

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）

关于深圳证券交易所《关于对奥维通信股份有限公司

2021 年年报的问询函》的回复

深圳证券交易所：

根据贵所《关于对奥维通信股份有限公司 2021 年年报问询函》（公司部年报问询函【2022】第 196 号）（以下简称“问询函”）要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”）作为奥维通信股份有限公司（以下简称“奥维通信”或“公司”）2021 年年报审计机构，就问询函需要会计师发表意见的事项回复如下：

问询函提到的问题 2

报告期内，你公司主营军工信息化产品及解决方案实现营业收入 5.28 亿元，同比增长 161.65%，当期毛利率为 14.5%，较上年增长近 8 个百分点；网络优化覆盖设备产品及解决方案实现营业收入 3,007.4 万元，当期毛利率为-9.12%。按地区列示，西北、中南、华东、东北地区毛利率分别为 16.3%、15.06%、10.36% 和 9.27%，而西南地区毛利率为 3.49%。

（1）报告期内，通信设备销售量为 22,281 台。请结合你公司近三年各主要产品销售价格、销量、原材料价格及波动情况，说明军工信息化产品及解决方案业务毛利率大幅增长、网络优化覆盖设备产品及解决方案业务毛利率为负的原因及合理性，是否与同行业公司可比业务存在重大差异。

(2) 请结合你公司收入及成本核算方式、产品及客户构成等因素说明各地区毛利率差异的原因及合理性。

请年审会计师发表明确意见。

回复：

一、报告期内，通信设备销售量为 22,281 台。请结合你公司近三年各主要产品销售价格、销量、原材料价格及波动情况，说明军工信息化产品及解决方案业务毛利率大幅增长、网络优化覆盖设备产品及解决方案业务毛利率为负的原因及合理性，是否与同行业公司可比业务存在重大差异。

(一) 公司近三年按业务划分销售价格、销量及原材料价格波动及毛利率变化情况

金额单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
军工业务			
主营业务收入	52,774.77	20,169.80	22,387.16
主营业务成本	45,121.96	18,821.62	17,370.86
毛利率	14.50%	6.68%	22.41%
传统通信室分业务			
主营业务收入	3,007.40	6,539.25	13,252.30
主营业务成本	3,281.71	6,482.00	11,942.20
毛利率	-9.12%	0.88%	9.89%

公司军工信息化产品及解决方案业务（以下简称“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。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”）主要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。该两类业务对应的直接客户或最终客户均系军方、国有军工单位及电信运营商，此类客户在招标采购过程中有严格的程序及竞价要求，多采用招标形式。

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。公司产品具有定制化特点，项目多采取招标形式确定。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。由于项目产品及服务的定制化特点，不同项目之间无明确的价格可比性。公司整体采购定价相对稳定，公司在应标定价过程中会充分考虑材料价格波动等成本因素，并按成本加成定价方法设定底价，使中标项目保有一定的利润空间。军工业务受客户及项目、地域等个体差异影响，不同项目定价策略会有所不同。公司军工业务的投标项目具有定制化等特点，2019 年毛利率较高主要受单个大额合同以及当年度部分高附加值项目结算所致。2020 年度受疫情等因素影响，收入有所下降，承担相对较高的固定成本，加之 2020 年作为业务转型的关键年度，公司为了提高品牌知名度和快速扩大市场份额，在部分竞争激烈的项目中采用有竞争性的报价，当年毛利率下降。2021 年度毛利率提升的主要原因：

1. 军工信息化产品及解决方案

军工业务涵盖音视频系统、国产自主可控设备、单兵信息化装备、专网移动宽带设备、无线宽带系统等，公司构建了较为完备的军事宽带移动通信体系。公司 2021 年军工业务毛利率增长的主要原因为：

（1）2020 年作为业务转型的关键年度，公司聚焦并大力拓展军工业务，军工业务虽经过前期布局，取得了一定规模的订单，但公司仍属于业务拓展期。由于军方市场进入壁垒较高，公司为了提高品牌知名度和快速扩大市场份额，在部分竞争激烈的项目中采用有竞争性的报价，导致 2020 年项目毛利率较低。随着公司战略转型的成功，公司不断深挖市场，提升自身产品及服务的竞争力，并取得了良好的业界口碑，进而提升了公司的报价优势，使得 2021 年项目毛利率整体提升。

（2）公司注重对市场、客户需求的深度了解，探索将技术与客户需求有效匹配，并基于此进行先导性研发，快速反应，以不断满足客户的需求。在研发方面，公司加大自主研发产品、型号产品等的投入，并在 2021 年实现了国产自主

可控设备产品的定型和交付。并且，公司的部分自主研发类产品也初步实现量化生产和销售，使得 2021 年毛利率有进一步的提升。

(3) 受上文所述军工业务收入大幅增长因素影响，公司逐步形成了该产品领域的规模优势，一方面，营业收入的高速增长，摊薄了折旧、摊销、人工成本等固定成本支出，形成毛利率的自然增长；另一方面，规模优势促进成本管理能力提升，公司形成高效成本管理效应。

(4) 受上文所述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. 网络优化覆盖设备及解决方案业务

公司传统通信室分业务主要包括方案设计、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。主要通过招投标模式开展业务。公司 2021 年传统通信室分业务毛利率大幅降低的主要原因为：

(1) 下游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疫情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) 2021 年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，导致毛利率下降。

公司军工业务采购内容主要为音视频、模拟训练系统类等材料，采购价格遵循市场定价原则，采用询价、比价、议价等方式在合格供应商中进行非招标采购，公司在采购主要原材料及服务定价过程中拥有一定的话语权，公司近年军工业务的总体采购价格略有变化，但波动有限。

(二) 同行业可比公司近三年毛利率情况

1. 军工业务

可比公司	2021 年度	2020 年度	2019 年度
特发信息	11.41%	18.68%	17.92%

可比公司	2021 年度	2020 年度	2019 年度
兴图新科	57.78%	60.94%	77.42%
其中：军品	61.13%	63.71%	79.46%
东土科技	43.56%	23.51%	45.36%
淳中科技	57.92%	58.77%	68.30%
奥维通信	14.50%	6.68%	22.41%

2021 年同行业营业收入及资产规模情况：

金额单位：万元

项目	特发信息	兴图新科	东土科技	淳中科技	奥维通信
营业收入	459,083.85	15,665.02	94,100.28	46,809.61	56,139.28
资产总额	832,383.27	75,377.95	235,727.11	146,225.67	68,026.69

以上可比公司均涉足军工领域，但除兴图新科外，均未单独列示军工业务毛利率情况。与兴图新科相比，公司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。兴图新科的业务范畴重点是视频指挥系统的开发、设计及核心设备的生产组装，并配套提供产品技术说明等。2021 年是公司实现战略转型后的首年，公司军工业务尚处于成长期，与上述可比公司所处的发展阶段、公司规模、业务模式的成熟度以及产品等有所差异，这种差异化使得公司与可比公司的毛利率不具有可比性。

从各可比公司综合毛利率的波动趋势分析，公司与可比公司大部分均呈现下降的趋势，总体与行业趋同。2020 年毛利率的波动主要是作为业务转型的关键年度，公司为了提高品牌知名度和快速扩大市场份额，在部分竞争激烈的项目中采用有竞争性的报价所致。

2. 传统通信室分业务

可比公司	2021 年度	2020 年度	2019 年度
三维通信			

可比公司	2021 年度	2020 年度	2019 年度
网优覆盖业务	29.04%	26.05%	19.80%
特发信息			
通信设备销售	6.42%	10.92%	11.48%
华星创业			
网络优化	13.71%	6.56%	14.03%
宜通世纪			
网络优化	6.63%	11.36%	19.30%
奥维通信			
网络优化覆盖设备及解决方案	-9.12%	0.88%	9.89%

公司网络优化覆盖设备及解决方案业务主要包括项目方案设计、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。与特发信息、宜通世纪相比均呈现逐年下降趋势。而自 2020 年开始，公司全面收尾传统通信室分业务，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，导致毛利率下降。

综上分析，公司业务与同行业相比具有一定的差异性，但整体波动趋势趋同，具有合理性。

二、请结合你公司收入及成本核算方式、产品及客户构成等因素说明各地区毛利率差异的原因及合理性。

（一）按业务构成及区域划分主营业务情况

金额单位：万元

分地区	军工主营业务构成情况		通信主营业务构成情况		合计	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	主营业务收入	毛利率
东北	5,103.45	12.11%	1,653.14	0.49%	6,756.59	9.27%
华东	3,746.38	10.98%	232.98	0.51%	3,979.36	10.36%
西北	1,034.46	23.95%	157.89	-33.87%	1,192.35	16.30%
西南	3,658.60	10.23%	323.50	-72.70%	3,982.10	3.49%
中南	39,231.88	15.30%	639.89	0.78%	39,871.76	15.06%
合计	52,774.77	14.50%	3,007.40	-9.12%	55,782.16	13.23%

（二）公司收入及成本的核算方式

公司以合同为单位核算收入，在项目达到收入确认条件后结转收入。同时也以合同为单位归集和结转营业成本，收入与成本相匹配。产品成本主要包括项目材料成本、外包实施安装成本、人工成本及生产安装过程中的相关费用，合同收入确认时将上述成本结转至营业成本。

（三）各地区毛利率差异的原因及合理性

从上表看，报告期内军工业务收入占主营业务收入的 94.61%，通信业务占主营业务收入的 5.39%。军工产品具有高附加值及稳定利润空间，各地区毛利率均在 10% 以上。受各地区销售产品差异、不同区域议价方式及能力差异等因素影响，各地区毛利率存在一定的差异，但整体差异幅度有限。仅西北地区毛利率略高，由于其整体收入占比较小，其毛利率对军工业务整体毛利率影响有限。自 2020 年度以来，下游电信运营商对网络优化等后期网络建设投资减少、通信市场竞争加剧、公司传统通信室分业务利润空间大幅下降。加之受公司业务转型等因素影响，传统通信室分业务收入大幅下降。在传统业务收缩的前提下，特别在收入规模较低的西北、西南公司，仍需承担相对较高的固定成本、施工成本及整改成本等，由此导致整体毛利率偏低，甚至为负的情况。在该等区域本身军工业务收入规模有限的前提下，过低的传统通信室分业务毛利势必拉低该区域整体毛利表现。

综上所述，公司军工业务毛利率较为稳定，各区域综合毛利率波动较大主要系军工业务收入占比较低的区域对传统通信室分业务在毛利率上的反向冲击效应较为敏感所致，毛利率在不同区域的波动具有合理性。

本所核查意见：

经核查，本所认为：公司军工信息化产品及解决方案业务毛利率大幅增长、网络优化覆盖设备产品及解决方案业务毛利率为负具有合理性；公司业务与同行业相比具有一定的差异性，但整体波动趋势趋同，具有合理性；公司收入和成本核算方式符合《企业会计准则》的相关规定；各区域综合毛利率波动较大

主要系军品业务收入占比较低区域对传统室分业务在毛利率上的反向冲击效应较为敏感所致，毛利率的区域波动具有合理性。

问询函提到的问题 3

报告期末，你公司应收账款余额为 2.27 亿元，占当期营业收入的比例为 40.41%，本期计提坏账准备 506.4 万元、核销坏账准备 703.56 万元。年报显示，因所处军工行业、客户结算周期较长，你公司应收账款可能继续增长并面临回款风险。

(1) 请结合你公司销售政策、信用政策及结算方式等，分析说明报告期应收账款余额、发生额与营业收入的匹配性。

(2) 请补充说明截至回函日应收账款回款情况及是否存在逾期未支付情形，结合历史信用损失经验说明你公司预期信用损失模型参数选取的依据及合理性，与同行业公司是否存在重大差异，并结合期后回款进度、欠款方偿债能力及意愿说明当期坏账准备计提的依据及计提的充分性。

(3) 请说明本期核销应收账款的形成时间、欠款方的成立时间、主要股东、注册地及主要经营地、交易背景、回款情况、计提坏账准备的金额、无法收回的原因及合理性。

(4) 你公司期末应收账款余额前五名合计 1.15 亿元，占应收账款余额合计数的比例为 50.66%。请补充应收账款余额前五名客户的明细情况，包括但不限于销售内容、账龄结构、期后回款情况以及欠款客户是否与上市公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5%以上的股东存在关联关系，并说明应收账款前五大欠款方与前五大客户的匹配关系。

请年审会计师结合已实施的审计程序和获取的审计证据发表明确意见。

回复：

一、报告期应收账款余额、发生额与营业收入的匹配性。

(一) 报告期内应收账款变化情况

金额单位：万元

项目	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额	应收账款增长
应收账款	21,639.02	62,040.47	58,864.15	24,815.34	14.68%

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，组建了较为强大的市场销售团队，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。报告期内公司主要客户为军方单位，对其销售的产品主要为定制化产品，付款进度受项目情况及客户资金预算等因素影响，多采用预付款、验收款及质保金三阶段或根据最终用户回款同比例向公司支付的银行电汇付款方式，但无相对固定的信用政策。同时由于回款进度受军方审批流程和资金划拨流程影响，使得回款周期相对较长。报告期内，公司营业收入增长 101.58%，应收账款增长 14.68%，应收账款与营业收入同向增长，但增幅远低于营业收入增幅。2021 年公司应收账款周转率为 2.42，周转天数为 151 天，回款情况良好（应收账款余额含合同资产）。主要系公司产品可靠性、交货及时性、服务优质度等，赢得了客户的高满意度，得到客户较高的回款响应，该等增幅差异体现了公司良性回款态势。

（二）应收账款与营业收入匹配情况

金额单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日/2021 年度
应收账款账面余额	24,815.34
应收账款发生额	62,040.47
营业收入	56,139.28
应收账款发生额/营业收入	110.51%
应收账款账面余额占营业收入的比例	44.20%
应收账款增长比	14.68%
营业收入增长比	101.58%

注：上述表中应收账款余额均包含合同资产余额。

公司 2021 年营业收入较 2020 年增长 101.58%，应收账款较 2020 年增长 14.68%，应收账款余额占营业收入的比例为 44.20%。

综上所述，报告期应收账款余额、发生额与营业收入相匹配。

二、请补充说明截至回函日应收账款回款情况及是否存在逾期未支付情形，结合历史信用损失经验说明你公司预期信用损失模型参数选取的依据及合理性，与同行业公司是否存在重大差异，并结合期后回款进度、欠款方偿债能力及意愿说明当期坏账准备计提的依据及计提的充分性。

(一) 截至回函日应收账款（含合同资产）回款情况

金额单位：万元

项目	应收账款期末余额	截至回函日回款金额	回款比例
应收账款	24,815.34	4,076.67	16.43%

截至回函日止，公司对应的 2021 年 12 月 31 日的应收账款累计回款 4,076.67 万元，回款比例为 16.43%。主要系公司承建的部分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 年新冠疫情反复，影响了客户的结算及审批进度，致使军工业务期后回款率偏低，为此公司指派专人定期跟踪并及时与客户沟通进度情况。军方机构具有雄厚的资源和资金实力，属于优质客户，整体回款具有较高的信用保障，公司应收账款不存在重大逾期未支付情形，不存在重大减值迹象。

(二) 公司预期信用损失模型参数选取的依据及合理性

公司因销售商品、提供劳务等日常经营活动形成的应收账款，公司按照整个存续期预计信用损失计量损失准备。于资产负债表日，公司采用减值矩阵确定应收账款的信用损失，公司选取以前年度及当期自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损失信用损失率。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。

报告期内，公司对应收账款的预期信用损失率由组合下应收账款的历史账龄特征决定，同时根据前瞻性因素进行调整，客观反映了公司应收账款的历史风险特征和未来预测，预期信用损失率选取合理。

(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	3.89	5
1-2年	10.69	1	5	10	14.11	10
2-3年	22.04	3	10	30	24.80	30
3-4年	42.74	5	30	50	36.57	50
4-5年	89.93	5	30	80	65.73	70
5年以上	100	10	100	100	100	100

注：东土科技6个月内计提比例3.97%，6个月至1年计提比例3.89%。

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。

综上分析，结合客户资信情况、主要客户回款情况、偿付能力分析，公司坏账准备计提充分。

三、请说明本期核销应收账款的形成时间、欠款方的成立时间、主要股东、注册地及主要经营地、交易背景、回款情况、计提坏账准备的金额、无法收回的原因及合理性。

报告期内核销应收账款情况

金额单位：万元

应收账款形成年份	初始确认金额	回款情况	计提坏账准备金额	核销金额
2016年及以前	5,915.40	5,226.16	689.24	689.24

应收账款形成年份	初始确认金额	回款情况	计提坏账准备金额	核销金额
2017年	94.44	80.22	14.22	14.22
2018年	0.46	0.36	0.10	0.10
合计	6,010.30	5,306.74	703.56	703.56

报告期公司核销应收账款客户主要为中国移动、中国联通、中国电信等主要电信运营商的各区域级分支机构，主要经营地均为各区域分支机构所在地。公司形成的交易均系依据合同和订单，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。

上述报告期内已核销的应收账款，主要为通信业务形成的应收账款，且账龄较长。由于通信行业技术更迭影响，2019年6月，我国正式进入了5G商用元年。当前运营商工作重点及投资方向主要在5G网络建设上，对原有传统室内分布系统的投入逐年减少。基于上述原因以及国内疫情的影响，公司于2020年全面收尾通信业务并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。2021年，公司对前期已全额计提减值的应收账款进行持续跟进，由于款项账龄较长且分布全国，受疫情等影响，催款成本高且难度较大。同时受技术迭代及公司、客户人员变动等情况，项目尾款催收难度加大。基于上述原因考虑，公司对确已无法收回的应收账款予以核销处理。

四、你公司期末应收账款余额前五名合计1.15亿元，占应收账款余额合计数的比例为50.66%。请补充应收账款余额前五名客户的明细情况，包括但不限于销售内容、账龄结构、期后回款情况以及欠款客户是否与上市公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股5%以上的股东存在关联关系，并说明应收账款前五大欠款方与前五大客户的匹配关系。

(一) 报告期末应收账款（含合同资产）余额前五名情况

金额单位：万元

客户名称	销售内容	应收账款余额	账龄结构					期后回款
			1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	
客户一	货款	4,174.75	3,251.24	403.33	520.17			1,067.18

客户二	货款	2,159.40	1,829.57				329.83	735.24
客户三	货款	2,127.87	2,111.82	16.04				224.00
客户四	货款	2,084.15	433.20	12.36	1,638.59			
客户五	货款	1,923.57	1,923.57					
合计		12,469.73	9,549.41	431.74	2,158.76		329.83	2,026.42

公司前五大客户均为军方及军工企业，通过全国企业信用信息系统、企查查、天眼查等工商查询，前五大客户与公司控股股东及其他关联方不存在关联关系。

（二）报告期收入前五名情况

金额单位：万元

序号	客户名称	销售额（万元）	占年度销售总额比例
1	客户一	15,223.11	27.12%
2	客户六	3,779.03	6.73%
3	客户七	3,089.58	5.50%
4	客户三	3,043.94	5.42%
5	客户二	2,544.88	4.54%
合计	合计	27,680.52	49.31%

（三）应收账款前五大欠款方与前五大客户的匹配关系

公司报告期收入前五名与应收账款前五名中有三家客户相匹配，分别是客户一、客户二、客户三。

客户四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，由此导致截至本回函日应收账款尚未收回。

客户五 2021 年度收入排名第六，应收账款与收入基本匹配。

客户六、客户七按照合同约定执行，应收账款余额为 20%、3% 的质保金。

受本问询函问题 3 一、（一）所述信用政策及回款因素影响，公司不同客户、不同项目的结算情况不具有同质性。

综上分析，公司报告期应收账款前五大欠款方与前五大客户基本匹配。

本所实施的审计程序和获取的审计证据：

1. 获取公司销售政策、客户信用政策管理相关的制度，访谈财务及销售部门负责人，了解公司销售与收款业务相关内控的实际执行情况，评价相关内控制度设计的有效性，并选取样本执行穿行测试和控制测试，评价相关内部控制是否得到了一贯执行；

2. 获取公司应收账款明细及营业收入明细，分析复核应收账款及营业收入的匹配关系、应收账款增长的合理性；

3. 获取报告期内期末应收账款期后回款明细表，抽样检查期后的银行回单及银行承兑汇票等支撑性文件，确认回款是否真实；

4. 获取公司的应收账款明细表，并对应收账款的账龄情况进行分析性复核；

5. 了解公司对应收账款坏账计提的方法并评估其合理性；对于以组合为基础计量其预期信用损失的应收账款，了解公司采用的预期信用损失模型的关键参数和假设，包括按客户风险特征对应收账款分类的基准、阶段划分、前瞻性调整等；获取并检查公司预期信用损失计算表，确认其是否按政策进行计提，并检查计算的准确性；

6. 查询同行业可比公司的坏账计提政策，与公司进行对比，是否产生重大差异；

7. 取得公司核销应收账款的内部审批流程，分析报告期核销应收账款原因的合理性，检查应收账款核销是否符合公司内控的相关规定；

8. 取得公司提供的关联方关系清单，查阅了全国企业信用信息系统、企查查、天眼查等，获取前五大欠款客户工商信息，确认是否与公司存在关联关系。

本所核查意见：

经核查，本所认为：报告期内，应收账款余额、发生额与营业收入是匹配的；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，计算预期信用损失率的过程符合企业会计准则的要求；本期核销应收账款系公司根据可收回性做出的判断，具有合理性；公司的前五大客户与公司控股股东、实际

控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5%以上的股东不存在关联关系；公司应收账款前五大欠款方与前五大客户基本匹配。

问询函提到的问题 4

报告期末，你公司存货账面余额为 2.85 亿元，占总资产的比例为 41.84%，其中在产品 2.74 亿元；本期对在产品计提存货跌价准备 268.5 万元，转回或转销存货跌价准备 3,995.31 万元。

(1) 请补充在产品的明细情况，包括但不限于商品类别、数量、金额、预计结转时间等，结合同行业可比公司情况、客户需求、在手订单等，说明你公司在产品金额较大的原因和合理性。

(2) 请结合存货库龄、市场需求、存货跌价准备计提的方法和测试过程、可变现净值的预计情况等说明本期存货跌价准备计提是否充分、合理。

(3) 请结合已计提跌价准备存货实现销售情况，说明本期转回或转销存货跌价准备的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请年审会计师结合已实施的审计程序和获取的审计证据发表明确意见。

回复：

一、在产品的明细情况及在产品金额较大的原因和合理性。

(一) 报告期末公司及同行业可比公司在产品期末余额占存货比情况

金额单位：万元

项目	奥维通信	特发信息	兴图新科	东土科技	淳中科技
在产品期末余额	27,411.57	21,301.77	1,054.68	5,667.23	11.00
存货期末余额	28,465.47	120,337.19	6,512.42	29,002.95	9,968.75
在产品期末余额占存货期末余额比例 (%)	96.30	17.70	16.19	19.54	0.11

军工信息化产品及解决方案业务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。与同行业可比公司产品存在一定的差异，因此报告期末在产品期末余额占存货期末余额的比例也存在一定的差异。

（二）在产品金额较大的原因和合理性

公司依靠多年来在信息化领域积累的大量先进技术和经验，大力拓展通信军工业务，以军用电子信息技术作为战略转型的突破口，不断拓展军工信息化领域产品及应用，订单规模稳步提升。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，订单体量影响公司在产品的金额。但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。

截至报告期末，军工业务在产品期末余额为 19,732.74 万元，军工业务在手订单约为 4 亿元，在手订单完全能够覆盖报告期末军工业务在产品余额。报告期末通信业务在产品扣除减值准备后的有效余额较少，且该部分业务不再作为公司主要业务方向，预期对公司影响有限。

截至 2022 年 4 月 30 日，军工业务期后已实现收入并结转成本的在产品金额为 3,426.14 万元，销售率为 17.36%。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 2022 年新冠疫情反复，影响了项目的实施及交付进度，由此影响了在产品的期后销售率。

综上分析，公司在产品期末余额全部为在建项目，公司以订单为单位进行成本归集，在建项目均有订单对应，公司报告期末在产品余额较大存在合理性。

二、请结合存货库龄、市场需求、存货跌价准备计提的方法和测试过程可变现净值的预计情况等说明本期存货跌价准备计提是否充分、合理。

（一）公司存货库龄及跌价准备计提情况

金额单位：万元

业务类别	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	账面余额
军工业务	12,431.50	5,212.38	1,553.39	1,009.07	20,206.34
传统通信室分业务	684.89	2,203.67	466.25	4,904.32	8,259.13
合计	13,116.39	7,416.05	2,019.64	5,913.39	28,465.47

如上表，公司军工业务库龄主要集中在2年以内，占比为87.32%，由于公司项目的验收进度主要取决于军方，验收时间存在一定的不确定性，故军工业务也存在库龄较长军方未验收的项目，由于军工产品具有高附加值及稳定利润空间，经测试，报告期末公司军工业务存货不存在减值。

传统通信室分业务，由于项目已进入收尾阶段，且分布全国，项目维护难度大，成本高，综合公司成本效益的经济原则，公司对传统通信室分在验收交付结算方面存在较大不确定性的在建项目计提了存货减值准备。截至报告期末，传统通信室分项目计提了7,747.31万元的存货减值准备，计提比例为93.80%。

（二）存货跌价准备计提是否充分、合理

1. 军工业务

伴随着国际形势、周边环境的复杂化，我国所处军事环境也出现了新的变化，相应的装备需求量大幅增长，在军改后军队对联合作战、实战演练提出更高要求，信息化装备及训练消耗装备需求迫切。因此，“十四五”期间将是我国武器装备持续快速增长的阶段，未来几年军工整体需求增长将延续。在此大背景下，公司军工业务一直处于稳定运行状态，同时军工产品具有高附加值及稳定利润空间的特点，而且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。

报告期末军工业务存货跌价准备的计提方法和测试过程：公司按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值是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，将可变现净值与对应项目存货成本进行对比，由于军工业务均有订单覆盖，故按订单金额作为估计售价，考虑销售费用和相关税费后的金额确定为可变现净值。经测试公司军工业务存货的可变现净值均高于存货成本，报告期末军工业务存货不存在减值情况，故未计提存货跌价准备。

2. 传统通信室分业务

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, 5G 网络的室内分布系统建设模式有别于现有传统建设模式, 公司原有业务使用的产品及系统存在被替代风险。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。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。在竞争加剧、议价能力受限、成本压缩空间有限的前提下, 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。因此 2021 年公司结合目前市场的需求以及项目的实际情况, 计提减值准备 268.50 万元。

三、请结合已计提跌价准备存货实现销售情况, 说明本期转回或转销存货跌价准备的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

报告期内, 公司针对已无实际使用价值的原材料进行了报废处理, 同时转销原材料原已计提的跌价准备 569.15 万元; 同时针对库龄较长、后续无法结算的在建项目核销了存货跌价准备 3,426.16 万元。

本报告期转回或转销存货跌价准备均系传统通信室分业务涉及的存货。由于本回复问题 4 二、(二)、2 所述的通信行业市场状况, 公司自 2020 年起全面收尾通信业务, 2021 年公司对前期已全额计提减值的存货项目进行持续跟进, 结合存货盘点、项目情况、库龄情况, 定期对存货状态进行检查。2021 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。通信业务的库存材料主要系通信、联通、电信下属各省级公司通信业务的建设储备材料及项目的维护储备材料, 属于非通用类材料, 与公司军工业务所用的材料及产品有本质区别, 已无法用于公司其它项目建设, 而且通信材料更新迭代较快, 库龄较长且无法继续满足市场需求, 针对此类存货公司进行报废处理。

本所已实施的审计程序和获取的审计证据:

1. 访谈销售部门负责人，了解公司在手订单情况并现场查看在手订单明细，与截至报告期末公司在产品项目对应的订单进行核对，并结合同行业可比公司情况，分析在产品余额较大的原因及合理性；
2. 结合行业发展趋势，分析报告期内公司核销传统通信室分业务合理性；
3. 结合存货监盘、函证及项目情况，分析报告期内存货使用情况以及项目执行情况，确定是否已合理计提存货跌价准备；
4. 检查报告期末存货库龄情况，获取存货跌价准备计算表，进行重新计算，测试存货跌价准备是否计算正确；
5. 获取公司报告期内存货跌价准备转销明细表，了解转销原因，检查存货转销的会计处理，确定存货跌价准备的转销及其会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

本所核查意见：

经核查，本所认为：报告期末，公司在手订单对在产品覆盖率高，期末在产品余额合理；公司存货跌价准备计提政策及计算方式合理，存货跌价准备计提充分；报告期内存货跌价准备转销的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

问询函提到的问题 6

报告期末，你公司控股股东瑞丽市瑞丽湾旅游开发有限公司（以下简称“瑞丽湾”）持有公司股份 8,122.5 万股，占公司总股本的 23.42%，其所持股份已全部被质押、司法冻结及轮候冻结，法院已受理债权人万向信托股份公司对瑞丽湾的破产清算申请并指定管理人。此外，你公司实际控制人单川因犯虚开增值税专用发票罪，一审判决处有期徒刑十二年。

请说明你公司防范大股东资金占用和违规担保相关内控制度的执行情况，核查并说明是否存在大股东占用或者变相占用上市公司资金、违规担保的情形；除上述质押、冻结股份外，控股股东持有的你公司股份是否还存在其他权利受

限的情形，如存在，请说明具体情况并按规定及时履行信息披露义务。请年审会计师、独立董事核查并发表明确意见。

回复：

一、公司防范大股东资金占用、违规担保等方面的内控制度执行情况

独立性方面，公司始终在人员、资产、财务、机构、业务等方面保持独立性，防止大股东违规资金占用及违规担保情况。

管理制度方面，公司已制定了包括公司治理、生产经营、财务预算管理、信息披露等方面的内部管理制度，包括但不限于《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《关联交易管理制度》、《对外担保管理制度》、及《信息披露事务管理制度》等，以保障上市公司的独立性。

资金管理方面，公司对资金严格实行预算管理，由财务部门汇总年度资金预算，合理调度资金，通过每月对资金预算执行情况进行综合分析，掌握资金使用进度。财务部门根据资金管理规定的授权审批权限和程序管理资金收支、银行存款账户、票据等，重点把控对资金使用的申请、审批、复核、支出等流程。

在与关联方交易和资金往来方面，公司财务部门对控股股东、实际控制人及其他关联方占用资金行为进行日常防控，严格防止控股股东、实际控制人及其他关联方非经营性占用资金情况的发生。公司将继续严格按照《公司章程》、《关联交易管理制度》、《对外担保管理制度》等规定，对公司关联交易、外担保等应披露的交易事项履行相应的审批程序，并及时履行信息披露义务。

印章管理方面，严格执行《印章管理制度》的规定，强化印章管理与使用，落实先申请后使用的用章规范，做到用印审批、用印登记等相关工作要求。

增强内审内控部门对公司关于采购、销售、资金往来、对外担保等关键环节的内部审计及监察职能。强化内部审计工作，公司内审内控部门将持续关注和跟踪公司关联方资金往来的情况，对相关业务部门大额资金使用进行跟踪监察。

公司不定期对公司董事、监事、高级管理人员及财务工作人员进行相关法律法规及公司内部规章制度的内部培训，并积极参加外部相关培训，不断强化其防范意识和风险意识，促进其积极勤勉尽职地履行自己的职责，维护公司资金和财产安全。

公司于每个会计年度结束后公司独立董事就公司关联方占用资金及对外担保情况发表意见。

二、瑞丽湾持有的公司股份其他权利受限的情形

根据公司从中国证券登记结算有限责任公司处查询的股东名册、《证券质押及司法冻结明细表》获悉的瑞丽湾持有的 81,225,000 股公司股份已全部被质押、冻结，经与瑞丽湾管理人核实，除上述质押冻结股份外，瑞丽湾持有公司的股份不存在其他权利受限的情形。

本所核查程序：

1. 获取奥维通信管理层关于或有事项、关联方及其交易的声明；
2. 独立获取银行账户的开户清单，通过执行检查开户清单和账簿记录等程序，未发现公司存在频繁开立和注销银行账户，以及突然注销当期交易较为活跃的银行账户等异常情形；
3. 对截至 2021 年 12 月 31 日公司全部银行账户进行函证（包含在 2021 年内注销的银行账户），执行独立函证程序，确认公司各银行账户的余额、存储状况及是否受限等信息的真实性及准确性；
4. 选取交易频繁的银行账户，双向检查对账单及账面流水记录，检查资金流水记录的完整性以及准确性，是否存在未被记录的异常资金往来交易；
5. 获取公司及其子公司的企业信用报告，关注企业信用报告的真实性和完整性，并检查是否存在质押、抵押及其他担保情况；
6. 检查公司所拥有的房产、土地使用权等资产是否存在抵押及使用受限等情况；
7. 通过企查查、中国裁判文书网等公开网站对公司是否存在诉讼进行查询；
8. 获取公司及其子公司往来明细账，通过对公司往来科目原始凭证、购销记录、合同等相关文件的检查以及函证等其他程序，检查是否发生不具有商业合理性的大额购销交易或其他非常规交易；是否存在为控股股东进行直接、间接的资金拆借或为控股股东代付、承担各类支出和债务等情况；是否存在预先支付货款等形式向控股股东提供资金的情况；是否存在控股股东代上市公司收取应收账款，或通过保理等形式占用上市公司资金的情况；是否存在利用票据开具、虚假票据、票据交易等向控股股东提供资金或掩盖资金占用的情况。

本所核查意见：

经核查，本所认为：公司 2021 年度不存在大股东占用或者变相占用上市公司资金、违规担保的情形；除上述质押、冻结股份外，控股股东持有的公司股份不存在其他权利受限的情形。

（此页无正文，为《深圳证券交易所〈关于对奥维通信股份有限公司 2021 年年报的问询函〉的回复》之签字盖章页）

容诚会计师事务所
(特殊普通合伙)

中国·北京

中国注册会计师(项目合伙人):

中国注册会计师:

中国注册会计师:

2022年5月20日