金与利息收入匹配情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年	2020 年
货币资金月平均余额	18,897.49	27,818.09
利息收入	285.94	305.59
占比	1.51%	1.10%

公司 2021 年存款利率较高，一方面 2020 年 7 月公司收到募集资金，银行存款余额较大，但尚未办理协定存款账户等业务，利率较低，另一方面公司 2021 年协定存款账户较多且 2021 年华兴银行定期存款利率较高所致，货币资金与利息

收入较匹配。公司期末货币资金余额为 2.80 亿元、交易性金融资产 0.81 亿元，为了提高效益，公司将部分闲置资金用来购买理财，理财收益计入投资收益科目，2021 年度理财收益金额为 720.79 万元。

## 二、保荐机构核查

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1、对销售费用、管理费用、研发费用的构成及金额执行分析性复核程序，对变动异常的项目询问变动的的原因，分析波动是否合理；

2、获取公司员工花名册，与工资发放清单进行比较；获取 2021 年新员工名单，获取 2021 年部分新入职员工简历，检查是否存在原在关联方入职后转入公司的情况；抽取部分人员进行访谈，了解新员工的岗位职责、入职前的单位、工资与履历是否匹配，检查工资发放记录、个税及社保缴纳记录等，核查职工薪酬发生的真实性；

3、获取同行业可比公司销售费用率、管理费用率、研发费用率，与公司相应数据进行比较，分析是否存在重大差异及差异原因；

4、结合员工人数变动、人均薪酬变动情况，分析职工薪酬变动的合理性；按人员统计 2021 年工资明细并与 2020 年进行对比，对变动异常的人员进行分析，抽查调薪通知；查询同行业可比公司研发人员人均薪酬情况，与公司进行比较；获取研发台账，检查新增研发人员研发项目情况，抽取部分新增研发人员进行访谈；

5、获取公司各月货币资金明细及利息收入明细，分析货币资金与利息收入是否匹配。

经核查，保荐机构认为：

1、销售费用、管理费用、研发费用增长幅度远高于营业收入的变动原因主要系公司不断加大市场开拓力度与研发力度，扩充人员，相应职工薪酬及其他费用大幅增长所致，变动原因合理；

2、公司销售费用率、管理费用率、研发费用率高于同行业可比公司与公司所处的发展阶段有关，公司三项费用率与同行业可比公司不存在重大差异；

3、公司研发人员、销售人员数量均大幅增长，人均薪酬变动合理，新增研发人员研发内容及成果围绕公司主营业务，公司职工薪酬增长原因合理，符合公

司业务情况；

4、公司货币资金与利息收入匹配。

**问题 3：关于经营活动现金流。关于经营活动现金流关于经营活动现金流。**年报显示，2021 年公司经营活动产生的现金流量净额为-23,013.03 万元。公司 2020 年、2019 年经营活动产生的现金流分别为-8,671.36 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：（1）说明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；（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、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。

### 【回复】

#### 一、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	2021 年	2020 年	2019 年
销售商品、提供劳务收到的现金	39,234.49	32,202.88	33,404.72
收到的税费返还	1,556.98	994.24	1,965.77
收到其他与经营活动有关的现金	1,089.25	1,371.35	725.87
经营活动现金流入小计	41,880.72	34,568.47	36,096.36
购买商品、接受劳务支付的现金	33,149.36	21,560.41	20,592.01
支付给职工以及为职工支付的现金	17,140.31	12,004.21	10,226.25
支付的各项税费	4,015.58	3,091.51	3,860.08
支付其他与经营活动有关的现金	10,588.51	6,583.70	7,334.88
经营活动现金流出小计	64,893.75	43,239.83	42,013.21
经营活动产生的现金流量净额	-23,013.03	-8,671.36	-5,916.85

由上表构成分析，2019-2021 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。

### 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 78.73%、64.42%和 84.50%，回款比例总体较低，主要系公司今年处于规模扩张、业务增长的阶段，同时受公司所处行业特点，导致客户回款较慢，详见本核查意见“问题 4（一）”之说明。其中主要客户 UTStarcom 的终端客户印度国有电信公司(BSNL)2021 年重组复兴计划开展逐步恢复回款，公司 2021 年收回货款 4,753.01 万元；详见本核查意见“问题 4（一）”之说明。

### 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 109.27%、90.66%和 137.67%，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。2021 年芯片全球供应短缺，价格上涨且到货期延长，供应商议价能力强，期末预付款项较大，导致 2021 年购买商品、接受劳务支付的现金大幅增加，2021 年经营活动产生的现金流量净额负数金额继续扩大。

### 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 24.34%、27.76%和 26.41%，支付其他与经营活动有关的现金分别为 17.46%、15.23%和 16.32%，三年比例较稳定，但绝对值呈现逐年增长趋势，2021 年增长幅度尤其大，主要系 2021 年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。

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

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。

（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、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、公司现有货币资金及现金流情况

单位：万元

项目	2021年度
货币资金	28,006.04

期末现金及现金等价物余额	27,247.76
经营活动产生的现金流量净额	-23,013.03
投资活动产生的现金流量净额	9,452.28
筹资活动产生的现金流量净额	7,590.81
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-365.23
现金及现金等价物净增加额	-6,335.17

截止 2021 年 12 月 31 日，公司货币资金余额为 28,006.04 万元，扣除不符合现金及现金等价物标准的货币资金 758.28 万元后，现金及现金等价物余额为 27,247.76 万元。2021 年度，公司经营活动产生的现金流量净额为-23,013.03 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 9,452.28 万元，主要包括本年理财活动现金净流入 18,401.27 万元、支付部分收购杭州晨晓科技股份有限公司 15%股权转让款 1,500.00 万元、取得子公司北京和捷讯科技有限公司和深圳市震有智联科技有限公司支付的现金净额 514.11 万元以及本年支付购建固定资产、无形资产和其他长期资产 6,929.88 万元；筹资活动产生的现金流量净额为 7,590.81 万元，主要系取得借款收到的现金 23,270.00 万元、收到子公司山东齐鲁数通科技有限公司和成都震有国采科技有限公司少数股东投入资金合计 1,640.00 万元、支付分红款 1,355.27 万元、支付长期租赁款 1,178.39 万元及本年偿还债务支付的现金 14,600.00 万元。

## 2、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，详见本核查意见“问题 4（一）”之说明，导致公司经营活动现金流为负；同时，公司历史上未发生过重大的信用风险，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。

## 3、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 2021 年末，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、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	2021.12.31
-----	------------

货币资金余额	28,006.04
其他货币资金	758.28
未受限货币资金余额	27,247.76
期末短期借款余额	13,689.78
下一季度到期需偿还的借款	-
下一季度需付的人工工资、费用、成本等[注]	10,837.77
剩余资金	16,409.99

注：系按照 2022 年一季度发生的营业成本、销售费用、管理费用、研发费用  
公司预留的日常营运资金较为充足，能满足日常经营资金需求。

#### 4、融资能力、债务情况和偿还安排

本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。本公司已从多家商业银行取得银行授信额度以满足营运资金需求和资本开支。截至 2021 年 12 月 31 日，公司从多家商业银行取得银行授信额度具体如下：

单位：万元

授信机构	截至年末 总授信额 度	截至年末已 使用	剩余可使用授信 额度
上海浦东发展银行股份有限公司深圳分行	10,000.00	197.75	9,802.25
中国银行股份有限公司深圳罗湖支行	5,000.00	4,425.34	574.66
中国农业银行股份有限公司深圳市分行	6,000.00	4,838.80	1,161.20
上海银行股份有限公司深圳分行	15,000.00	2,100.00	12,900.00
招商银行股份有限公司深圳分行	5,000.00	-	5,000.00
深圳市高新投小额贷款有限公司	3,000.00	3,000.00	-
合计	4,000.00	14,561.89	29,438.11

截至 2021 年 12 月 31 日，公司的主要债务情况及偿还计划安排如下：

单位：万元

借款机构	借款类型	借款本金	预计还款时间
中国银行股份有限公司深圳罗湖支行	保证借款	1,800.00	预计 2022 年第二季度还款 1,800 万元。
中国银行股份有限公司深圳罗湖支行	保证借款	2,000.00	预计 2022 年第三季度还款 2,000 万元。
中国农业银行股份有限公司深圳市分行	保证借款	990.00	预计 2022 年第二季度还款 990 万元。

中国农业银行股份有限公司深圳市分行	保证借款	3,780.00	预计 2022 年第三季度还款 3,780 万元。
上海银行股份有限公司深圳分行	保证借款	2,100.00	预计 2022 年第二季度还款 2,100 万元。
深圳市高新投小额贷款有限公司	保证及质押借款	3,000.00	预计 2022 年第二季度还款 3,000 万元
合 计		13,670.00	

公司 2021 年末资产负债率为 27.19%，资产负债率较低；公司可使用的银行授信额度达 29,438.11 万元，远大于公司借款金额，具有较强的融资能力及债务偿还能力。

#### 5、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

公司现有货币资金充足，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，且除募投项目的持续投入外，公司近期暂无其他资本性支出计划，公司从多家商业银行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、克服疫情督促回款等，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。

## 二、保荐机构核查

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、检查主要客户的销售合同，检查合同关于产品交付验收的具体条款，判断公司收入确认具体依据是否合理及近三年是否发生过变化；

3、获取公司 2022 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、公司收入确认的具体依据为客户签署确认的签收单或验收报告，近三年未发生变化；

3、公司现有货币资金充足，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，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，公司已采取或拟采取相关措施以改善现金流状况。

**问题 4：关于应收账款。**年报显示，2021 年公司应收账款期末账面价值为 58,413.34 万元，占营业收入的比例为 125.81%。公司 2020 年、2019 年的应收账款账面价值分别为 30,121.88 万元和 40,183.60 万元，占营业收入的比例分别为 108%和 95%。公司最近三年年末应收账款持续增长，占比持续上升，且与营业收入下滑的趋势不一致。按账龄划分，本期末公司账龄 1 年以上应收账款占比 58%，占比较高。请公司：（1）说明营业收入下降的情况下，应收账款持续较大幅增加的原因；（2）说明合并口径下，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）说明账龄 1 年以上的应收账款形成及占比较高的原因、主要对手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。

## 【回复】

### 一、公司回复

#### (一) 营业收入下降的情况下，应收账款持续较大幅增加的原因

2019-2021 年公司应收账款与营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
应收账款账面价值	58,413.34	53,180.55	40,183.60
营业收入	46,429.46	49,989.12	42,427.23
应收账款占营业收入比例	125.81%	106.38%	94.71%

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 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，由于 BSNL2021 年重组复兴计划开展逐步恢复回款，2021 年回款金额为 4,753.01 万元，但由于前期应收账款余额较大，2021 年末对 UTStarcom 应收账款余额为 11,787.94 万元，应收账款余额远大于本期对其确认的营业收入金额 2,033.57 万元；（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，相应年末应收账款对全年营业收入占比偏高。且由于客户规模较大、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 年以来受国内多地新冠疫情集中爆发影响，抗疫经费投入较多，投资等其他财政经费相对紧张，回款速度放缓，导致 2021 年度应收账款占营业收入比例较上年进一步增长。

#### (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

合并口径下，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	2021年度营业收入	产品类型	账龄	坏账准备	期后回款
UTStarcom	11,787.94	2,033.57	核心网络系统、集中式局端系统、技术与维保服务	1年以内 1,898.58; 1-2年 1,972.34; 2-3年 2,861.14; 3-4年 5,030.26; 5年以上 25.62	3,691.26	1,695.91
中国电信集团卫星通信有限公司	5,614.94	183.64	核心网络系统、技术与维保服务	1年以内 194.66; 1-2年 3,830.93; 2-3年 1,589.36	869.63	
甘肃光讯信息科技有限公司	2,842.70	4,905.31	材料销售（兰州新区向西开放新枢纽多式联运物流信息服务平台项目相关材料）	1年以内	142.14	71.20
航天海鹰安全技术工程有限公司	2,210.85		指挥调度系统	1-2年	221.09	
肇庆市鼎湖区应急管理局	1,961.22	17.79	指挥调度系统	1年以内 20.00; 1-2年 1,941.22	195.12	
小计	24,417.65	7,140.31			5,119.24	1,767.11

(三) 账龄 1 年以上的应收账款形成及占比较高的原因、主要对手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与同行业比较情况如下：

2021年可比公司	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	25.52%	43.98%	35.91%	43.16%	42.65%	38.24%	58.01%
2020年可比公司	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，主要系所处行业特点，详见本核查意见“问题 4（一）”之说明，造成公司 1 年以上应收账款金额较大，同行业可比上市公司 1 年以上应收账款占比均较高。与同行业可比公司相比，公司 2020 年账龄 1 年以上应收账款占比略低于行业平均水平，但 2021 年比例上升，高于同行

业可比公司，一方面系同行业可比公司自身情况变化，如辰安科技、上海瀚讯等 2021 年回款情况较好，另一方面系震有科技客户 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 2021 年度对其确认收入较小所致。但上述公司资信情况较好，回款风险较小，且 UTStarcom 期后合计已回款 1,695.91 万元，中国电信集团卫星通信有限公司受前期集团内部架构调整等影响，回款速度放缓，目前正在履行内部付款审批流程，根据公司与其的沟通情况，预计最快 2022 年 6 月可以回款约 2,000 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	2021 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.	7,689.50	7,602.06	3,058.90	4,465.63	1,181.13	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	5,614.94	5,420.28	869.63	59.94		公司经营正常，信用风险未发生明显变化	否
UTStarcom India Telecom Pvt Ltd	4,098.44	2,287.31	632.36	287.37	514.78	公司经营正常，信用风险未发生明显变化	否
航天海鹰安全技术工程有限公司	2,210.85	2,210.85	221.09	3.30		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	1,941.22	195.12	500.00		公司经营正常，信用风险未发生明显变化	否
陕西航天技术应用研究院有限公司	1,733.30	1,286.15	150.97	759.85	5.85	公司经营正常，信用风险未发生明显变化	否
平安国际智慧城市科技股份有限公司	1,615.65	1,615.65	161.56	1,077.10		公司经营正常，信用风险未发生明显变化	否
中天项目管理有限公司	1,316.85	1,316.85	131.68			公司经营正常，信用风险未发生明显变	否

						化	
吐鲁番掌上城市科技信息有限公司	1,253.40	1,130.40	345.27			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	598.76			公司经营正常，信用风险未发生明显变化	否
<b>小计</b>	<b>28,691.68</b>	<b>26,008.30</b>	<b>6,365.34</b>	<b>7,153.19</b>	<b>1,701.76</b>		

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、2020 年末和 2021 年末，UTStarcom 的现金和现金等价物余额分别为 3,496.60 万美元、3,422.10 万美元和 5,379.70 万美元，资产负债率分别是 34.44%、34.81%和 36.88%，流动比率分别是 2.80、2.74 和 2.76，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。该公司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，详见本核查意见“问题 4（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、航天海鹰安全技术工程有限公司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、陕西航天技术应用研究院有限公司为国有企业、平安国际智慧城市科技股份有限公司为深圳市智慧市场监管平台建设项目-智能指挥中心总承包商、中天项目管理有限公司为拉林铁路护路联防配套设施建设项目承包商、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。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。

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。

## 二、保荐机构核查

针对上述事项，保荐机构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 2019 年-2021 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；

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；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 2021 年营业收入下降等因素影响，符合公司业务情况；

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 2020 年账龄 1 年以上应收账款占比低于行业平均水平，2021 年占比高于行业平均水平，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。

**问题 5：关于存货。年报显示，2021 年公司存货期末账面余额 26,391.06 万**

元，同比增长 36.70%。公司原材料主要是芯片，本期原材料账面余额 6,409.94 万元，同比增长 85.85%；库存商品主要包括成品板、集成配套产品，库存商品账面余额 16,81.55 万元，同比增长 31.15%。请公司补充披露：（1）原材料的主要构成、数量、采购时间、采购总价、平均采购单价，说明期末原材料账面余额大幅增长的原因及合理性，并结合原材料的库龄等因素说明原材料跌价准备计提是否充分；（2）结合公司四季度以来在手订单及执行情况、交付周期，说明库存商品的主要构成、存货跌价准备计提是否充分、期末账面余额大幅增长的原因及合理性、期后结转情况。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。

### 【回复】

#### 一、公司回复

（一）原材料的主要构成、数量、采购时间、采购总价、平均采购单价，说明期末原材料账面余额大幅增长的原因及合理性，并结合原材料的库龄等因素说明原材料跌价准备计提是否充分

##### 1、原材料的基本情况及其增长合理性

截止 2021 年末，公司原材料的主要构成情况如下表所示：

原材料类别	采购时间	数量（万件）	平均采购单价（元/件）	采购总价（万元）
芯片	2021 年	64.79	43.86	2,842.17
	2020 年	12.18	55.08	671.05
	2019 年	30.66	21.70	665.41
	2018 年及以前	17.72	19.94	353.39
	小 计	<b>125.36</b>	<b>36.15</b>	<b>4,532.02</b>
连接器	2021 年	16.19	7.34	118.92
	2020 年	3.45	6.00	20.69
	2019 年	8.42	3.80	32.01
	2018 年及以前	10.81	2.94	31.82
	小 计	<b>38.87</b>	<b>5.23</b>	<b>203.43</b>
被动件	2021 年	1,349.57	0.17	225.16
	2020 年	826.33	0.05	42.64
	2019 年	116.05	0.97	112.66

	2018年及以前	390.48	0.27	106.40
	<b>小计</b>	<b>2,682.42</b>	<b>0.18</b>	<b>486.86</b>
模块	2021年	1.91	36.70	70.07
	2020年	0.18	76.52	13.49
	2019年	0.05	105.92	5.30
	2018年及以前	0.28	53.08	14.69
	<b>小计</b>	<b>2.41</b>	<b>42.92</b>	<b>103.54</b>
其他配件	2021年	156.48	3.55	556.21
	2020年	152.80	1.17	178.84
	2019年	279.94	0.56	157.63
	2018年及以前	143.93	1.33	191.41
	<b>小计</b>	<b>733.15</b>	<b>1.48</b>	<b>1,084.09</b>
<b>合计</b>		<b>3,582.21</b>		<b>6,409.94</b>

注：由于原材料同一类别品类繁多，可达几十种甚至上百种，同品类也涉及不同的规格型号，价格差异较大，故公司主要类别的原材料单价和数量存在波动且各年变动情况可比性较低

由上表可以看出，公司期末原材料的构成主要系芯片，占比达 70.70%，期末芯片余额结存上升。期末原材料账面余额较 2020 年末增长 85.85%，主要系公司在手订单大幅增加，且自 2020 年下半年开始，全球芯片供应紧张，价格普遍上涨，芯片的交货期延长，故公司出于客户需求加大材料储备，符合公司实际业务情况。

## 2、原材料跌价准备计提充分性

截止 2021 年末，公司原材料的库龄构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	小计
金额	3,812.53	926.70	973.00	697.71	6,409.94
占比	59.48%	14.46%	15.18%	10.88%	100.00%

公司原材料库龄 1 年以内占比约 60%，部分库龄较长主要受疫情等影响，订单有所延缓、订单执行需要一定的周期以及售后维保期备货等因素影响。同时，公司结合原材料的库龄、日常领用消耗情况及市场行情等因素，加强对原材料库存管理，对存在减值迹象的原材料严格按照政策计提存货跌价准备，其中原材料跌价计提比例 7.04%（具体详见本核查意见“问题 5（二）2”之说明），库龄 1 年以上的原材料跌价计提比例达到 17.36%，原材料跌价准备计提较为充分。

(二) 结合公司四季度以来在手订单及执行情况、交付周期, 说明库存商品的主要构成、存货跌价准备计提是否充分、期末账面余额大幅增长的原因及合理性、期后结转情况

1、库存商品的基本情况及余额增长合理性

截至本核查意见出具日, 公司在手订单累计金额 43,076.61 万元, 均在正常的执行中, 在手订单金额可以覆盖期末库存商品的余额; 由于公司销售的通信系统设备周期较长, 一般要经过材料采购、组装加工、软件系统设计、硬件运输、调试验收等阶段。根据历史数据统计, 从接到客户订单到最终产品验收确认收入, 公司专网产品需耗费 80-250 天, 公网产品约需耗费 108-330 天。因此, 公司项目的交付周期一般较长, 公司需提前备货, 因此公司库存商品期末余额较大。

库存商品的具体构成主要包括集成配套产品、成品板、结构件、制成板。截止 2021 年末, 公司库存商品的主要构成情况如下表所示:

单位: 万元

项 目	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
成品板	4,684.71	5,631.93	5,646.72
集成配套产品	10,514.92	6,010.34	3,257.22
制成板	959.93	818.42	845.01
结构件	451.76	332.34	628.45
其他	204.19	28.85	78.63
<b>合 计</b>	<b>16,815.51</b>	<b>12,821.88</b>	<b>10,456.03</b>

公司期末库存商品的账面余额较 2020 年末增长 31.15%, 本期营业收入下降 7.12%, 库存商品的增长主要系公司规模扩大、业务增长所需的正常备货量的增长以及公司在手订单量增加所致。库存商品 2022 年第一季度已销售结转金额为 3,544.70 万元, 占 2021 年末库存商品余额的比例为 21.08%, 比例相对较低, 主要系公司项目交付周期较长、春节假期等因素影响。但较上期一季度销售结转率 12.85%, 同比有较大上升。

2、库存商品跌价准备计提充分性

公司结合库存商品的库龄、在手订单情况及预计市场需求等因素, 2021 年末公司库存商品跌价准备计提比例为 12.05%, 其中库龄 1 年以上的库存商品跌价准备计提比例为 20.10%, 库存商品的跌价准备计提较为充分。

对比同行业可比公司 2021 年末原材料和库存商品跌价准备计提情况具体如下：

公司	原材料	库存商品
瑞斯康达	30.50%	71.65%
上海瀚讯	10.75%	2.27%
中兴通讯	10.44%	10.68%
烽火通信	3.09%	3.69%
辰安科技	1.31%	6.45%
可比公司平均值	11.22%	18.95%
震有科技	7.04%	12.05%

由上表数据可见，同行业可比公司中瑞斯康达 2021 年末原材料和库存商品跌价准备计提比例偏高，主要系其全资子公司北京深蓝迅通科技有限公司前期所从事的专网通信业务，在报告期内出现了客户付款逾期和供应商供货逾期的集中违约行为，相关应收账款和预付货款存在无法收回、存货无法足额变现的风险（详见瑞斯康达 2021 年年度报告五（二）非主营业务导致利润重大变化的说明）。剔除该特殊影响后，公司原材料和库存商品的跌价准备计提比例均高于同行业可比公司平均水平，公司的存货跌价准备计提充分。

## 二、保荐机构核查

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1、获取公司存货库龄明细表，检查公司库龄结构是否合理，检查库龄 1 年以上存货结存的原因及合理性；取得公司期末存货的明细分类及清单，对存货余额实施分析性程序，分析本期原材料和库存商品的大幅增长的原因及合理性；获取公司 2021 年末在手订单，将期末存货结构、备货水平与公司经营情况进行比较，分析结构及金额是否合理；

2、针对跌价准备计提充分性，取得并检查公司期末存货跌价准备测算表，复核存货可变现净值计算过程；取得并检查公司期末存货库龄明细表，结合存货监盘，检查期末存货中是否存在库龄较长、型号陈旧、残次呆滞等情形，评价是否合理估计可变现净值，测试存货跌价准备计提是否充分；选取同行业可比公司，比较公司与可比公司存货跌价准备计提比例，关注公司存货跌价准备计提是否存在显著异于同行业的情况并分析原因；

经核查，保荐机构认为：

1、公司期末原材料的构成主要系芯片等；期末原材料账面余额大幅增长，主要系受全球芯片供应紧张，价格普遍上涨，且交货期延长，公司出于客户需求加大材料储备所致；公司存货计提跌价时充分考虑了库龄因素，原材料跌价准备计提较为充分；

2、公司库存商品主要包括成品板、集成配套产品、制成板等；期末库存商品账面余额增长，主要系公司规模扩大、业务增长所需的正常备货量的增长以及公司在手订单量增加所致；由于公司项目交付周期较长、春节假期等因素影响，一季度期后结转率相对较低，但较上年已有所上升；公司原材料和库存商品的跌价准备计提比例均高于同行业平均水平，公司的存货跌价准备计提充分。

**问题 6：关于大额计提资产减值准备。**年报显示，公司对应收账款、存货等资产进行了计提资产减值准备，合计为 4,968.38 万元。其中，公司应收账款期末账面价值为 58,413.34 万元，本期计提应收账款坏账准备 4,134.41 万元；公司存货期末账面余额 26,391.06 万元，本期计提存货跌价准备 1,005.21 万元。请公司补充披露：（1）本期资产减值测算的具体过程、主要参数选取及依据，论证说明大额计提减值准备的原因及合理性，计提金额是否准确、恰当，是否存在通过计提减值准备调节利润的情形；（2）请分别列示公司应收账款计提坏账准备对应的具体客户、具体交易内容、计提原因和主要考虑，前期相关收入确认是否真实准确；（3）请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。

## 【回复】

### 一、公司回复

（一）本期资产减值测算的具体过程、主要参数选取及依据，论证说明大额计提减值准备的原因及合理性，计提金额是否准确、恰当，是否存在通过计提减值准备调节利润的情形

1、公司 2020 年及 2021 年计提资产减值的情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年度	2020 年度
应收账款坏账损失	4,134.41	3,380.73
合同资产减值损失	-543.51	439.86
存货跌价损失	1,005.21	750.40
其他应收款坏账损失	219.97	148.21
商誉减值损失	115.22	
应收票据坏账损失	37.08	-2.68
<b>合计</b>	<b>4,968.38</b>	<b>4,716.52</b>

公司计提大额减值的资产主要包括应收账款（含合同资产）及存货。

## 2、应收账款、合同资产减值损失

公司以预期信用损失为基础，对应收账款及合同资产进行减值处理并确认损失准备。公司在每个资产负债表日评估应收账款及合同资产的信用风险自初始确认后是否已经显著增加。如果信用风险自初始确认后已显著增加，公司按照整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备；如果信用风险自初始确认后未显著增加，公司按照该金融工具未来 12 个月内预期信用损失的金额计量损失准备。公司以单项金融工具或金融工具组合为基础评估预期信用风险和计量预期信用损失。当以金融工具组合为基础时，公司以共同风险特征为依据，将金融工具划分为不同组合。

资产负债表日，公司根据客户的信用情况判断除个别客户应收账款预期信用损失显著增加外，对于其他客户应收账款及合同资产，认为相同账龄应收账款及合同资产具有相同的风险特征，因此按账龄组合对其计提坏账准备。

2021 年末，公司应收账款及合同资产坏账准备计提情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年	2020 年
单项计提坏账准备	185.53	-
按账龄组合计提坏账准备	3,405.38	3,820.59
<b>小计</b>	<b>3,590.91</b>	<b>3,820.59</b>

公司坏账准备主要系按账龄组合计提的坏账准备，坏账准备计提比例未发生变化，计提比例与同行业可比公司比较情况如下：

单位：%

项目	中兴通讯	烽火通信	瑞斯康达	辰安科技	上海瀚讯	震有科技
1 年以内	3、17	1、3、3.5、1.5、2.5、5	5	3.87、6.76、5.09	5	5
1-2 年	29	3、25、20、10、75、35	8	10.02、11.82、10.45	10	10
2-3 年	88	5、50、100、70、40	20	29.82、17.81、28.26	20	30
3-4 年	100	20、65、60、100	50	52.16、45.93、45.50	30	50
4-5 年	100	50、80、100	50	78.03、60.72、73.37	50	80
5 年以上	100	100	100	100	100	100

震有科技公司应收账款坏账计提比例与同行业可比公司比较，处于中等水平。

综上，公司应收账款及合同资产坏账准备计提政策未发生变化，坏账准备计提比例与同行业比较不存在重大差异，2021 年坏账准备计提金额与 2020 年比较不存在重大差异，公司应收账款坏账准备计提合理，不存在通过计提减值准备调节利润的情形。

### 3、存货跌价损失

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

存货跌价计算过程中涉及的主要参数包括预计售价、销售费用率与税费率等，预计售价的选取依据为有合同约定的依据合同约定价格，不存在合同价格的，根据市场情况、库龄等因素预计销售价格，销售费用率和税费率根据当期销售费用率及税费率确定。2021 年存货跌价计提比例与 2020 年对比情况如下：

单位：万元

项目	存货余额	计提跌价损失	计提比例
2021 年	26,391.06	1,005.21	3.81%
2020 年	19,305.94	750.40	3.89%

2021 年计提跌价损失金额较 2020 年上升，主要系公司 2021 年末存货余额增加所致，2021 年存货跌价计提比例与 2020 年比较相当，不存在公司通过计提

减值准备调节利润的情形。

#### 4、商誉减值损失

2021年计提的商誉减值损失系日本震有2021年主要客户JSC2020年供货结束无新增订单，2021年实现收入小于2020年预计数，经商誉减值测试，全额计提了商誉减值损失115.22万元。

(二)请分别列示公司应收账款计提坏账准备对应的具体客户、具体交易内容、计提原因和主要考虑，前期相关收入确认是否真实准确

##### 1、单项计提坏账准备的应收账款

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	计提理由	交易内容
卓望数码科技(深圳)有限公司	105.91	105.91	100	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	101.37	101.37	100	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	94.25	94.25	100	该公司涉及大额诉讼,预计款项很可能无法收回	指挥调度系统
北京应通科技有限公司	84.91	84.91	100	该公司涉及大额诉讼,预计款项很可能无法收回	集中式局端系统
<b>小计</b>	<b>386.44</b>	<b>386.44</b>	<b>100</b>		

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,全额计提的坏账准备。上述客户公司根据验收报告(需安装)及签收单(不需安装)确认收入,收入确认真实准确。

##### 2、按账龄组合计提坏账准备

除上述单项计提坏账准备的应收账款外,其他应收账款信用损失未显著增加,认为相同账龄应收账款具有相同的风险特征,根据账龄组合的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表计算坏账准备,按账龄组合计提坏账准备的前十大客户明细如下:

单元:万元

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	交易内容	客户经营状况	未回款原因
UTStarcom Inc	7,689.50	3,058.90	39.78	核心网络系统、集中式局端	UTStarcom 是美股上市公司,自身经营状况良	终端客户印度BSNL2019年及2020年重组影响

				系统	好, 具有较强的履约能力	回款较慢, 2021 年回款已好转, 该客户持续回款, 期后回款 1,695.91 万元
中国电信集团卫星通信有限公司	5,614.94	869.63	15.49	核心网络系统	系中国电信从事卫星通信业务的全资子公司, 国有央企, 资信情况较好, 还款能力较强	中国电信对卫星通信业务进行重整, 回款进度放缓, 根据公司与其的沟通情况, 预计最快 2022 年 6 月可以回款约 2,000 万元
UTStarcom India Telecom Pvt Ltd	4,098.44	632.36	15.43	技术与维保服务	系 UTStarcom 子公司	同 UTStarcom, Inc.
甘肃光讯信息科技有限公司	2,842.70	142.14	5.00	其他	通信行业系统集成公司, 终端客户兰州新区文旅集团, 资信情况较好	2021 年回款 2,700 万元, 第三笔款期末尚未到付款节点, 期后回款 71.20 万元
航天海鹰安全技术工程有限公司	2,210.85	221.09	10.00	指挥调度系统	国有企业, 资信情况较好	主要系受西藏当地产业政策调整影响, 客户尚未收到政府回款, 故对公司回款有所延迟
肇庆市鼎湖区应急管理局	1,961.22	195.12	9.95	指挥调度系统	客户为政府部门	政府部门审批流程较长, 回款延迟
中国通信建设第四工程局有限公司	1,879.41	93.97	5.00	指挥调度系统	系中国电信控股子公司, 资信情况较好, 还款能力较强	2021 年 12 月完成验收, 客户审批流程较长
陕西航天技术应用研究院有限公司	1,733.30	150.97	8.71	指挥调度系统	央企中国航天科技集团子公司	2021 年回款 759.85 万元, 由于公司审批流程较长, 回款延迟
平安国际智慧城市科技股份有限公司	1,615.65	161.56	10.00	指挥调度系统	系平安保险子公司, 终端客户为深圳市场监督管理局, 资信情况较好	2021 年回款 1,077.10 万元, 由于终端客户及公司审批流程较长, 回款延迟
浙江省公众信息产业有限公司	1,400.71	70.04	5.00	指挥调度系统	系中国电信控股子公司, 资信情况较好, 还款能力较强	2021 年已回款 600.30 万元, 期后已回款 600.30 万元
<b>小计</b>	<b>31,046.71</b>	<b>5,595.78</b>				
占应收账款的比例	44.84%	51.67%				

上述客户公司根据验收报告（需安装）及签收单（不需安装）确认收入，收入确认真实准确。

（三）请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

1、分类别存货减值测试情况

单位：万元

项 目	2021 年			2020 年		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料						
芯片	4,532.02	163.03	4,368.99	2,483.52	309.96	2,173.56
连接器	203.43	35.27	168.17	181.41	35.87	145.54
被动件	486.86	105.01	381.85	179.59	47.71	131.87
模块	103.54	16.42	87.12	101.39	20.19	81.20
其他配件	1,084.09	131.28	952.80	503.07	77.49	425.58
<b>原材料小计</b>	<b>6,409.94</b>	<b>451.01</b>	<b>5,958.93</b>	<b>3,448.98</b>	<b>491.22</b>	<b>2,957.76</b>
库存商品						
成品板	4,684.71	334.19	4,350.52	5,631.93	360.34	5,271.59
集成配套产品	10,514.92	1,285.75	9,229.17	6,010.34	756.13	5,254.21
制成板	959.93	287.73	672.20	818.42	121.30	697.12
结构件	451.76	93.14	358.62	332.34	42.40	289.94
其他	204.19	25.84	178.35	28.85		28.85
<b>库存商品小计</b>	<b>16,815.51</b>	<b>2,026.65</b>	<b>14,788.86</b>	<b>12,821.88</b>	<b>1,280.17</b>	<b>11,541.71</b>

对于存货，公司不论是否存在减值迹象，均于资产负债表日计算存货的可变现净值，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。存货跌价计提政策与以前年度一致，未发生变化。公司结合存货的库龄、日常领用消耗情况、在手订单情况及预计市场需求等因素计算存货可变现净值。从上表可以看出，2020 年与 2021 年存货跌价总体计提比例相近。原材料余额大幅上升情况下跌价准备金额反而下降，从而跌价率有较大下降，主要系本期芯片价格持续上涨影响，相应跌价金额及比例下降；库存商品跌价准备金额上升，主要系库存商品余额增长较大所致，因此公司存货跌价准备计提合理。

二、保荐机构核查

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1、获取公司资产减值的明细及计算过程，分析资产减值涉及参数选择的合理性；与同行业可比公司进行对比，分析公司减值准备计提政策是否存在重大差异；对比公司以前年度资产减值计提政策，分析资产减值计提政策是否发生变化，分析是否存在通过计提资产减值准备调节利润的情形；

2、获取公司应收账款减值准备的明细，分析坏账准备计提的原因，检查坏账准备计提是否充分；检查销售合同、收入确认依据，分析销售内容是否合理，收入确认依据是否充分；

3、获取存货跌价准备明细，复核存货跌价计算过程，检查公司存货跌价计算是否准确；与以前年度存货跌价明细进行对比，分析存货跌价计算口径是否发生变化。

经核查，保荐机构认为：

1、公司本期资产减值计算过程准确、主要参数选取合理，减值准备计提合理，计提金额准确、恰当，不存在通过计提减值准备调节利润的情形；

2、公司应收账款计提坏账准备对应的客户信息正确，坏账准备计提原因合理，前期相关收入确认真实准确；

3、公司期末各类存货减值明细正确，公司每个资产负债表日均进行存货减值测试，存货减值计提政策与以前年度一致，存货跌价准备计提金额合理。

**问题 7：关于预付款项。**年报显示，公司 2021 年预付账款 8,366.09 万元，同比增加 199.06%，且公司最近三年年末预付账款持续增长。请公司：（1）结合业务模式、上下游议价能力和同行业可比上市公司情况，说明预付账款持续增长的原因及合理性；（2）列示预付账款的主要对手方名称、关联关系、交易内容、业务模式及具体金额。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。

## 【回复】

### 一、公司回复

（一）结合业务模式、上下游议价能力和同行业可比上市公司情况，说明预付账款持续增长的原因及合理性

## 1、公司业务模式及上下游议价能力

公司根据市场预测和订单情况，采用“以销定购”、“战略性库存和标准部件储备”的采购和仓储模式，主要原材料在满足日常生产需求的同时储备一定的安全库存以应对市场销售突发需求和用户紧急故障需求。因此，公司期末存在为签订的在手订单以及意向合同提前采购原材料及外协加工预付的款项。

通信设备制造所需原材料种类繁多，上游行业覆盖较广，主要包括集成电路芯片、电子元器件、光模块、电路板、电源、五金结构件等供应商。由于该等上游行业的市场化程度较高，行业内企业数量众多，市场竞争激烈。公司面向市场独立采购，除芯片以外的原材料以国内供应为主，在综合考虑产品质量、技术水平、交付能力、价格和售后服务等因素的基础上，主要通过集中询价方式确定供应商，使得公司在与供应商的业务往来中具有一定的议价能力，日常生产所需的各种原材料能得到充足供应。

而 2020 年以来，受全球芯片行业供应趋紧的影响，芯片处于紧缺状态，同时芯片价格持续上涨、交货期延长，部分订单的原厂交货周期长达约 21 个月，使得公司在购买芯片时的议价能力有所下降。公司为了业务正常进行，同时出于客户需求及行业趋势的考虑，提前进行芯片的采购和储备，预付给深圳市世纪通供应链股份有限公司（主要购买博通芯片）的大额芯片采购款导致 2021 年末预付账款持续增长，符合公司实际业务情况。

## 2、同行业可比公司预付账款情况

公司与同行业可比上市公司 2019-2021 年期末预付账款变动情况具体如下：

单位：万元

公司	2021 年	2020 年	2019 年	2021 年增长比例 (%)	2020 年增长比例 (%)
瑞斯康达	187.83	17,239.98	32,092.70	-98.91	-46.28
上海瀚讯	1,782.42	4,661.19	6,915.63	-61.76	-32.60
中兴通讯	60,678.10	32,179.20	40,252.50	88.56	-20.06
烽火通信	34,508.94	50,367.71	34,087.75	-31.49	47.76
辰安科技	1,584.47	2,197.62	1,692.19	-27.90	29.87
震有科技	8,366.09	2,797.50	1,257.61	199.06	122.45

同行业可比公司中辰安科技与上海瀚讯业务主要以专网通讯为主，芯片需求

相对较少；中兴通讯、烽火通信、瑞斯康达主要以公网业务为主，中兴通讯、烽火通信期末预付账款余额均较大，瑞斯康达 2019 年及 2020 年预付账款较大。震有科技公司 2020 年以来不断加大芯片备货，主要系在 10G-PON 技术演进及政府大力推进“千兆入户”计划等形势下，公司紧跟形势抓住机遇拓展集中式局端业务（公网业务），增加备货所致。

综上，公司预付账款持续增长符合公司实际业务情况及行业趋势。

## （二）列示预付账款的主要对手方名称、关联关系、交易内容、业务模式及具体金额

2021 年末，公司前五名预付货款供应商情况如下：

单位：万元

单位名称	交易内容	业务模式	账面余额	占预付款项余额的比例(%)	是否与公司存在关联关系
深圳市世纪通供应链股份有限公司	芯片	合同约定预付 50%，尾款月结 30 天。	6,603.86	78.94	不存在关联关系
惠州 TCL 通讯电子有限公司	话机	合同约定预付 30% 货款，出货前支付剩余货款。	121.50	1.45	不存在关联关系
北京长焜科技有限公司	通信系统	合同预定预付 50% 货款，尾款到货验收后一个月内支付。	116.73	1.40	不存在关联关系
深圳中科云信息科技有限公司	通信控制器	合同约定预付 30%，余款货到付款。	107.63	1.29	不存在关联关系
山东大学深圳研究院	员工培训费	合同约定入学前缴纳第一阶段学费，进入论文阶段前缴纳第二阶段学费。	93.60	1.12	不存在关联关系
<b>小计</b>			<b>7,043.31</b>	<b>84.20</b>	

## 二、保荐机构核查

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1、取得期末预付款项清单，抽查大额预付款项对应的采购合同和付款凭证，了解业务背景、付款情况及期后到货情况，分析期末预付账款余额大幅增长的原因及合理性；了解主要供应商与公司的交易情况、订货周期、订货方式、信用期限、是否与公司存在关联方关系以及与公司的合作时间及合作背景等内容；获取同行业可比公司预付账款情况，与公司进行对比，分析公司预付账款金额较大，

是否符合行业趋势；

2、获取并检查前五名预付款项供应商的采购合同和付款记录，审阅审计师对主要预付款项供应商的询证函，确认期末预付款项余额及与本公司的关联关系。

经核查，保荐机构认为：

1、2021 年末预付款项大幅增长的原因主要系全球芯片供应紧张，公司提前进行芯片的采购和储备，导致期末预付的芯片采购款大幅上升，符合公司实际业务情况和行业趋势；

2、前五名预付款项供应商信息披露准确，均与公司不存在关联关系。

**问题 8：关于募集资金使用和募投项目进展。**报告期内，公司将拟投入“5G 核心网设备开发项目”的 5,688.20 万元调整用于“应急指挥及决策分析系统开发项目”。2022 年 3 月 1 日，公司披露《关于部分募投项目结项并将节余募集资金部分永久补充流动资金、部分用于其他募投项目的公告》称，将募集资金投资项目“应急指挥及决策分析系统开发项目”和“下一代互联网宽带接入设备开发项目”予以结项，并将节余募集资金中的 2,588.20 万元用于在建募投项目“5G 核心网设备开发项目”。同时，公司对“5G 核心网设备开发项目”和“产品研究开发中心建设项目”两个募投项目进行了延期。请公司：（1）补充说明募集资金投入、项目进展是否符合募集资金使用计划和募集资金使用制度的相关规定；（2）说明公司前期将投入“5G 核心网设备开发项目”的部分募集资金调整用于“应急指挥及决策分析系统开发项目”，嗣后又将“应急指挥及决策分析系统开发项目”的项目结项资金调整用于“5G 核心网设备开发项目”的原因和可行性，资金投入与相关项目达到可使用状态的情况是否匹配，公司相关决策是否有充分论证；（3）说明两个延期的募投项目建设进展情况，是否存在影响募投项目按计划实施的障碍导致项目进展不及预期的情况，以及募投项目延期对公司主营业务、未来经营发展的影响，并充分提示相关风险。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。

#### 【回复】

##### 一、公司回复

（一）补充说明募集资金投入、项目进展是否符合募集资金使用计划和募集资金使用制度的相关规定；

鉴于公司募投项目“下一代互联网宽带接入设备开发项目”、“应急指挥及决策分析系统开发项目”已达到预定可使用状态，公司于2022年2月28日召开第三届董事会第二次会议、第三届监事会第二次会议，审议通过了《关于部分募投项目结项并将节余募集资金部分永久补充流动资金、部分用于其他募投项目的议案》，同意公司将上述募集资金投资项目予以结项，将募投项目“下一代互联网宽带接入设备开发项目”的节余募集资金4,997.22万元永久补充流动资金，“应急指挥及决策分析系统开发项目”中的节余募集资金共4,389.92万元，其中1,801.72万元用于永久补充流动资金、2,588.20万元用于在建募投项目“5G核心网设备开发项目”中研发投入、铺底流动资金的支出。部分节余募集资金转入在建募投项目“5G核心网设备开发项目”后，募投项目“5G核心网设备开发项目”总投资金额和拟投入募集资金金额将由14,060.69万元增加至16,648.89万元，上述募投项目结项后的节余募集资金含利息收入，实际转出金额以资金转出当日计算的该项目募集资金剩余金额为准。独立董事、保荐机构均发表了明确的同意意见。

截至2022年2月23日，上述募投项目募集资金的使用及节余情况如下：

单位：万元

项目名称	募集资金拟投资总额(1)	累计已投入募集资金(2)	累计投入进度(%)	尚未使用的募集资金金额(3)	利息及理财收入净额(4)	节余募集资金(3)+ (4)
下一代互联网宽带接入设备开发项目	13,922.09	9,196.24	66.06	4,725.85	271.36	4,997.22
应急指挥及决策分析系统开发项目	16,513.96	12,232.27	74.07	4,281.69	108.23	4,389.92

注：利息及理财收入净额为累计收到的银行存款利息扣除银行手续费等的净额及购买理财产品收益；由于后续收到银行的存款利息，转出当日募投项目“下一代互联网宽带接入设备开发项目”节余募集资金5,017.82万元，“应急指挥及决策分析系统开发项目”节余募集资金4,390.87万元。

除上述已结项的募投项目外，募投项目“5G核心网设备开发项目”和“产品研发开发中心建设项目”截至2021年12月31日的投入进度如下：

单位：万元

项目名称	项目募集资金承诺投资总额	调整后募集资金投资总额	累计投入募集资金总额	累计投入进度(%)	项目达到预定可使用状态日期
5G 核心网设备开发项目	19,748.89	14,060.69	7,338.82	52.19	2023 年 1 月
产品研究开发中心建设项目	10,013.09	10,013.09	1,942.23	19.40	2023 年 8 月

公司的募投项目“下一代互联网宽带接入设备开发项目”、“应急指挥及决策分析系统开发项目”按计划结项，结项后的节余募集资金使用计划履行了必要的审议程序。“5G 核心网设备开发项目”和“产品研究开发中心建设项目”延期均提交公司董事会、监事会审议，独立董事、保荐机构发表明确的同意意见，履行了必要的审议程序。上述募投项目符合募集资金使用计划和募集资金使用制度的相关规定。

(二) 说明公司前期将投入“5G 核心网设备开发项目”的部分募集资金调整用于“应急指挥及决策分析系统开发项目”，嗣后又将“应急指挥及决策分析系统开发项目”的项目结项资金调整用于“5G 核心网设备开发项目”的原因和可行性，资金投入与相关项目达到可使用状态的情况是否匹配，公司相关决策是否有充分论证；

近几年海外业务尤其公网业务受国际环境及新冠疫情等因素影响开拓放缓，国内应急政策向好，公司积极开拓国内指挥调度系统市场，公司指挥调度系统收入占营业收入的比例逐年上升。

单位：万元

时间	指挥调度系统收入	营业收入	占比(%)
2018 年度	16,508.93	47,877.52	34.48%
2019 年度	23,046.46	42,427.23	54.32%
2020 年度	35,446.70	49,989.12	70.91%
2021 年 1-6 月	11,345.54	19,394.66	58.50%

截至 2021 年 8 月 31 日，公司募投项目“5G 核心网设备开发项目”的募集资金投入进度 34.25%，“应急指挥及决策分析系统开发项目”的募集资金投入进度 60.14%，面对指挥调度系统业务量增长的需求，同时根据公司募投项目实施

规划和资金使用情况，为了保障募投项目的顺利实施，提高募集资金使用效率，公司分别于 2021 年 9 月 29 日、2021 年 10 月 18 日召开第二届董事会第二十二次会议、2021 年第三次临时股东大会，审议通过了《关于调整部分募投项目拟投入募集资金金额及内部投资结构的议案》，同意公司在募集资金投入总额不变的前提下，对部分募投项目的拟投入募集资金金额及内部投资结构进行调整，“5G 核心网设备开发项目”的部分募集资金 5,688.20 万元调整用于“应急指挥及决策分析系统开发项目”，调整的该部分募集资金 5,688.20 万元绝大部分来自于“5G 核心网设备开发项目”中的场地投入。由于用地审批仍存在较大的不确定性，公司与相关政府部门沟通用地计划尚未有明确进展，为不影响项目实施，决定“5G 核心网设备开发项目”暂使用租赁方式继续推进，此次调整不影响募投项目“5G 核心网设备开发项目”的可行性。

基于上述调整，公司根据募投项目“应急指挥及决策分析系统开发项目”的投入进度从“5G 核心网设备开发项目”的募投项目账户划转使用调整的募集资金，“应急指挥及决策分析系统开发项目”达到预定可使用状态时，公司已从“5G 核心网设备开发项目”的募投项目账户划转 3,100.00 万元用于“应急指挥及决策分析系统开发项目”，尚有 2,588.20 万元未划转使用。得益于“十四五”信息通信行业发展规划落地，5G 建设有望重启；随着工业互联网、智慧采矿、智慧城市等 5G 应用的进一步深化，元宇宙等新兴应用场景有望打开，通信基础设施需求有望持续释放，公司 2022 年拟加大 5G 核心网业务尤其是运营商级大容量核心网的开发，决定将尚未使用的 2,588.20 万元仍用于“5G 核心网设备开发项目”建设，“5G 核心网设备开发项目”的总投资金额和拟投入募集资金金额将由 14,060.69 万元增加至 16,648.89 万元。

公司募投项目“5G 核心网设备开发项目”原计划于 2020 年 8 月开工，2022 年 1 月完工。近年来，国际形势变化加剧，海外 5G 基础设施建设进度放缓，同时国内 5G to B 行业建设方兴未艾。据此，公司调整募投项目“5G 核心网设备开发项目”的实施方向，提前加大企业级小容量 5G (toB) 核心网业务开发，延期进行运营商级大容量 5G 核心网业务的开发，募投项目“5G 核心网设备开发项目”的实施进度因此受到影响。截至 2022 年 2 月 28 日，“5G 核心网设备开发项目”已累计使用募集资金 8,126.76 万元，根据调整后的拟投入募集资金金额

16,648.89 万元，尚需投入 8,522.13 万元，“5G 核心网设备开发项目”预计 2023 年 1 月达到预定可使用状态，尚未投入的募集资金能保障该项目实施。为保证募投项目质量，维护公司及全体股东的利益，公司根据项目建设的大致规划和进度进行重新评估，经审慎考量，于 2022 年 2 月 28 日召开第三届董事会第二次会议、第三届监事会第二次会议，审议通过了《关于部分募投项目延期的议案》，将该项目达到预定可使用状态时间延长至 2023 年 1 月，公司独立董事、保荐机构均发表了明确同意意见。

**（三）说明两个延期的募投项目建设进展情况，是否存在影响募投项目按计划实施的障碍导致项目进展不及预期的情况，以及募投项目延期对公司主营业务、未来经营发展的影响，并充分提示相关风险。**

#### 1、募投项目“5G 核心网设备开发项目”

截至 2022 年 4 月 30 日，募投项目“5G 核心网设备开发项目”累计投入 9,149.18 万元，投入进度 54.95%，随着运营高级大容量 5G 核心网业务的开发不断推进，公司将加大募投项目“5G 核心网设备开发项目”项目的实施进度，本项目的投资进度将符合调整后的预期。不存在影响募投项目按计划实施的障碍导致项目进展不及预期的情况，项目延期对公司主营业务、未来经营发展不会产生不利影响。

#### 2、募投项目“产品研究开发中心建设项目”

截至 2022 年 4 月 30 日，募投项目“产品研究开发中心建设项目”累计投入 1,967.18 万元，投入进度 19.65%，由于项目的选址需要考虑众多因素，且项目用地审批和规划建设的时间较长，公司持续与政府部门沟通协调，促进解决项目用地事宜。截至目前，公司与相关部门沟通用地计划尚未有明确进展，项目能否继续实施存在较大不确定性。公司目前已租赁了研发场地，能满足公司的研发需求，未购买场地建设产品研究开发中心不会对公司主营业务、未来经营发展产生不利影响。

#### 3、风险提示

若宏观环境、通信行业政策、公司研发进展及项目所在地产业政策等发生较大不利影响，可能导致募投项目的实施存在顺延、变更、中止或终止的风险。若发生上述情形导致募投项目不能达到预定可使用状态，公司将考虑根据外部市场

环境和内部经营情况做出审慎研判，及时有效地对募集项目进行适当调整，根据业务发展制定针对性的应对举措，采取顺延、变更募投项目实施地点、调整、变更募投项目等措施以便充分应对变化情形，提高募集资金使用效率，敬请广大投资者注意投资风险。

## 二、保荐机构核查

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1、获取公司募集资金使用明细、募集资金使用计划及募集资金使用制度，分析公司募集资金投入是否符合募集资金使用计划及募集资金使用制度的规定；检查公司募集资金相关的董事会决议；

2、询问公司管理层，了解公司募集资金变更的原因、依据及合理性；

3、询问公司管理层，了解“5G 核心网设备开发项目”与“产品研究开发中心建设项目”的进展，检查期后募集资金使用明细，了解募投项目延期的原因，是否存在实施障碍。

经核查，保荐机构认为：

1、公司募集资金投入、项目进展符合募集资金使用计划和募集资金使用制度的相关规定；

2、公司前期将投入“5G 核心网设备开发项目”的部分募集资金调整用于“应急指挥及决策分析系统开发项目”，嗣后又将“应急指挥及决策分析系统开发项目”的项目结项资金调整用于“5G 核心网设备开发项目”的原因主要系根据募集资金的实际使用情况及行业形势变化对募集资金项目进行调整，资金投入与相关项目达到可使用状态的情况匹配，公司相关决策基于充分论证；

3、募投项目“5G 核心网设备开发项目”进展正常，不存在影响募投项目按计划实施的障碍导致项目进展不及预期的情况，项目延期对公司主营业务、未来经营发展不会产生不利影响。“产品研究开发中心建设项目”由于项目的选址需要考虑众多因素，目前尚未有明确进展，项目能否继续实施存在较大不确定性，但公司目前租赁办公场所进行项目研发，可以满足研发需求，对公司经营发展不会产生不利影响。

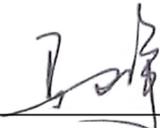
（以下无正文）

（本页无正文，为《中信证券股份有限公司关于深圳震有科技股份有限公司 2021 年年度报告的事后审核问询函的核查意见》之签字盖章页）

保荐代表人：



赵 亮



马 峥

