

# 星展测控科技股份有限公司

## 关于 2023 年半年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

星展测控科技股份有限公司（以下简称“星展测控”或“公司”）于 2023 年 11 月 20 日收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部下发的《关于对星展测控科技股份有限公司的半年报问询函》（公司一部半年报问询函【2023】第 043 号）（以下简称“《问询函》”）。收到《问询函》后，公司董事会高度重视，及时组织相关部门对《问询函》中涉及的问题进行逐项落实，现将有关事项回复如下：

### 1、关于营业收入

报告期内，你公司实现营业收入 38,003,681.99 元、净利润-19,821,319.42 元，同比变动 36.82%、-10.37%；2022 年实现营业收入 196,276,710.88 元、净利润 29,099,110.12 元，2022 年半年度实现营业收入 27,775,690.28 元、净利润-17,959,041.81 元。你公司 2020 年至 2022 年上半年营业收入占全年比重分别为 11.40%、15.66%与 14.15%。根据定期报告披露，你公司主营业务为卫星通信设备研发、生产、销售及服务，主要产品和服务包括动中通终端、卫星基带系统集成、卫星宽带运营服务等。

你公司 2021 年、2022 年与 2023 年上半年毛利率分别为 41.3%、50.25%、42.97%。

请你公司：

- （1）量化分析并说明报告期内营业收入增长但净利润下滑的具体原因；
- （2）结合近三年主要产品毛利率及其产品价格、原材料价格、成本构成等变化情况说明毛利率变动的原因及合理性，是否与行业变动趋势一致，是否与可比公司存在较大差异；
- （3）补充列示 2021 年至 2023 年上半年分季度的销售收入情况，与同行业可比公司季度收入结构进行对比分析，你公司收入季节性分布是否符合行业特征，并结合 2022 年下半年收入确认的主要客户、客户收入确认的金额、对应的



合同签订时间及金额和款项回收情况，说明是否存在年末突击确认收入的情形及收入跨期情形，收入确认的截止性是否正确。

公司回复：

一、量化分析并说明报告期内营业收入增长但净利润下滑的具体原因；

公司 2023 年上半年利润表主要财务数据及同比变化情况如下：

单位：万元

| 项目     | 2023 年 1-6 月 |          | 2022 年 1-6 月 |          | 本期与上年同期金额变动比例 |
|--------|--------------|----------|--------------|----------|---------------|
|        | 金额           | 占营业收入的比重 | 金额           | 占营业收入的比重 |               |
| 营业收入   | 3,800.37     | -        | 2,777.57     | -        | 36.82%        |
| 营业成本   | 2,167.46     | 57.03%   | 1,685.19     | 60.67%   | 28.62%        |
| 毛利率    | 42.97%       | -        | 39.33%       | -        | -             |
| 税金及附加  | 12.92        | 0.34%    | 76.05        | 2.74%    | -83.01%       |
| 销售费用   | 1,374.87     | 36.18%   | 923.90       | 33.26%   | 48.81%        |
| 管理费用   | 1,260.15     | 33.16%   | 1,008.61     | 36.31%   | 24.94%        |
| 研发费用   | 980.82       | 25.81%   | 732.07       | 26.36%   | 33.98%        |
| 财务费用   | 98.12        | 2.58%    | 17.12        | 0.62%    | 473.13%       |
| 其他收益   | 21.94        | 0.58%    | 4.07         | 0.15%    | 439.44%       |
| 投资收益   | 110.08       | 2.90%    | 61.68        | 2.22%    | 78.49%        |
| 信用减值损失 | 20.37        | 0.54%    | 12.93        | 0.47%    | 57.52%        |
| 资产减值损失 | 51.97        | 1.37%    | -223.94      | -8.06%   | -123.21%      |
| 净利润    | -1,982.13    | -52.16%  | -1,795.90    | -64.99%  | -10.37%       |

报告期内，公司营业收入增长但净利润下滑的主要原因包括：

1、报告期内，公司机载卫通客户需求增加，动中通终端交付同比增长，导致营业收入同比增加 1,022.80 万元。航空卫星通信终端（含无人机载卫通）毛利率高于其他动中通终端，2023 年上半年毛利率较上年同期增长 3.64%。受以上两个因素影响，2023 年上半年毛利额较上年同期增加 540.53 万元。

2、期间费用同比大幅增长

2023 年初，宏观环境影响逐渐改善，卫星通信行业有望实现较快的增长。面对新的市场机遇，公司加大了管理投入，报告期内管理费用较上年同期增加 251.54 万元。在卫星通信市场开拓和销售服务方面，在服务好原有客户的基础上，为挖掘终端用户卫星通信需求，公司积极采用多种渠道拓展下游终端用户市场，加大产品推广力度，在报告期内公司成立面向终端市场的营销团队，因此员工薪酬、差旅及业务招待等销售费用增加，报告期内销售费用较上年同期增加 450.97

万元。报告期内公司加强新技术、新产品的研发投入，进一步提升技术实力，研发费用持续保持快速增长趋势，研发费用较上年同期增加 248.75 万元。报告期内因银行借款较上年同期增加，财务费用同比增加 81.00 万元。报告期内，期间费用同比增加 1,032.26 万元。

3、以前年度计入存货的合同履约成本在本期销售，转入营业成本，转回资产减值损失 59.06 万元。报告期内，资产减值损失同比减少 275.91 万元。

综上，虽然公司 2023 年上半年营业收入同比有所增长，毛利额较上年同期增加，资产减值损失有所减少，但期间费用增幅较大，公司净利润同比出现下滑，具有合理性。

二、结合近三年主要产品毛利率及其产品价格、原材料价格、成本构成等变化情况说明毛利率变动的原因及合理性，是否与行业变动趋势一致，是否与可比公司存在较大差异；

近三年，公司主营业务按产品分类为动中通终端、卫星基带系统集成、卫星宽带运营服务及其他，其中卫星基带系统集成为项目制业务销售，属于高度定制化业务，成本构成及价格差异较大。卫星运营业务为流量和服务的组合销售，单位价格和成本不具有可比性。公司动中通终端为成套产品销售，2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月分别实现收入 12,118.21 万元、14,814.38 万元、2,477.20 万元，占当期主营业务收入的比分别为 63.87%、85.97%、67.83%，动中通终端为公司主要产品，且收入逐年增加，因此选取动中通终端主要产品进行毛利率变动分析。

2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月，公司动中通终端按产品分类毛利率情况如下：

| 类别/项目    | 2023 年 1-6 月 |         | 2022 年 |        | 2021 年 |
|----------|--------------|---------|--------|--------|--------|
|          | 毛利率          | 变动率     | 毛利率    | 变动率    | 毛利率    |
| 海洋卫星通信终端 | 58.98%       | 10.37%  | 48.61% | 15.51% | 33.10% |
| 航空卫星通信终端 | 50.93%       | -19.98% | 70.91% | -0.88% | 71.79% |
| 陆地卫星通信终端 | 43.15%       | -2.15%  | 45.29% | -4.10% | 49.40% |
| 子系统      | -            | -       | 57.28% | -3.69% | 60.97% |

#### (1) 海洋卫星通信终端

公司海洋卫星通信终端主要面向渔船、商船、公务船、海上平台等市场。渔船卫星通信终端销量较多，单价较低，同时毛利率较低。2021 年至 2023 年 1-6

月，公司加大商船、公务船、海上平台卫星通信终端市场的开发，推出多个高端型号，该产品使用场景主要为海上运输、应急救援、石油勘探等，产品技术要求高，单位价格及单位成本均较高，提高了海洋动中通终端的销售收入，大幅拉高了海洋动中通终端的平均价格，同时此类产品的毛利率水平也较高，使得近三年海洋卫星通信终端毛利率持续提高。

## （2）航空卫星通信终端

2021年、2022年受政府在公共消防、森林/草原防火、民政减灾救灾、地质/水旱灾害防治等领域逐步加大应急通信建设投入，航空、应急救援等下游领域对卫星通信终端的需求大幅增加，促使航空销量较上年同期大幅增长。公司毛利较高的通航卫星通信终端和无人机卫星通信终端销售大幅增加，使得航空卫星通信终端整体毛利大幅上升。

2023年因外销沙特的民航机载动中通终端本期实现销售，该项目因前期需要满足适航标准，在测试过程中，产品进行了包括更改设计及部分器件的重新选型等多轮的整改，发生成本较多，该项目毛利率为负。受此影响2023年1-6月航空卫星通信终端毛利率出现下滑。

航空卫星通信终端由于其面向对象的特殊性，相比较其他卫星终端而言，不同项目对于产品性能及技术指标都有特定的要求，如温度、重量、防水、雷电感应、可靠性、灵敏度等诸多方面。因此航空卫星通信终端型号众多，且各型号单位价格及单位成本均存在一定程度的差异，可比性较差。总体而言，由于航空卫星通信终端的技术水平要求及准入门槛较高，存在一定的行业壁垒和技术壁垒，因此该产品的毛利率水平可以保持较高的水平。

## （3）陆地卫星通信终端

2021年、2022年、2023年1-6月，公司陆地卫星通信终端毛利率呈小幅下降的趋势。陆地卫星通信终端主要应用于消防、应急、救援等领域，受政府采购审价、招投标的影响，价格较为稳定。主要原材料如结构件、电子元器件、天线面等标准化程度较高，近年来价格波动幅度较小。关节、电机等受宏观经济环境影响，价格有所上涨。受以上因素影响，近三年来公司陆地卫星通信终端毛利率出现小幅下滑。

## （4）子系统

子系统系向客户销售的卫星通信设备伺服控制系统，是卫星通信设备的重要组成部分。公司一般不单独出售伺服控制系统，仅向少数有需求的老客户提供该产品。2021年、2022年、2023年1-6月子系统实现收入分别为92.93万元、54.75万元、0.00万元，呈逐年下降趋势。

2、公司主要产品毛利率是否与行业变动趋势一致，是否与可比公司存在较大差异

同行业可比上市公司中，基于业务相似度及相关信息可获取度的原因，公司选取有卫星通信产品板块的上市公司盟升电子以及有相似产品卫星应用类产品的全国股转系统挂牌公司中科国信作为公司的同行业可比公司。盟升电子卫星通信产品和中科国信卫星应用类产品与公司的动中通终端业务有一定的可比性，可比产品类别毛利率对比情况如下：

| 公 司  | 产 品     | 2023年1-6月 | 2022年  | 2021年  |
|------|---------|-----------|--------|--------|
| 盟升电子 | 卫星通信产品  | -         | 29.62% | 34.17% |
| 中科国信 | 卫星应用类产品 | 53.59%    | 51.16% | 64.28% |
| 平均值  | —       | -         | 40.39% | 49.22% |
| 星展测控 | 动中通终端   | 49.68%    | 61.77% | 57.96% |

注：中科国信卫星应用类产品包括卫星通信、卫星导航和卫星测控产品。盟升电子2023年半年报未披露卫星通信产品毛利率。

从上表可见，公司动中通终端产品2022年毛利率水平高于中科国信卫星应用类产品毛利率水平和盟升电子卫星通信产品毛利率水平。主要原因系：①公司2022年实现了无人机卫星通信终端产品的销售，该产品毛利率较高，拉高了动中通终端产品的整体毛利率；②当期公司航空卫星通信终端实现销售9,072.66万元，航空卫星通信终端毛利率高于海洋及陆地卫星通信终端。

2021年公司动中通终端产品略低于中科国信卫星应用类产品毛利率，高于盟升电子卫星通信产品毛利率。2021年公司海洋卫星通信终端毛利率有所上升，同时航空及陆地卫星通信终端等高毛利产品销量增加，综合导致公司2021年动中通终端产品毛利率略高于可比公司毛利率均值。

综上，公司主要产品毛利率是否与行业变动趋势存在一定差异，主要原因是公司的产品结构、客户结构与可比公司存在一定差异所致。

三、补充列示2021年至2023年上半年分季度的销售收入情况，与同行业可比公司季度收入结构进行对比分析，你公司收入季节性分布是否符合行业特征，

并结合 2022 年下半年收入确认的主要客户、客户收入确认的金额、对应的合同签订时间及金额和款项回收情况，说明是否存在年末突击确认收入的情形及收入跨期情形，收入确认的截止性是否正确。

(一) 公司及所处行业季节性特征

星展测控主要从事卫星通信终端设备研发、制造、销售及相关运营服务，下游终端客户主要为大型卫星运营商、科研院所及应急、消防、林草等部门，主要以政府及国有企事业单位为主。公司产品销售受国有客户预算管理、采购及结算政策影响较大，客户采购具有很强的计划性特点，上半年主要进行项目预算审批，下半年陆续进行采购和实施，因此公司主营业务收入存在较明显的季节性特征。

1、2021 年至 2023 年上半年分季度的销售收入情况

2021 年至 2023 年上半年公司营业收入按季度划分的情况列示如下：

| 项目   | 2023 年 1-6 月    |               | 2022 年           |               | 2021 年           |               |
|------|-----------------|---------------|------------------|---------------|------------------|---------------|
|      | 收入<br>(万元)      | 占比<br>(%)     | 收入<br>(万元)       | 占比<br>(%)     | 收入<br>(万元)       | 占比<br>(%)     |
| 第一季度 | 2,109.51        | 55.51         | 682.14           | 3.48          | 518.14           | 2.47          |
| 第二季度 | 1,690.86        | 44.49         | 2,095.43         | 10.68         | 2,764.95         | 13.19         |
| 第三季度 | -               | -             | 2,013.23         | 10.26         | 1,681.88         | 8.02          |
| 第四季度 | -               | -             | 14,836.87        | 75.59         | 15,994.14        | 76.31         |
| 合计   | <b>3,800.37</b> | <b>100.00</b> | <b>19,627.67</b> | <b>100.00</b> | <b>20,959.11</b> | <b>100.00</b> |

由上表可见，下半年尤其是第四季度收入确认较多，公司收入季节性较为明显，2021 年、2022 年公司第四季度收入占比维持较高比例，主要系公司航空卫星通信终端产品销售收入持续增加，且该类业务受政府及国有客户采购预算管理影响程度更高，因此多在第四季度交付验收。

2、同行业可比公司季节性特征

公司选取有卫星通信产品板块的上市公司盟升电子以及有相似产品卫星应用类产品的全国股转系统挂牌公司中科国信作为公司的同行业可比公司（鉴于全国股转系统不强制披露季度报告，因此中科国信比较口径为各年半年报数据）。公司与同行业可比公司的季节性分布情况（选择 2021 年度、2022 年度两个完整年度进行比较）如下：

| 项目   | 2022 年 |        |        | 2021 年 |        |        |
|------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|      | 星展测控   | 盟升电子   | 中科国信   | 星展测控   | 盟升电子   | 中科国信   |
| 第一季度 | 3.48%  | 2.60%  | 47.59% | 2.47%  | 4.18%  | 37.06% |
| 第二季度 | 10.68% | 24.34% |        | 13.19% | 31.40% |        |

|      |         |         |         |         |         |         |
|------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 第三季度 | 10.26%  | 21.70%  | 52.41%  | 8.02%   | 13.69%  | 62.94%  |
| 第四季度 | 75.59%  | 51.36%  |         | 76.31%  | 50.72%  |         |
| 合计   | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

综上，公司收入季节性分布符合行业特征，下半年尤其是第四季度实现收入较多，主要原因是公司下游终端客户主要为大型卫星运营商、科研院所及应急、消防、林草等部门，主要以政府及国有企事业单位为主。公司产品销售受国有客户预算管理影响，项目验收结算主要集中在下半年。

(二) 2022年下半年，公司主要客户、客户收入确认的金额、对应的合同签订时间及金额和款项回收情况

1、2022年下半年，公司主要客户、客户收入确认的金额

2022年下半年，公司前五大客户名称及收入确认金额如下表所示：

单位：万元

| 序号 | 客户名称  | 收入确认金额    |
|----|---|-----------|
| 1  | 中国卫通集团股份有限公司（鑫诺卫星有限公司）                              | 5,693.92  |
| 2  | 亚太卫星宽带通信（深圳）有限公司                                    | 5,419.87  |
| 3  | SELENA UYDU INTERNET SANAYİ TICARET LİMİTED SİRKETİ | 736.22    |
| 4  | 四川飞天联合系统技术有限公司                                      | 369.91    |
| 5  | 北京诚志北分机电技术有限公司                                      | 360.25    |
| 合计 |   | 12,580.17 |

2022年下半年，公司前五大客户收入确认金额为12,580.17万元，占全年实现收入的比例为64.10%。

2、2022年下半年，公司主要客户对应的合同签订时间及金额和款项回收情况

由于公司的主要客户对产品均具有个性化的需求，公司按合同/订单生产、发货并销售，公司与客户按合同/订单约定履行相关责任与义务。2022年下半年，公司确认收入的前十大主要合同/订单的客户名称、对应的合同签订时间及金额和款项回收情况具体如下：

单位：万元

| 序号 | 交易对手方            | 销售内容    | 合同金额（含税） | 确认收入金额   | 合同签订时间  | 截至2023年10月31日已收取款项金额 |
|----|------------------|---------|----------|----------|---------|----------------------|
| 1  | 亚太卫星宽带通信（深圳）有限公司 | 卫星通信无人机 | 4,760.00 | 2,477.88 | 2022.11 | 1,428.00             |
| 2  | 鑫诺卫星通信有限公司       | 机载动中通终端 | 2,136.00 | 1,890.27 | 2022.11 | 577.20               |

| 序号 | 交易对手方  | 销售内容         | 合同金额<br>(含税) | 确认收入金<br>额       | 合同签订时<br>间 | 截至 2023 年<br>10 月 31 日<br>已收取款项<br>金额 |
|----|--|--------------|--------------|------------------|------------|---------------------------------------|
| 3  | 鑫诺卫星通信有限公司   | 机载动中通终端      | 2,136.00     | 1,890.27         | 2022.12    | 577.20                                |
| 4  | 鑫诺卫星通信有限公司   | 卫星通信无人机      | 840.00       | 743.36           | 2022.12    | 126.00                                |
| 5  | SELENA UYDU INTERNET SANAYİ<br>TİCARET LİMİTED SİRKETİ | 陆地及航空动中通终端   | 736.22       | 736.22           | 2022.6     | 70.25                                 |
| 6  | 亚太卫星宽带通信(深圳)有限公司                                       | 陆地动中通终端      | 820.00       | 725.66           | 2022.11    | 205.00                                |
| 7  | 亚太卫星宽带通信(深圳)有限公司                                       | 移动式 IQ200 终端 | 框架合同         | 678.08           | 2020.4     | 766.23                                |
| 8  | 亚太卫星宽带通信(深圳)有限公司                                       | 卫星基带系统集成     | 549.51       | 491.93           | 2022.5     | 549.51                                |
| 9  | 四川飞天联合系统技术有限公司   | 机载动中通终端      | 1,567.50     | 369.91           | 2020.10    | 266.48                                |
| 10 | 北京诚志北分机电技术有限公司   | 调制解调器、高清编码器  | 353.83       | 314.24           | 2022.9     | 275.79                                |
| 合计 |  |              |              | <b>10,317.82</b> |            | <b>4,841.66</b>                       |

2022 年下半年，公司确认收入的前十大主要合同确认收入占下半年收入的 61.23%，截至 2023 年 10 月 31 日已收取款项金额占应收款项的 41.53%。近两年受宏观经济环境的影响，公司下游客户资金压力增大，部分省市的政府及国有客户采购预算收紧，客户回款变慢。

报告期内，公司严格按照企业会计准则与公司收入确认政策，在交付后取得验收单或结算单后确认收入，不存在提前或者推后确认收入的情况。

## 2、关于经营活动现金流与应收账款

报告期末，你公司应收账款余额 168,927,488.86 元，已计提坏账准备 21,169,568.72 元，其中超过 1 年以上的应收账款 29,423,305.08 元，坏账计提方法全部为账龄组合法。

报告期内，你公司经营活动产生的现金流量净额为-33,163,719.90 元，2022 年为-32,669,942.14 元、2021 年为-3,757,891.50 元。

请你公司：

(1) 结合期后回款情况、主要应收账款对象的资金状况等，说明无单项评估的应收账款的原因，坏账准备计提是否充分；

(2) 结合营业收入持续增长且应收账款持续增长的具体情况，说明经营活动产生的现金流量净额持续为负数且增大的原因及合理性。

公司回复：

一、结合期后回款情况、主要应收账款对象的资金状况等，说明无单项评估的应收账款的原因，坏账准备计提是否充分；



## 1、主要客户应收账款期后回款情况

报告期末，公司应收账款前五大欠款方期后回款情况如下表所示：

单位：万元

| 序号 | 客户名称   | 应收账款余额           | 占期末应收账款余额合计数的比例 | 截至2023年10月31日期后回款金额 | 期后回款比例       |
|----|--|------------------|-----------------|---------------------|--------------|
| 1  | 亚太卫星宽带通信（深圳）有限公司   | 4,749.14         | 28.11%          | 642.24              | 13.52%       |
| 2  | 鑫诺卫星通信有限公司   | 4,592.32         | 27.19%          | 79.98               | 1.74%        |
| 3  | 四川飞天联合系统技术有限公司   | 1,298.49         | 7.69%           | 83.60               | 6.44%        |
| 4  | SELENA UYDU<br>INTERNET SANAYI<br>TİCARET<br>LİMİTED ŞİRKETİ | 665.97           | 3.94%           | 0.00                | -            |
| 5  | 天津津盾智能装备制造有限公司   | 539.30           | 3.19%           | 100.00              | 18.54%       |
|    | 合计   | <b>11,845.23</b> | <b>70.12%</b>   | <b>905.82</b>       | <b>7.65%</b> |

近两年受宏观经济环境的影响，公司下游客户资金压力增大，部分省市的政府及国有客户采购预算收紧，客户回款变慢，应收账款余额增长。公司的客户主要为政府及国有客户，项目多为财政预算资金，通常行业内的客户回款集中在下半年尤其是第四季度。

## 2、主要应收账款对象的资金状况

亚太卫星宽带通信（深圳）有限公司是由中国航天科技集团有限公司联合交通运输部所属单位、深圳市人民政府发起成立的国家高新技术企业和专精特新企业，注册资本20亿元，致力于建设全球高通量宽带卫星通信系统，打造“卫星+”产业集群。亚太卫星宽带通信（深圳）有限公司系香港上市公司亚太通信卫星有限公司（1045.HK）控股子公司。

鑫诺卫星通信有限公司成立于1994年5月，是中国卫通集团股份有限公司（601698.SH）旗下从事“天地一体”卫星通信综合应用服务业务的核心专业子公司，是国家一类应急通信专业保障队伍，注册资本1.3亿元。

飞天联合（北京）系统技术有限公司是面向中国和全球市场的大交通互联网基础设施和服务提供商，专注在航空互联网、铁路互联网的高新技术企业。具有CAAC、EASA、FAA三大国际适航体系认证的机上互联产品供应商。在民用航

空机载宽带卫星系统安装、改造及运营领域处于国内第一梯队。四川飞天联合系统技术有限公司系飞天联合(北京)系统技术有限公司全资子公司，注册资本 4000 万元。

SELENA UYDU INTERNET SANAYİ TİCARETLİMİTED ŞİRKETİ（以下简称“SELENA 公司”）系注册地在土耳其的一家卫星通信产品贸易公司，主要业务在俄罗斯及东欧区域。2022 年采购公司车载和机载卫星通信天线用于俄罗斯国有公司通信项目。SELENA 公司于 2023 年 7 月与公司沟通，因受下游终端用户俄罗斯国有企业预算变动的原因为，后续款项无法支付，希望与公司协商该合同后续的处理。公司从货物和资金安全的角度考虑，与对方协商按退货处理，能够最大的避免风险。2023 年 10 月相关通信设备完成申报退运手续，货物已运回至公司仓库。该合同原收取的首付款正安排退回。

天津津盾智能装备制造有限公司于 2020 年 01 月 08 日成立，法定代表人高丽娟，注册资本 1500 万元。股东高丽娟持股 70%，郝泽瑞持股 30%。天津津盾智能装备制造有限公司采购公司卫星通信设备用于下游政府项目的招标采购，受财政预算及支付审批流程较长影响，存在暂未回款情形，不存在无法收回款项的情形。

2022 年公司前五大应收客户主要为国有控股企业及所在行业领域信誉较好的民营企业等，这些客户的资质和信誉相对较好，信用较高，违约风险较低，有稳定的资金来源和良好的货款支付能力。同时，公司积极通过公开信息查询、业务人员追踪等方式，及时了解客户的经营状况，未发现主要客户被列为失信被执行人、经营异常、涉及影响其正常生产经营活动的重大诉讼等异常情况。因此，公司主要客户经营情况正常，无需对主要客户应收账款单项计提坏账准备。报告期内，公司主要客户未出现款项无法收回的情况，公司坏账计提政策符合实际经营状况，坏账准备计提充分。

二、结合营业收入持续增长且应收账款持续增长的具体情况，说明经营活动产生的现金流量净额持续为负数且增大的原因及合理性。

2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月，公司经营活动产生的现金流量情况如下：

单位：万元

| 项目             | 2023 年 1-6 月 | 2022 年度   | 2021 年度   |
|----------------|--------------|-----------|-----------|
| 销售商品、提供劳务收到的现金 | 5,604.81     | 13,037.64 | 14,784.29 |

| 项目                   | 2023年1-6月        | 2022年度           | 2021年度           |
|----------------------|------------------|------------------|------------------|
| 收到的税费返还              | -                | 6.13             | -                |
| 收到其他与经营活动有关的现金       | 76.18            | 363.89           | 863.52           |
| <b>经营活动现金流入小计</b>    | <b>5,680.99</b>  | <b>13,407.66</b> | <b>15,647.81</b> |
| 购买商品、接受劳务支付的现金       | 3,609.39         | 10,459.03        | 10,683.59        |
| 支付给职工以及为职工支付的现金      | 2,337.57         | 3,714.60         | 3,495.31         |
| 支付的各项税费              | 2,134.74         | 783.49           | 322.46           |
| 支付其他与经营活动有关的现金       | 915.66           | 1,717.53         | 1,522.24         |
| <b>经营活动现金流出小计</b>    | <b>8,997.37</b>  | <b>16,674.66</b> | <b>16,023.60</b> |
| <b>经营活动产生的现金流量净额</b> | <b>-3,316.37</b> | <b>-3,266.99</b> | <b>-375.79</b>   |

2021年、2022年、2023年1-6月销售商品、提供劳务收到的现金占当期营业收入的比例分别为70.54%、66.42%和147.48%，其中2021年、2022年销售商品、提供劳务收到的现金少于当期营业收入。

2021年、2022年、2023年1-6月，公司经营活动产生的现金流量净额持续为负数，主要原因系：

1、公司销售移动卫星通信终端设备存在一定的账期。2021年末、2022年末、2023年6月末应收账款账面余额分别为11,538.58万元、17,314.13万元和16,892.75万元，应收款项规模较大。报告期各期末较大规模的应收账款影响了公司经营活动现金流入规模。

2、2021年、2022年公司营业收入分别为20,959.11万元和19,627.67万元，2022年营业收入较2021年略有下降。2022年末应收账款账面余额较2021年增加较多，主要系公司终端使用客户主要为大型卫星运营商、科研院所及应急、消防、林草等部门，主要以政府及国有企事业单位为主。受宏观经济环境影响，部分客户预算收紧，付款周期变长，导致应收账款账面余额增大。

3、2021年、2022年、2023年上半年，公司员工总数持续增加，员工人数增加导致支付给职工以及为职工支付的现金持续增加。同期，支付其他与经营活动有关的现金也呈持续增加的趋势。

综上，2021年、2022年、2023年上半年公司经营活动产生的现金流量净额持续为负数主要因为销售移动卫星通信终端设备存在一定的账期、受宏观经济环境影响，部分客户预算收紧，付款周期变长，导致应收账款账面余额增大和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持续增加所致，具有合理性。

### 3、关于在建工程

报告期末，你公司在建工程余额 116,642,506.23 元，主要项目为卫星通信研发与产业基地。报告期内，你公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金 50,980,791.49 元，筹资活动产生的现金流量净额 59,530,846.94 元，主要为银行借款。

请你公司：

(1) 结合公司当前新增订单、产能利用率、后续经营计划等，说明该在建工程建设的必要性、预计对公司生产经营产生的影响；

(2) 说明项目总预算、预计完工时间以及主要资金来源，并结合后续所需投入资金、公司目前现金流情况等说明现金流是否充裕，公司是否存在流动性风险。

公司回复：

一、结合公司当前新增订单、产能利用率、后续经营计划等，说明该在建工程建设的必要性、预计对公司生产经营产生的影响；

#### 1、在手订单

截至 2023 年 10 月末，公司在手订单情况如下：

单位：万元

| 产品分类     | 金额       |
|----------|----------|
| 主营业务收入   | 8,140.89 |
| 其中：动中通终端 | 4,730.76 |
| 卫星宽带运营服务 | 3,034.74 |
| 其他       | 375.39   |
| 其他业务收入   | 628.30   |
| 合计       | 8,769.19 |

截至 2023 年 10 月 31 日，公司在手订单为 8,769.19 万元，公司在手订单充足，为公司经营业绩稳定奠定了坚实基础。

此外，公司已通过公开招投标程序中标山东省应急管理厅、贵州省应急管理厅卫星通信系统项目，中标金额合计 1,873.63 万元。公司下游客户已通过公开招投标程序中标若干项目，相关项目拟定采购公司产品，涉及合同金额约 4,500.00 万元。

#### 2、产能利用率

公司主要产品需要符合客户提出的技术标准和要求进行设计生产，部分产品存在较高定制化程度。由于上述定制化特点所致，公司不存在制造业普遍意义上的标准化机械流水线生产的情况。因此，以生产设备生产能力为产能统计标准无法真实反映公司的生产能力，而以生产员工工时数为标准更为客观、准确。参考行业内的通常做法和公司生产的实际情况，采取公司产线员工理论工时作为公司的产能衡量指标，产能利用率为实际工时除以理论工时。

此外，公司产品销售受国有客户预算管理、采购及结算政策影响较大，客户采购具有很强的计划性特点，上半年主要进行项目预算审批，下半年陆续进行采购和实施，因此公司生产存在较明显的季节性特征。2021年、2022年的产能利用率均超过100%，2023年上半年的产能利用率超过90%。

### 3、后续经营计划

公司是一家专注于卫星通信设备研发、生产、销售及服务的的高新技术企业。公司主要产品和服务包括动中通系统、卫星主站系统集成、卫星通信运营服务等，广泛应用于民航、海事、应急救援等下游领域。公司构建了集核心模块、整机产品、系统集成、运营服务于一体的全链式产品矩阵，市场领域涵盖了地面端的用户站和卫星主站，现已成为国内卫星通信终端产品的主要供应商之一。未来公司将加强研发中心建设，继续深耕惯性姿态测量技术、微波通信技术、伺服控制技术等技术方向，不断提高技术的先进性，为客户提供更加先进性和竞争力的产品和服务。

### 4、该在建工程建设的必要性、预计对公司生产经营产生的影响

近些年，全球卫星通信产业蓬勃发展，卫星技术持续创新、卫星系统快速更迭、普及范围大大拓展，与地面通信技术领域的升级换代相结合，正引领一场信息基础设施的巨大变革。卫星通信与地面通信系统形成相互竞争、互为补充的格局，在军事应用方面，卫星通信成为不可取代的通信方式；在经济、政治和文化方面，卫星通信不仅能有效补充其他通信手段的不足，而且在抢险救灾、处理突发事件的应急通信中大有作为。

我国虽然在卫星通信领域起步较晚，但随着卫星互联网被纳入我国新基建发展规划，将会进一步促使行业发展提速。因此，卫星通信作为卫星应用的首要领域，有着日益增加的市场需求和巨大的市场潜力，未来将迎来更大的发展机遇。

一方面，卫星通信研发与产业基地（以下简称“项目”）将改进研发生产条件，增强公司综合实力。目前公司的职能部门办公地点与生产基地均位于产业园内的租赁场地，部分卫星通信系统体积较大，其生产过程对场地面积具有较高的要求，租赁的生产场地面积有限，对公司业务规模的继续扩大构成一定限制。此外，公司目前部分设备仪器和研发人员数量已无法满足公司未来规划新产品的需求，公司即将开展的新业务需要更加专业的技术人员参与其中，来加速公司新型、高端产品研发进程。项目拟通过新建研发与生产基地来扩充场地面积，并引进先进设备和软件，如手持频谱仪、网络分析仪、六自由度和三自由度摇摆台等，同时招募专业技术人才，加强人员技能培训来改进研发生产条件。

另一方面，项目将提升公司底层技术，拓展新产品领域。近年来，公司通过对海洋、航空、陆地动中通产品设计、相控阵天线产品设计以及卫星路由器产品设计等方面开展了大量的研究，取得了一些技术成果，但与行业市场中客户的高标准需求相比，公司产品和技术仍存在一定的提升空间，因此，完善底层技术和丰富产品种类成为公司一项需要长期投入的研究工作。本项目通过对多路并行惯性寻北算法、双圆极化微带波导融合天线、相控阵相关技术、微带平板天线技术、相控阵天线波束控制算法研究等课题的研发，完善公司底层技术，为未来业务开拓提供支撑。此外，本项目拟生产的卫星便携站为公司新研发的全新产品线，有着形态轻便、操作简单以及覆盖范围大等特点，可以成为无网地区宽带接入的最佳解决方案产品。

综上，项目建设将对公司生产经营产生积极的影响，有助于为公司各类产品的大规模生产创造良好的物质基础，也有助于顺应行业发展变化，满足市场需求，提升公司底层技术，拓展新产品领域，改进研发生产条件，以丰富的产品线来面对激烈的市场竞争，从而提升公司的综合实力。

二、说明项目总预算、预计完工时间以及主要资金来源，并结合后续所需投入资金、公司目前现金流情况等说明现金流是否充裕，公司是否存在流动性风险。

### 1、项目总预算

项目总投资预算约 3.5 亿元，包括卫星通信设备生产线、智能传感设备生产线及研发中心等。项目由全资子公司西安星展通信科技有限公司（以下简称“星展通信”）负责建设和后续运营，公司已向星展通信实缴出资 6500 万元用于受让

土地使用权及工程项目建设。

## 2、预计完工时间

2022年3月，星展通信与陕西建工集团有限公司签订了《卫星通信研发与产业基地项目施工合同》（以下简称“施工合同”），项目正式开工建设。根据施工合同约定和实际工程进度，预计2024年上半年完成项目建设，下半年完成装修及设备安装调试，并于2024年年底前正式投入使用。

## 3、主要资金来源

为满足项目建设的资金需求，保证工程进度，星展通信向中国建设银行股份有限公司西安莲湖路支行申请固定资产贷款额度21,800.00万元，按照资本金40%、贷款60%等比例放款，截至2023年10月31日，银行贷款已使用5,911.00万元，主要用途如下：

单位：万元

| 序号      | 资金用途      | 投资额       |
|---------|-----------|-----------|
| 1       | 土地使用权     | 809.97    |
| 2       | 工程监理费     | 100.00    |
| 3       | 城市基础设施配套费 | 1415.61   |
| 4       | 基坑支护工程    | 1642.77   |
| 5       | 工程建设      | 7,259.00  |
| 合计      |           | 11,227.35 |
| 其中：自筹资金 |           | 5,366.35  |
| 银行贷款    |           | 5,911.00  |

## 4、后续所需投入资金

根据项目总预算、已投入资金进行测算，项目达到预计可使用状态尚需投入1.83亿元。其中按照公司已投入资本金以及贷款合同约定，预计后续公司需要自筹资金约6,200.00万元。

## 5、现金流情况

2023年1-6月，公司经营现金流量净额为-3,316.37万元，主要系收入确认与销售回款存在时间差异所致，随着销售资金逐步回笼，公司经营现金流有望得到改善；公司筹资活动现金流量净额为5,953.08万元。同时，公司期后筹资活动持续产生现金流入，新增综合授信额度6,000万元，因此，公司现金流状况能够为项目提供必要的现金流支撑。此外，截至2023年6月末，公司货币资金余额为2,214.33万元，为流动性提供了一定保障。

## 6、说明现金流是否充裕，公司是否存在流动性风险

综上，公司目前在手订单充足及现金流情况稳步提升，且具备一定的货币资金储备量。此外，公司作为创新层挂牌公司，具有一定市场认可度和品牌形象，直接和间接融资渠道较为通畅。从日常经营来看，每年下半年通常为公司产品销售旺季，随着订单发货量增加，公司现金净流量将进一步加强，有助于弥补公司项目建设的资金需求。公司整体现金流能够保证项目建设实施，项目不存在资金紧张的情况，流动性风险整体可控。

星展测控科技股份有限公司  
2023年12月4日

