

证券代码：002231

证券简称：奥维通信

公告编号：2023-065

## 奥维通信股份有限公司 关于深圳证券交易所对公司2022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上市公司管理二部下发的《关于对奥维通信股份有限公司2022年年报的问询函》（公司部年报问询函（2023）第59号），经公司认真落实，现就相关问题回复如下：

**问询函第1项：2022年，你公司实现营业收入、归属母公司股东的净利润（以下简称“净利润”）分别为1.91亿元、-5,318.2万元，均较2021年同比大幅下滑。请结合你公司分产品收入情况、毛利率、期间费用变化等，说明你公司营业收入、净利润下滑的原因，是否影响你公司持续经营能力，以及公司拟采取的改善措施。**

说明：

### 一、公司近两年主要利润数据

金额单位：万元

项目	2022年度	2021年度	变动幅度
营业收入	19,061.97	56,139.28	-66.05%
营业成本	16,929.78	48,463.04	-65.07%
期间费用	5,394.26	5,839.18	-7.62%
其他收益	98.45	224.61	-56.17%
信用/资产减值损失	-2,002.20	-772.38	159.22%
营业外收入	779.06	1,267.04	-38.51%
所得税费用	702.44	35.58	1,874.26%
归属于上市公司股东的净利润	-5,318.20	2,332.94	-327.96%

## 二、公司产品收入、毛利率情况

金额单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	变动幅度
营业收入	19,061.97	56,139.28	-66.05%
军工信息化产品及解决方案	17,774.43	52,774.77	-66.32%
网络优化覆盖设备及解决方案	891.81	3,007.40	-70.35%
其他业务收入	395.73	357.12	10.81%
营业成本	16,929.78	48,463.04	-65.07%
军工信息化产品及解决方案	15,858.07	45,121.96	-64.86%
网络优化覆盖设备及解决方案	974.79	3,281.71	-70.30%
其他业务成本	96.92	59.37	63.25%
毛利额	2,132.19	7,676.24	-72.22%
军工信息化产品及解决方案	1,916.36	7,652.81	-74.96%
网络优化覆盖设备及解决方案	-82.98	-274.31	-69.75%
其他业务	298.81	297.75	0.36%
毛利率	11.19%	13.67%	-2.48%
军工信息化产品及解决方案	10.78%	14.50%	-3.72%
网络优化覆盖设备及解决方案	-9.30%	-9.12%	-0.18%
其他业务	75.51%	83.38%	-7.87%

## 三、期间费用情况

公司期间费用较 2021 年下降 7.62%，主要系公司 2022 年度业务减少，相关的期间费用亦呈现下降趋势。但受人工成本、折旧费用等固定管理成本以及公司持续良性运营成本的影响，期间费用降幅小于营业收入的降幅。

## 四、毛利率情况

### （一）军工信息化产品及解决方案业务

公司 2022 年军工信息化产品及解决方案业务（以下简称军工业务）毛利率下降的主要原因为：

1. 公司军工业务主要承担军队电子信息化、音视频指挥系统、网络通信等业务领域内项目的建设，具体涵盖：勘察部署地址、施工布线、按照标书要求提供

核心系统产品和配套设备、设备安装、设备及系统之间的联调联试。多采用招标方式，在项目报价中，公司会综合自身产品或服务的竞争力、技术附加值、项目的标杆效应、竞争对手情况、客户情况等因素进行策略性投标报价。由于项目的定制化特点及应标定价策略不同等因素影响，重大项目个体的差异会影响各年毛利率的波动。

2. 受外部环境等多方面因素影响，公司军工业务开展及推进有所放缓，导致当年军工业务的营业收入下降，收入减少的同时，公司需承担相对较高的固定成本，由此导致毛利率的自然下降。

### （二）网络优化覆盖设备及解决方案业务

公司 2022 年度网络优化覆盖设备及解决方案业务（以下简称传统通信室分业务）毛利率与 2021 年相比变化不大，近两年毛利率为负数主要受以下因素影响：

1. 通信运营商对网络优化等后期网络建设投资进一步减少，通信市场竞争进一步加剧，而上游施工承建方的人工成本受外部环境等因素影响逐年提升，导致公司传统通信室分业务利润空间逐年下降。

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

### （三）其他业务收入

公司其他业务收入主要为房屋租赁收入、物业费收入等，由于收入规模相对较小，于整体毛利率影响有限。

综上分析，公司 2022 年毛利率有所下降但波动不大，毛利率的波动对 2022 年度利润的绝对影响较小。

五、说明你公司营业收入、净利润下滑的原因，是否影响你公司持续经营能力，以及公司拟采取的改善措施。

### （一）收入下滑原因

考虑到传统通信业务的竞争加剧及利润空间下降以及外部环境等综合因素，公司 2020 年度起对业务方向做出了调整，收缩传统通信业务的投入，向军工业业务转型，由此导致公司传统通信室分业务收尾。同时，受外部环境、限电以及部分军工细分板块供应链问题等多方面因素影响，公司军工业业务开展及推进有所放缓，导致当年军工业业务的营业收入不及预期。在传统通信业务收尾、军工业业务增收效果不佳的双重作用下，2022 年收入下滑。

## （二）净利润下滑的原因

公司 2022 年净利润下滑主要原因系主营业务收入下降以及计提资产减值损失及信用减值损失金额增加所致。

### 1. 收入因素

见本回复第 1 项五、（一）。

### 2. 减值因素

金额单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	变动幅度
其他应收款坏账损失	394.38	131.14	-200.73%
应收票据坏账损失	3.93	-11.20	-135.09%
应收账款坏账损失/合同资产减值损失	-1,671.78	-623.82	167.99%
存货跌价损失	-728.72	-268.50	171.40%
合计	-2,002.20	-772.38	159.22%

2022 年度，公司主要是应收账款及存货计提减值损失增加，具体分析如下：

#### （1）应收账款

由于通信市场竞争加剧、技术迭代以及公司经营战略调整，公司全面收尾通信业务。报告期内公司对应收账款进行持续跟进，由于应收款项账龄较长且分布全国，项目的后续开展难以跟进，加之人员变动等影响，使得催款成本高且难度较大。同时受外部环境等因素影响，亦加大了项目尾款的催收成本及难度。基于上述原因，经公司审慎评估，对后续回收风险较高的应收项目尾款等单项计提减值准备，由此导致公司 2022 年度传统通信室分业务计提坏账准备较 2021 年增

加 436.65 万元。

公司承建的部分军工项目为军方大型信息系统项目的分系统，而这些机构的信息化建设项目往往规模较高，项目结算需要适应该项目所处整体项目结算规划，军方机构在付款方面有严密的内部管理体制，其复杂的审批程序会适当延长结算周期。除此之外 2022 年受外部环境等因素制约，影响了客户的结算及审批进度，由此导致公司 2022 年度军工业务计提坏账准备较 2021 年增加 608.22 万元。

## （2）存货

受市场竞争加剧、技术迭代、外部环境因素以及公司经营战略调整（全面收尾传统通信室分业务）影响，公司持续收尾尚存续的传统通信室分业务，对在验收交付结算方面存在较大不确定性的传统室分在建项目计提了存货跌价准备，同时按成本与可变现净值孰低计量，对于存货成本高于其可变现净值的军工项目计提减值准备，由此导致公司 2022 年度计提存货跌价准备较 2021 年增加 460.22 万元。

综上所述，公司收入及净利润下滑的影响因素均为暂时性因素，并非长期趋势。同时军工行业是我国国家安全和国防建设的重要支撑，也是我国高科技产业的重要组成部分。随着国防建设和军队现代化的不断推进，军工行业将持续良性发展。公司所从事的军工信息化业务正处于国防军队现代化核心地位，公司在军工信息化领域深耕细作，在客户中也获得了较高的评价，具有了一定的品牌优势。未来，公司的军工信息化业务将持续受益于国防军队现代化的推进，并不断深挖市场，提升核心竞争力，谋求长期稳定发展。因此，暂时性的营业收入、净利润下滑将不会影响公司持续经营能力。

## （三）公司拟采取的改善措施

### 1. 结合市场需求，加强营销体系建设

由于军工产品市场空间较大，结合军工产品市场需求，本公司将加强军工产品销售力度。一方面，稳抓市场契机，通过大力推动与国有军工集团、科研院所、各军兵种的深度合作获取客户资源；另一方面，通过产品演示、宣讲以及客户推介等多种方式，扩大销售渠道，拓展市场。

## 2. 持续研发投入保持技术优势

公司将结合军工市场客户需求情况以及技术更新情况，持续进行研发投入。通过打造一流的研发团队，研发一流产品，保持公司产品技术优势，引领公司业务增长。目前，公司已基本健全音视频、国产自主可控设备、无线宽带通信系统等自研产品线。在国产自主化开发方面，坚持以降低进口依赖为目标，现阶段已通过产业化试制阶段，初步实现量化生产和销售。

## 3. 稳抓生产、重视产品质量与服务

一方面稳抓生产，严把质量关，以高性能、高稳定性的产品赢得客户满意与支持；另一方面，提高服务水平及质量，提高客户满意度。通过高质量的产品与服务赢得市场声誉，形成品牌效应。

## 4. 探索外延式扩张、整合业务，提升竞争力水平

公司也将积极寻找并购重组的机会，调研业内基本面稳健以及具有研发技术实力的公司，适时开展收购或合作，为公司注入新资产新业务新技术，提高核心竞争能力。

**问询函第 2 项：报告期末，你公司应收账款账面余额 2.06 亿元，共计提坏账准备 5,669.55 万元，其中按单项计提坏账准备的应收账款金额为 2,954.69 万元，坏账准备计提比例为 100%，按组合计提坏账准备的应收账款金额为 1.77 亿元，坏账准备计提比例为 15.32%。请结合你公司所处行业特征、销售模式、历史坏账比例、账龄、同行业可比公司情况等，补充说明你公司应收账款组合坏账计提比例是否充分、合理，报告期内按单项计提坏账准备的应收账款的交易背景，交易对方和你公司是否存在关联关系，款项无法收回的具体原因及你公司已采取的追偿措施。**

说明：

### 一、公司所处行业特征及销售模式

公司所处的行业为通信设备制造业，主营业务为军队电子信息化、音视频指挥系统、网络通信等。由于军方采购具有较强的计划性，要求企业提供从产品设

计、生产、使用到维护和升级的全程服务，并且在不同领域、不同配套装备环境下对于同类产品具有不同的指标要求，多规格、小批量、定制化。基于行业的特殊性，客户付款进度受项目情况、资金预算、审批流程以及资金划拨流程等诸多因素影响，因此回款周期相对较长。

公司军工业务客户多采用招投标形式，公司经过几年的市场深耕，秉承“诚信、规范、合作、创新”的理念，快速、高效的解决客户提出的各项需求，并为客户提供全方位解决方案。公司采取以销定产的模式，根据客户订单情况，合理安排生产，进行定制化生产。

## 二、公司历史坏账及账龄情况

### （一）历史坏账情况

公司 2020-2022 年度核销的应收账款金额分别为 1,097.07 万元、703.56 万元和 904.06 万元，账龄基本在 3 年以上，核销的应收账款金额占当年应收账款余额比例为 3%至 5%之间。

公司对于客观证据表明存在减值的应收账款，单独进行减值测试，确认预期信用损失并计提单项减值准备。上述 2020-2022 年度核销的应收账款均为单独进行减值测试并单独计提减值准备的应收账款。公司除单独计提坏账准备的应收账款外，采用减值矩阵确定应收账款的信用损失，公司选取以前年度至资产负债表日的应收账款账龄数据，应收账款在上述时间段内相应的迁徙率及预计长账龄的损失率，计算组合下各账龄段的历史信用损失率。同时公司在历史信用损失率的基础上，结合当前状况及对未来经济状况的预测，考虑宏观经济环境等前瞻性信息，对历史损失率做出调整，确定各账龄段区间的预期信用损失率。

### （二）账龄情况

金额单位：万元

账龄	金额	占比
1 年以内	7,211.54	39.08%
1-2 年	8,242.99	44.67%
2-3 年	552.63	2.99%
3-4 年	1,991.64	10.79%

账龄	金额	占比
4-5 年	20.57	0.11%
5 年以上	435.59	2.36%
合计	18,454.96	100.00%

说明：上表数据包含合同资产数据，不包含按单项计提坏账准备的应收账款。

受公司所处行业特征以及军方付款审批流程和资金划拨流程影响等因素，公司应收账款主要集中在 2 年以内，比例达到 83.75%。其中，公司 3-4 年账龄分布应收账款占比较高，主要系前期承建的某项目是军方大型信息系统项目的分系统，项目结算需要适应该项目所处整体项目的结算规划，由此导致账龄较长。

### 三、公司与同行业可比公司各账龄段应收账款组合计提坏账准备比例情况

账龄	奥维通信	特发信息		兴图新科	东土科技	淳中科技
	应收账款预期信用损失率 (%)	对移动、电信、联通、电力的应收款项预期信用损失率 (%)	对军工客户的应收款项预期信用损失率 (%)	应收账款预期信用损失率 (%)	应收账款预期信用损失率 (%)	应收账款预期信用损失率 (%)
1 年以内 (含 1 年)	5			5	3.68	5
1-2 年	10	1	5	10	14.66	10
2-3 年	30	3	10	30	26.02	30
3-4 年	50	5	30	50	36.37	50
4-5 年	80	5	30	80	66.49	70
5 年以上	100	10	100	100	100	100

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

### 四、报告期内按单项计提坏账准备的应收账款情况

#### (一) 交易背景，交易对方和你公司是否存在关联关系

报告期内应收账款单项计提坏账准备金额为 967.86 万元，主要为电信运营商的各区域级分支机构等通信业务形成的应收账款，账龄较长。公司上述应收账款形成的交易均系依据公司与各运营商签订的合同和订单，为运营商提供移动通



信网络优化覆盖设备及系统，包括方案设计、提供相关产品、设备安装及调试至达到与运营商约定的网络质量要求。上述客户均为主要电信运营商的各区域分支机构，与公司、公司控股股东及公司其他关联方不存在关联关系。

## （二）款项无法收回的具体原因及公司已采取的追偿措施

款项无法收回的具体原因：

- 1.由于应收款项账龄较长且分布全国范围较广，项目的后续开展难以跟进；
- 2.受外部环境、技术迭代及人员变动等影响，使得催款成本高且难度较大；
- 3.公司经营战略调整，公司全面收尾通信业务；

基于上述原因，经公司审慎评估，对后续回收风险较高的应收项目尾款等单项计提减值准备 967.86 万元。

公司采取的追偿措施

1.公司成立了专门的催款小组，由总裁、销售部门、内审内控部负责，对应收款项加大催收力度；

2.公司通过法律手段，包括但不限于采取诉讼、仲裁等法律手段进行催收应收款项。

3.根据公司制定的催款政策和必要的法律手段进行电话沟通以及派驻相关人员到客户现场进行当面沟通催款。

综上所述，结合公司所处行业特征、销售模式、历史坏账比例、账龄、同行业可比公司情况等分析，公司应收账款组合的坏账准备计提政策及计提比例具有合理性，与同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策不存在重大差异，坏账计提充分；报告期内按单项计提坏账准备的应收账款的交易背景真实，交易对方与公司不存在关联关系。

**问询函第 3 项：报告期末，你公司存货账面余额为 1.85 亿元，2021 年末为 2.84 亿元。报告期内存货周转率 0.98 次,2021 年同期为 1.84 次。报告期内，你公司计提存货跌价准或 728.7 万元，转销 3,779.95 万元。**

(1) 请说明报告期内转销存货跌价准备的具体情况和依据，是否存在利用存货跌价准备转销调节利润的情形。

(2) 请结合报告期内存货周转率下降的情况，说明存货跌价准备计提的充分性。

说明：

一、请说明报告期内转销存货跌价准备的具体情况和依据，是否存在利用存货跌价准备转销调节利润的情形。

(一) 存货跌价准备转销情况

金额单位：万元

项目	转销金额
传统通信室分业务	3,779.95
军工业务	
合计	3,779.95

(二) 报告期内转销存货跌价准备的具体情况和依据

报告期内，公司核销传统通信室分业务存货跌价准备3,779.95万元，均系前期已全额计提跌价准备的存货，对报告期利润无影响。具体分析如下：

近年来运营商工作重点及投资方向主要向 5G 基础网络建设上转移，行业新技术迭代风险、新产品替代风险使得公司现有应用在传统业务上的产品在技术支持、客户需求层面上已经不能完全满足运营商网络需求，在建项目结算存在风险。加之公司目前传统室分项目分布全国，项目维护难度大，成本高，继续经营通信传统业务已不符合公司成本效益的经济原则。受此通信行业市场状况影响，公司全面收尾通信业务，2022年公司对前期已全额计提减值的存货项目进行持续跟进，结合项目情况、库龄情况等，定期对存货状态进行检查。2022年对公司前期已建设并且建设年度较为久远的项目，由于后期无法再与运营商开展持续业务合作，项目基本无法立项验收结算，针对此类建设项目公司进行核销处理。

综上分析，公司结合市场情况核销存货跌价准备，且该存货均系前期已全额计提跌价准备的存货，对报告期利润无影响，不存在利用存货跌价准备转销调节

利润的情形。

二、请结合报告期内存货周转率下降的情况，说明存货跌价准备计提的充分性。

(一) 存货周转率情况

金额单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	变动幅度
营业成本	16,929.78	48,463.04	-65.07%
存货账面余额	18,569.47	28,465.47	-34.76%
存货账面价值	13,873.39	20,718.16	-33.04%
存货平均账面价值	17,295.78	26,320.31	-34.29%
存货周转率	0.98	1.84	-46.74%

说明：上表列示存货周转率按照营业成本/（期初存货账面价值+期末存货账面价值）/2 计算。

公司期末存货主要系军工在建项目存货，主要系承建军队电子信息化、音视频指挥系统、网络通信等业务领域内项目的建设，具体涵盖：勘察部署地址、施工布线、按照标书要求提供核心系统产品和配套设备、设备安装、设备及系统之间的联调联试，在项目验收前公司按照在建项目进行归集核算。公司采用以销定产的模式，根据客户订单情况，合理安排采购生产，订单体量影响公司存货的金额。同时由于公司营业收入的确认是在安装验收完毕，获取验收证明或依据合同达到验收条件时确认收入，公司项目的验收进度主要取决于客户，故公司项目的预计结转时间存在一定的不确定性。

综上所述，一方面公司项目的实施部署需要一定的时间，另一方面项目的交付验收受客户及最终客户整体验收结算安排的影响，除此之外，受本回复第 1 项五、（一）所述因素，亦影响了项目的实施及交付进度，以上因素的共同作用，使得 2022 年存货周转率有所下降。

(二) 存货跌价准备计提的充分性

金额单位：万元

项目	存货账面余额	减值准备金额	存货账面价值
传统通信室分业务	4,686.75	4,648.84	37.91
军工业务	13,882.72	47.24	13,835.48
合计	18,569.47	4,696.08	13,873.39

2022 年公司计提存货跌价准备 728.72 万元，其中传统通信室分业务计提存货跌价准备 681.48 万元，军工业务计提存货跌价准备 47.24 万元。截止 2022 年 12 月 31 日，公司存货账面价值 13,873.39 万元，主要是军工业务存货 13,835.48 万元，占存货账面总额的 99.73%。

### 1. 传统通信室分业务

受本回复第 3 项一、（二）所述的通信行业市场状况影响，公司全面收尾通信业务，2022 年度公司对通信项目进行持续跟进，并结合项目进展情况对存货状态进行检查，对在验收交付结算方面存在较大不确定性的传统室分在建项目计提存货减值准备 681.48 万元。

### 2. 军工业务

近年来，随着国防建设和军队现代化不断推进，国家安全形势的不断变化，军工行业的发展前景将更加广阔。一方面，我国将继续加强军工技术创新和自主研发，提升军工产品的核心竞争力和市场占有率。另一方面，我国还将加强国际合作和市场拓展，积极参与国际军工合作和竞争，打造具有全球影响力的军工企业。总的来说，军工行业是我国国家安全和国防建设的重要支撑，也是我国高科技产业的重要组成部分。在此大背景下，公司军工业务一直处于稳定运行状态，而且军工业务公司持有的存货均系为执行销售合同的备货，各期末存货均有明确的合同订单对应，报告期末，公司按成本与可变现净值孰低计量，对于存货成本高于其可变现净值的军工项目计提减值准备 47.24 万元。

综上所述，公司 2022 年度存货跌价准备计提充分。

**问询函第 4 项：**报告期内，你公司销售费用、管理费用、研发费用占营业收入的比例分别为 8.55%、13.20%和 8.12%，较 2021 年分别增长 5.33%、9.43%和 4.29%。请结合同行业公司费用率情况、报告期内营业收入下降情况，补充说明销售费用率、管理费用率、研发费用率增长原因及合理性。

说明：

一、公司销售费用率、管理费用率、研发费用率两年对比情况

金额单位：万元

项目	2022年	2021年	同比变动
营业收入	19,061.97	56,139.28	-66.05%
销售费用	1,629.87	1,809.95	-9.95%
管理费用	2,515.39	2,114.10	18.98%
研发费用	1,547.55	2,152.88	-28.12%
销售费用率	8.55%	3.22%	5.33%
管理费用率	13.20%	3.77%	9.43%
研发费用率	8.12%	3.83%	4.29%

二、同行业对比情况

金额单位：万元

项目	本公司	淳中科技	东土科技	特发信息	兴图新科
营业收入	19,061.97	38,080.86	110,472.17	419,161.12	14,351.02
销售费用	1,629.87	6,072.18	14,280.07	12,070.26	5,116.79
管理费用	2,515.39	4,041.18	13,196.35	16,325.84	5,205.88
研发费用	1,547.55	7,215.62	19,060.81	30,358.69	3,851.96
销售费用率	8.55%	15.95%	12.93%	2.88%	35.65%
管理费用率	13.20%	10.61%	11.95%	3.89%	36.28%
研发费用率	8.12%	18.95%	17.25%	7.24%	26.84%

由上表可以看出，本公司销售费用率、管理费用率及研发费用率都在同行业公司区间范围内，但受公司规模、销售模式、产品特性等因素影响，各公司略有差异。

三、补充说明销售费用率、管理费用率、研发费用率增长原因及合理性。

（一）销售费用率

2022年度，由于公司业务减少，支付的差旅费、办公费、业务招待费等变动费用均呈现一定比例的降幅，但公司持续良性的运营使得变动费用降幅比例低于收入降幅比例。同时公司考虑外部环境等因素，为稳定公司销售团队，因而对相

关团队给予了一定的激励，由此销售费用中职工薪酬体现一定幅度的增长。以上综合因素使得销售费用的下降幅度小于营业收入的下降幅度，从而导致销售费用率增长 5.33%。

### （二）管理费用率

公司日常管理费用相对稳定，受营业收入波动的影响相对较小。2022 年度，公司管理费用同比增长 18.98%，主要系公司支付的职工薪酬及支付离职补偿增加，故在营业收入下降，管理费用增加的共同影响下，管理费用率增长 9.43%。

### （三）研发费用

2022 年度，受本回复第 1 项五、（一）所述因素影响，公司营业收入有所下降。但公司为保证稳定经营并提高竞争力，依然需要保持稳定的研发投入，因此研发费用的下降幅度小于营业收入的下降幅度，从而导致研发费用率增长 4.29%。

综上所述，结合同行业公司费用率情况以及报告期内营业收入情况分析，公司销售费用率、管理费用率、研发费用率增长合理。

奥维通信股份有限公司

董事会

2023 年 5 月 11 日