公司代码:688418　　公司简称:震有科技

深圳震有科技股份有限公司

【2023】年度报告摘要

第一节 重要提示

1本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)仔细阅读年度报告全文。

2重大风险提示

公司已在2023年年度报告中详细阐述在经营过程中可能面临的各种风险及应对措施,敬请查阅本报告第三节“管理层讨论与分析”。

3本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

4公司全体董事出席董事会会议。

5天健会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

6公司上市时未盈利且尚未实现盈利

□是 √否

7董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司2023年度利润分配预案为:不派发现金红利,不送红股,不以资本公积金转增股本。以上利润分配预案已经公司第三届董事会第三十次会议审议通过,尚需公司2023年年度股东大会审议通过。

8是否存在公司治理特殊安排等重要事项

□适用 √不适用

第二节 公司基本情况

1公司简介

公司股票简况

√适用 □不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
人民币普通股(A股)	上海证券交易所科创板	震有科技	688418	不适用

公司存托凭证简况

□适用 √不适用

联系人和联系方式

联系人和联系方式	董事会秘书(信息披露境内代表)	证券事务代表
姓名	薛梅芳	
办公地址	深圳市南山区粤海街道高新区社区科苑南路3176号彩讯科技大厦五层、六层、十一层	
电话	0755-83296682	
电子信箱	ir@genrow.com	

2报告期公司主要业务简介

(一)主要业务、主要产品或服务情况

公司为专业从事通信网络设备及技术解决方案的综合通信系统供应商。自设立以来,一直专注于通信领域,致力于为电信运营商、政企专网、能源等多个行业的客户提供通信系统设备的设计、研发和销售,并为客户提供专业完善的定制化通信技术解决方案。公司推出了5G端到端的完整解决方案,产品包括5G核心网、5G网络及信息安全、PON系列、OTN系列、卫星核心网等;在专网领域推出了新一代智慧应急、智慧城市、智慧矿山、智慧园区、智慧养老、工业互联网等一系列产品及解决方案。

公司经过多年的技术研发及经验积累,形成了包括核心层、汇聚层和接入层的覆盖公网通信和专网通信的全网络端到端解决方案,其主营业务按产品线可分为核心网系统、光网络及接入系统、数智网络及智慧应急系统、技术与维保服务等。

(二)主要经营模式

公司自成立以来一直致力于通信系统设备相关产品的设计、研发、销售与服务,根据客户的需求和市场发展趋势,开展技术研发,组织产品生产和销售,同时根据生产计划和市场预测,向供应商采购所需原材料。公司的核心业务为通信系统产品的研发与销售,形成了典型的高新技术企业“哑铃式”经营模式,专注于价值链上的“战略环节”,即研发、销售服务两端投入较多,而产品生产环节则主要采用外协工厂生产模式进行。公司保留产品定型、工装设计、产品总成与检测等生产工艺和技术含量高的核心环节,以实现利润最大化。研发环节公司根据特定需求设计符合具体应用场景并兼顾实用性及便利性的产品,销售环节主要采取直销的销售模式,建立了覆盖全球的销售网络。

1、采购模式

公司的采购包括原材料采购和加工服务采购两个方面。原材料采购主要包括电子元器件、芯片、印制板、制成板、光模块、结构件、集成配套产品等,对于原材料的采购,公司会选择质量稳定、交付及时且与公司合作关系良好的供应商。目前,国内优质供应商众多,市场竞争充分,公司主要通过集中询价方式确定供应商,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,每类物料选定多家合格供应商。对于加工服务采购,公司邀请具备生产能力和资格的供应商参与商务谈判,综合其生产能力、质量管控能力、价格、服务、结算方式等因素确定具体的供应商,向其下达生产任务。

2、生产模式

公司作为通信系统设备及技术解决方案的综合通信设备供应商,在经营中专注于产品的研发设计与销售环节,在生产环节多采用外协加工模式。在外协生产过程中,为了更好的控制外协厂商的生产过程质量,公司会任命专职的质量管理工程师在外协厂商生产经营场所进行持续的现场巡检工作,以监控生产过程质量。公司具有产格的过程质量管控流程,对物料采购、加工工艺、成品检验等方面均进行有效控制,确保产品的质量。

3、销售模式

公司根据不同产品、不同地域、不同客户的行业性质建立了完善的销售体系。核心网设备和光网络及接入设备的主要客户为电信运营商,公司设立运营商销售团队负责国内电信运营商的市场拓展,同时设立了香港裔有、日本裔有、印度裔有、菲律宾裔有、中东裔有和孟加拉裔有六家海外子公司,负责海外的市场拓展和本地技术服务工作。数智网络及智慧应急系统的主要客户为特定行业用户,公司聚焦拓展数智生态、智慧应急、智慧园区、智慧矿山、智慧城市等领域。此外,公司设立渠道部负责客户维护、市场推广及服务支撑等工作。

4、技术与维保服务业务的经营模式

公司的技术与维保服务主要基于自身在核心网领域、光网络及接入领域和数智网络及智慧应急领域的技术积累,面向主营产品所销售的客户提供相应的配套服务,按照服务内容的不同,技术与维保服务主要分为两类:一类是以设备安装与调试的技术服务,另一类是以系统巡检与维护、设备维修与升级为主的维保服务。

(三)所处行业情况

1.行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

根据中国证券监督管理委员会的相关规定,公司所属行业为“制造业”下的“C39计算机、通信和其他电子设备制造业”,业务所处行业主要分为公众通信网络(以下简称“公网”)和行业专有通信网络(以下简称“专网”)。公网主要服务于社会公众用户的通信网络,专网主要服务于特定部门或群体的通信网络。

(1)行业发展阶段

随着5G逐步迈入规模发展期,国家持续加强政策支持力度,出台相应政策大力推进5G应用规模化发展。5G对经济社会影响持续增强,5G、P5G等新型信息基础设施建设投资新进展,各项应用普及全面加速。5G技术驱动看更快的数字连接,成为一切上层技术的基础设施,从而激发更强的经济活力,结合人工智能、移动边缘计算、端到端网络切片等更广泛技术,5G在VR/AR、超高清视频、车联网、无人机、智能制造、电力、医疗、智慧城市等领域有着广阔应用前景。随着5G与各行业融合程度不断加深,应用场景不断拓展,催生出多样化、定制化的行业终端以满足行业个性化需求,为个人用户及行业客户体验带来全面提升。

与此同时,依靠5G和云计算等“新基建”、XR、人工智能等更加广泛的技术应用得以流行。在5G全面助力数字经济发展之际,以全频谱、全覆盖、全应用、强安全为特征的6G技术研究开始进入关键阶段。作为6G网络架构的重要环节,卫星互联网趋于成熟并具有全覆盖、低时延等优势,尤其适用于无基站覆盖的海洋、沙漠及山区等偏远地区,可作为传统地面通信的重要补充。目前,卫星互联网已进入高速发展阶段,随着我低轨卫星体系加速建设,以及终端应用的不断普及,都标志着卫星互联网未来有望成为主流的通信方式之一。

(2)行业基本特点

①特有的经营模式

成熟的通信设备技术企业要建立研发、生产、技术服务三位一体的经营模式,提供完善的解决方案和综合的技术服务是企业的主要盈利来源。

在公网通信领域,运营商在产业链中居于核心和主导地位,通信设备供应商通常面向运营商开展业务,一般不直接面向最终网络用户,通信设备供应商通常注重研发和销售两端,以形成自主的核心技术和聪颖的客户群体、生产模式方面,多数通信设备供应商将部分工序或成品生产承外协工厂实施,各企业因自身资源优势、管理风格等因素会在代工比例和程度上存在差异。由于运营商通常采用招标方式确定供应商,通信设备供应商通常采用直销模式进行销售,经销或其他销售模式相对较少。

在专网通信领域,通信技术服务专业性强,客户对通信网络需求的专业化程度高。因此,设备供应商与客户签订合同后,按照客户的具体需求,一般需要经过需求调研、方案设计、招投标、生产运输、安装调试、验收交付等流程,并提供售后服务和技术支持。

②周期性特征

从短期来看,本行业受各国电信政策以及通信技术发展的影响。随着通信技术的不断演进发展,全球范围内对通信网络建设的需求在每次换代升级时会迎来增加,核心网建设加速,承接相应节点的接入网覆盖范围逐渐增大,通信系统设备的需求会迅速提升,呈现出一定的周期性特征。

从长期来看,通信网络建设是各国不可或缺的基础设施建设,与之相关的通信设备的需求长期内不会改变。本行业在未来将面临较长时间的发展机遇,长期来看周期性特征不明显。

③区域性特征

行业存在一定的区域性特征。从全球范围看,欧美等国家的通信网络已经非常成熟,通信设备需求相对平稳;东南亚及非洲等国家发展相对落后,网络建设的技术程度和普及率仍然非常低,因此通信网络建设的升级需求较大。我国通信设备制造行业主要企业集中于华东、华南等地区,这些区域经济较为发达、配套设施相对完善、原材料供应充足、技术型人才数量相对占优,产业集中度相对较高,因此具有一定的区域性特征。

④季节性特征

通信设备制造业的客户结构呈现金字塔形。顶端客户通常为电信运营商、政府机构、公共事业部门和一些大型国有企业,这些客户的采购遵守严格的预算管理制度,通常在每年第一季度制定招标计划,经历方案审查、立项批复、请购申请、招投标、合同签订等一系列程序后才会执行。因此,一般在每年下半年的采购行为较为集中,表现出一定的季节性特征。行业底端客户通常为中小型民营企业,这些客户决算机制较为灵活,对产品的采购没有明显季节性特征。

(3)主要技术门槛

①公网通信行业

5G-A全称5G-Advanced,也被称为5.5G,被认为是5G和6G之间的过渡阶段,2024年是5.5G开始商用的元年,将为业界带来创新的业务场景,满足前沿市场需求。震有科技在展台呈现了单用户10Gbps超高带宽,5G LAN&TSN,RedCap,NTN卫星通信及IMS新通话等多项关键技术,释放6G-A的力量。除此以外,5G专网是当下产业创新的关键基础,震有科技小型化5G核心网提供了多种部署,运维和组网方案帮助运营商抓住垂直行业的机遇。

软交换机依然在向IMS的演进中。IMS是下一代网络的核心技术,也是解决移动与固网融合的关键解决技术。网络融合已经成为运营商自身发展的内在需求,IMS可以实现固定与移动、电信网和企业网的融合,并且可以简化网络结构,支持更丰富的定制化业务,提高网络的智能化,使用户可以跨越各种网络并使用多种终端,提供VoLTE(4G高清通话)和VoNR(5G新通话),因此被认为是实现融合的最理想的网络架构。

PON设备(无源光网络设备)正从GPON到10GPON加速普及,运营商已将“双千兆城市建设”作为重要的经营和考核指标。XG-PON,XG(S)-PON及COMBO PON产品的成熟,为我国信息基础建设实现光网络既庞。

通信接入设备技术与行业技术发展高度一致。通信接入设备主要用于满足通信网络对信息传输、转换的需求,其生产技术、研发方向与通信技术的发展高度一致,并随通信技术的更替而升级换代。在有线接入领域,如传统的连接与保护设备主要有xDSL接入的铜缆配线产品以及通信机柜系列产品。随着光接入技术的发展,与PTT-X相关的10M/P2P品如光纤配线系列产品、光无源器件产品等得到迅速推广。ODN产品随着光源光网络PON技术的提升不断进行产品升级,作为核心器件的光功率分路器的分光比不断增大。在无线接入领域,如无线宽带通信优化领域中的直放站设备,其发展初期为无线同频直放站,后来发展到技术要求更高的光纤直放站、移频直放站和数字直放站,监控功能也从简单到完善,从单一的设备监测到全面的综合网管,充分满足了客户对无线网络优化系统高标准的要求;同时,随着前馈技术、数字预失真技术的突破,直放站的性能和效率也得到提升,使行业的技术水平上升到了新的高度。

②专网通信行业

专网通信拥有兼顾通信技术和相关领域的行业特点,是一种融合信息、计算机、通信、自动控制技术及相关行业技术于一体的综合性技术。专网通信技术平台对安全性、可靠性有非常严格的要求。由于专网通信主要服务于特定的行业和部门,专网通信技术平台作为其各自行业生产组织、指挥调度及管理的支撑平台,对可靠性十分敏感。在某些场景下,专网通信设备还要满足高安全性的要求,使用符合国家信息安全相关标准要求的加密算法对敏感数据进行加密传输,还要保证在传输过程中对不同业务数据进行隔离。

2公司所处的行业地位分析及其变化情况

经过多年的发展,公司的主营产品公网和专网开展,国内与海外并重,已经发展成为国内领先的通信系统设备及技术解决方案的供应商。公司产品线丰富,应用领域广泛,与单一产品供应商相比,公司受制于特定行业投资重点的变化影响相对较小,确保公司收入来源稳定增长。

核心网方面,公司是国内少数具备卫星互联网核心网技术能力的企业,多项核心网技术具备望尘。光网络及接入方面,公司是为数不多的能够提供全系列10GPON产品的厂家之一。数智网络及智慧应急方面,公司业务已广泛布局于政企、能源等多个重要领域,并在相关市场中实现了较为可观的市场份额。新市场新行业的发展有望给公司业务带来更加广阔的空间。

公司定位于通信系统设备及技术解决方案供应商,拥有较强的自主研发能力和丰富的项目交付经验。经过多年发展和积累,形成了包括5G核心网、IMS、RCS、UPF、XG(S)-PON、OTN-CPE、MSAN等覆盖核心层、汇聚层和接入层的全网络产品体系,产品及解决方案获得国内外运营商及各行业客户的广泛认可。

3报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势

(1)5G加速商用化,数字经济多维受益

数字经济是驱动我国经济发展的关键力量。2023年2月,中共中央、国务院印发《数字中国建设整体布局规划》,提出打通数字基础设施大动脉,加快5G网络与千兆光网协同建设,为数字中国建设夯实网络基础。随着国家政策的推动,基础建设的跃进,社会经济和信息通信技术的发展,5G已进入规模化应用阶段。2023年8月,工信部发布《关于推进5G高质量发展的通知》,以应用为导向,以技术演进和应用创新发展的通知(征求意见稿)》,推动5G RedCap技术演进、产业研发及产业化,进一步促进5G应用规模化发展。根据工信部发布的“2023年通信业统计公报”显示,通信行业主要运行指标平稳增长,5G、千兆光网等网络基础设施日益完备,各项应用普及全面加速,行业高质量发展经步推进。随着5G网络基础设施建设的日益完善,终端应用不断成熟,传统行业也将加速进行全面数字化转型,同时诞生具有创新生态结构的新兴产业。基于比更快的网速、毫秒级延时、万物互联的场景,数字经济将从5G中多维受益。

(2)卫星互联网纳入新基建,加速结构优新时代

卫星互联网为我国“新基建”核心环节之一,是国家战略性工程。国内通信卫星品相较国外起步较晚,在高通量卫星技术上的发展进程却不断缩小与国外差距,且近年来,我国常集出台通信卫星产业政策、彰显布局低轨星座,行业发展迎来加速期。 2023年9月11日,北京市发布《北京市促进未来产业创新发展实施方案》,提出重点发展6G,开展6G网络架构、太赫兹通信、网络覆盖扩展与天地融合等关键核心技术攻关;2023年10月8日,工信部日前公开征求对《关于创新信息通信行业管理优化营商环境的意见(征求意见稿)》的意见。意见提出按等推进电信业务向民间资本开放,加大对民营企业参与移动通信转售等业务和服务创新的支持力度,分步骤、分阶段推进卫星互联网业务准入制度改革;2023年10月26日,上海市发布促进商业航天发展打造空间信息产业高地行动计划(2023-2025年),加强卫星通信、导航、遥感一体化发展,推动空天地信息网络一体化融合;2023年11月30日,成都市举行卫星互联网与卫星应用产业大会,根据此前发布的《成都市卫星互联网与卫星应用产业发展规划(2023-2030年)》征求意见稿,成都市计划到 2025 年,构建形成以整星制造与卫星应用为重点的全链条、全生态产业发展体系,争创国家卫星互联网产业与应用示范基地,基本建成卫星互联网与卫星应用示范城市;2023年12月11日,北京市经济和信息化局发布《北京市通信业工作会议暨北京经信委工作会议暨北京经信委2023年工作总结会议,打造商业航天等若干战略性新兴产业,广泛应用数智技术、绿色技术,加快传统产业转型升级;2024年3月12日,国务院发布《政府工作报告》,提出2024年政府工作任务要积极打造商业航天等新增长引擎。继中央经济工作会议后,商业航天再被写入政府工作报告,从“战略性新兴产业”到“新增长引擎”,商业航天在我国经济发展中的重要性进一步突显。在国家政策扶持以及卫星技术创新的层层推动下,卫星通信将得以进一步普及,面向更大的市场,根据华经产业研究院预测,2021-2025年我国卫星互联网市场规模有望日292亿元增至447亿元。卫星互联网是6G网络架构的重要环节,是地面通信网络的有力补充,有望开启并引领下一轮通信板块基础设施建设,成为实现6G迟在通信愿景的重要支撑。

(3)全球新光纤宽带网络和设备需求持续高景气,万兆宽带是未来趋势

全球数字经济发展战略层级不断提升,中国数字经济实现跨越式发展。云计算、大数据、物联网等技术的快速发展,对高速传输的需求不断增加,这推动了光通信市场的快速增长。网络基础设施薄弱是很多国家和地区面临的现实问题,现阶段向光纤过渡已成为全球现象,海外对新光纤宽带网络和设备的投资持续增长。2021年3月25日,工信部发布了“双千兆”协同发展行动计划(2021-2023年),文件指出到未来三年是5G和千兆光网发展的关键期。同时,产业数字化、云计算、智慧家庭、东数西算等应用场景将推动千兆宽带加速建设,拉动光纤需求新一轮景气,持续放量。伴随千兆宽带入户的渗透率不断提升,千兆宽带网络加速推进,10G PON设备迎来高需求,全球接入网持续保持高景气。

根据C114通信网,2023中国光网络研讨会指出,随着生活水平不断提升趋智能化,网上办公/会议/工作互动等,用户一方面对服务质量有更高要求,同时仍会长期,持续对网速的提高有所期待,所以不断提高接入速率依然是需要的。在实现千兆入户的基础上,万兆入户必然会相继提出,支持万兆宽带的各项技术例如 50G-PON和 WiFi7也逐步在成熟。我国光通信主流供应商已具备了50G PON的能力,为万兆入户提供了基础条件。

(4)产业数字化发展,提升数智化生态

根据国家互联网信息办公室发布的《数字中国发展报告(2022年)》指出,2022年我国数字经济规模达50.2万亿元,总量稳居世界第二,占GDP比重提升至41.5%。数字经济全面发力,势头迅猛,成为稳增长促转型的重要引擎。

新型数字基础设施(包括5G、千兆光纤网络、Ipv6、移动物联网、卫星通信网络等新一代通信网络基础设施等)是发展数字经济的底座和基石,网络设施的“规、建、维、优”有稳定的发展空间。全面赋能经济社会发展、推进数字技术与实体经济深度融合是发展数字经济的重要目标。产业数字化、智能化发展将推动数智生态体系逐步完善。以数智化为基础,生态是系统的提升,是建设的目标,是服务的具象,是追求的境界。

(5)创新驱动对产业增长的推动力大幅提升

随着网络覆盖的不断扩大,推动整个行业增长的动力将从投资驱动转变为创新驱动。通信设备行业的创新即将进入一个业务和模式创新驱动发展的新时期。

在公网通信领域,随着用户数增速放缓、客户对服务质量要求提高、竞争成本增加、收益下降、利润点转移,这些挑战迫使运营商加强关注业务的集成和服务的整合,创新应用的趋势已经驱动运营商开始以用户体验为核心,注重提供以网络技术和网络应用为基础的创新增值服务,这对通信设备提出了新的要求。为适应行业的发展,通信设备制造商必须不断投入研发,走在信息技术发展的前端,不断推陈出新产品不被市场淘汰。

在专网通信领域,随着信息通信技术的普遍应用,信息通信技术日益深入专网用户工业控制、生产管理的各个环节,与工业应用的各个层面高度结合、紧密相连。通信企业不仅需要向专网用户提供高质量的基础通信设备,而且还要求能够提供支撑其各个自动化业务单元间信息互通的专用业务接口和软件平台,实现通信系统与信息系统、自动化系统的有机结合和相互协调,形成统一的信号监测控制系统,这就需要通信设备供应商不断适应技术的发展,成为能够提供一揽子通信总解决方案的综合通信设备供应商,而不是单纯的设备制造厂商。

通信设备制造业的增长将从技术进步带来的投资驱动,转变为信息服务和应用创新的驱动,创新模式从设备商和运营商主导,转为用户主导。得益于产业融合和新兴业态的兴起,通信行业拥有巨大的创新空间,工业4.0、智慧城市、医疗信息化、教育信息化、移动电子商务、农业现代化等都将给我国通信设备制造行业的创新带来机遇。

(6)一体化解决方案成为产业竞争关键产品

通信设备商之间的竞争层次提升,在底层基础硬件设备的基础之上,通过一体化深度定制策略保障产品在服务性能和安全更胜一筹,并以此构建产品的差异化竞争优势。随着通信技术的迅速发展、信息化的普及,运营商及行业用户的通信信息需求更加专业化、多元化和精细化,对于产品单一,提供完整系统方案的能力较弱的企业将难以满足客户的需求,而具备技术优势、质量优势、设备优势,能为客户深度定制一体化解决方案的综合通信设备供应商将占有更高的市场份额。

3公司主要会计数据和财务指标

3.1近3年的主要会计数据和财务指标

单位:元　币种:人民币

	2023年	2022年	本年比上年增减(%)	2021年
总资产	1,864,604,646.91	1,623,332,863.29	14.86	1,589,704,310.14
归属于上市公司股东的净资产	826,343,385.89	920,153,093.94	-10.20	1,143,856,281.68
营业收入	884,409,631.29	532,469,377.49	66.10	464,294,569.75
扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入	872,492,371.34	528,247,825.42	65.17	410,446,321.25
归属于上市公司股东的净利润	-86,568,781.89	-214,876,100.94	不适用	-101,152,416.35
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-92,766,314.89	-227,168,516.49	不适用	-113,980,259.66
经营活动产生的现金流量净额	-9,870,947.82	-65,040,958.95	不适用	-230,130,275.96
加权平均净资产收益率(%)	-9.91	-20.82	增加10.91个百分点	-8.44
基本每股收益(元/股)	-0.4495	-1.1129	不适用	-0.5225
稀释每股收益(元/股)	-0.4495	-1.1129	不适用	-0.5222
研发投入占营业收入的比例(%)	22.75	35.67	减少12.92个百分点	31.06

3.2报告期分季度的主要会计数据

单位:元　币种:人民币

	第一季度(1-3月份)	第二季度(4-6月份)	第三季度(7-9月份)	第四季度(10-12月份)
营业收入	136,666,368.22	187,797,638.13	194,088,086.07	366,857,548.97
归属于上市公司股东的净利润	4,762,456.27	-49,754,129.01	2,897,970.29	-44,465,009.64
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	4,574,096.69	-50,343,375.37	1,047,527.52	-48,044,562.73
经营活动产生的现金流量净额	-3,186,619.81	-103,608,460.42	-12,854,289.68	109,778,422.09

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

4股东情况

4.1普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位:股

截至报告期末普通股股东总数(戶)	14,966
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(戶)	13,575
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(戶)	0
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(戶)	0
截至报告期末持有特别表决权股份的股东总数(戶)	0
年度报告披露日前上一月末持有特别表决权股份的股东总数(戶)	0

前十名股东持股情况

股东名称(全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件股份数量	包含转融通借出股份的限售股份数量	质押、标记或冻结情况		股东性质
						股份状态	数量	
吴闽华	0	32,147,460	16.60	32,147,460		无	0	境内自然人
宁波震有投资合伙企业(有限合伙)	0	28,855,002	14.90	28,855,002		无	0	其他
苏晓辉	-4,095,612	3,644,388	1.88	0		无	0	境内自然人
UBS AG	1,487,901	1,511,514	0.78	0		无	0	其他
兴业银行股份有限公司-广发稳鑫保本混合型证券投资基金	1,473,208	1,473,208	0.76	0		无	0	其他
徐国新	1,300,000	1,300,000	0.67	0		无	0	境内自然人
BARCLAYS BANK PLC	1,230,653	1,285,194	0.66	0		无	0	其他
张海勇	1,149,944	1,149,944	0.59	0		无	0	境内自然人
北京中鑫财富投资管理有限公司-中鑫优选私募证券投资基金	1,045,527	1,045,527	0.54	0		无	0	其他
上海瑞轩投资管理有限公司-瑞轩乘时趋势3号私募证券投资基金	1,000,000	1,000,000	0.52	0		无	0	其他

上述股东关联关系或一致行动的说明　上述股东中,吴闽华与宁波震有投资合伙企业(有限合伙)构成一致行动关系,除此之外,公司未知其他股东之间是否存在关联关系或一致行动关系。

表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明　不适用

存托凭证持有人情况

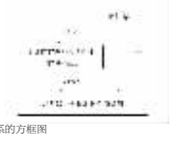
□适用 √不适用

截至报告期末表决权数量前十名股东情况表

□适用 √不适用

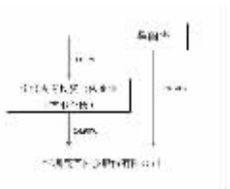
4.2公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.4报告期末公司优先股股东总数及前10 名股东情况

□适用 √不适用

5公司债券情况

□适用 √不适用

第三节 重要事项

1公司应当根据重要性原则,披露报告期内公司经营情况的重大变化,以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内,公司实现营业收入88,440.96万元,较上年同期上升66.10%;实现归属于母公司所有者的净利润-8,655.88万元,较上年同期减亏12,831.73万元。

2公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的,应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

□适用 √不适用

证券代码:688418证券简称:震有科技公告编号:2024-024

深圳震有科技股份有限公司 关于续聘2024年度审计机构的公告

本公司董事会及全体董事保证公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

重要内容提示:

● 拟聘任的会计师事务所名称:天健会计师事务所(特殊普通合伙)

一、拟聘任2024年度审计机构的具体情况

(一)机构信息

1、基本信息

事务所名称	天健会计师事务所(特殊普通合伙)		
成立日期	2011年7月18日	组织形式	特殊普通合伙
注册地址	浙江省杭州市西湖区灵隐街道西湖路128号		
首席合伙人	王国海	上年末合伙人数量	238人
上年末执业人员数量	注册会计师		2,272人
	签署过证券服务业务审计报告的注册会计师		836人
2022年(经审计)业务收入	业务收入总额	34.83亿元	
	审计业务收入	30.99亿元	
	证券业务收入	18.40亿元	
2023年上市公司(含A、B股)审计情况	客户家数	67%家	
	审计收费总额	6.63亿元	
	涉及主要行业	制造业,信息传输、软件和信息技术服务业,批发和零售业,电力、热力、燃气及水生产和供应业,水利、环境和公共设施管理业,租赁和商务服务业,科学研究和技术服务业,金融业,房地产业,交通运输、仓储和邮政业,采矿业,文化、体育和娱乐业,建筑业,农、林、牧、渔业,住宿和餐饮业,卫生和社会工作,综合等		
	本公司同行业上市公司审计客户家数	52	

2、投资者保护能力

上年末,天健会计师事务所(特殊普通合伙)累计已计提职业风险基金1亿元以上,购买的职业保险累计赔偿限额超过1亿元,职业风险基金计提及职业保险购买符合财政部关于《会计师事务所职业风险基金管理办法》等文件的相关规定。天健会计师事务所(特殊普通合伙)近三年未因执业行为在相关民事诉讼中被判定需承担民事责任。

3、诚信记录

天健会计师事务所(特殊普通合伙)近三年(2021年1月1日至2023年12月31日)因执业行为受到行政处罚1次、监督管理措施14次、自律监管措施6次,未受到刑事处罚和纪律处分。从业人员近三年因执业行为受到行政处罚3人次、监督管理措施35人次、自律监管措施13人次、纪律处分3人次,未受到刑事处罚,共涉及50人。

(二)项目信息

1、基本信息

基本信息	项目合伙人	签字注册会计师	项目质量复核人员
姓名	蔡志刚	李鸣霞	杨燕
何时成为注册会计师	2009年	2013年	2001年
何时开始从事上市公司审计	2007年	2010年	2004年
何时开始在天健会计师事务所(特殊普通合伙)执业	2009年	2010年	2016年
何时开始为本公司提供审计服务	2022年	2020年	2020年
近三年签署或复核上市公司审计报告情况	2023年,签署永兴材料、金石资源、传音科技、震有科技、凯尔达和天奈科技2022年度审计报告;2022年,签署金石资源、凯尔达和天奈科技2021年审计报告;2021年,签署金石资源2020年度审计报告。	2023年,签署震有科技2022年度审计报告;2022年,签署震有科技、创业慧康等2021年度审计报告;2021年,签署震有科技、创业慧康等2020年度审计报告。	2021-2023年,签署贝仕近况2020-2022年度审计报告。

2、诚信记录

项目合伙人、签字注册会计师、项目质量复核人员近三年存在因执业行为受到刑事处罚,受到证监会及其派出机构、行业主管部门等的行政处罚、监督管理措施,受到证券交易所、行业协会等自律组织的自律监管措施、纪律处分的情况。具体情况详见下表:

序号	姓名	处理处罚日期	处理处罚类型	实施单位	事由及处理处罚情况
1	李鸣霞	2022年12月19日	监管谈话	深圳证监局	因执行震有科技2021年年报审计项目时需分析计程序执行不到位,被深圳证监局采取监管谈话的监管措施。

3、独立性

天健会计师事务所(特殊普通合伙)及项目合伙人、签字注册会计师、项目质量复核人员不存在可能影响独立性的情形。

4、审计收费110.00万元,内控审计费20.00万元,合计审计报酬130.00万元人民币。审计费用定价主要基于公司的业务规模、审计工作的复杂程度、事务所提供审计服务所需配备的审计人员和投入的工作量等因素协商确定。

天健会计师事务所(特殊普通合伙)2024年度的具体审计报酬金额由公司参照市场一股情况综合考虑,提请公司股东大会授权管理层予以确定。

二、拟聘任会计师事务所履行的程序

(一)审计委员会的履职情况

公司于2024年4月18日召开第三届董事会审计委员会2024年第三次会议,会议通过《关于续聘2024年度审计机构的议案》。审计委员会认为,天健会计师事务所(特殊普通合伙)是符合《证券法》要求的审计机构,具有从事上市公司审计工作的丰富经验和职业素养,具有足够的投资者保护能力,不存在违反《中国注册会计师职业道德守则》关于独立性要求的情况,在2023年度的审计工作中严格遵守独立、客观、公正的执业准则,履行审计职责,完成了公司各项审计工作。为了保证审计业务的连续性,同意公司续聘天健会计师事务所(特殊普通合伙)为公司2024年度的审计机构,并将上述事项提交公司第三届董事会第三十次会议审议。

(二)董事会的审议和表决情况

公司于2024年4月29日召开第三届董事会第三十次会议,会议以7票同意、0票反对、0票弃权的表决结果审议通过《关于续聘2024年度审计机构的议案》,同意续聘天健会计师事务所(特殊普通合伙)为公司2024年度审计机构,该议案尚需提交公司股东大会审议。

(三)生效日期

本次续聘会计师事务所事项尚需提交公司股东大会审议,并自公司股东大会审议通过之日起生效。

特此公告。

深圳震有科技股份有限公司董事会

2024年4月30日

证券代码:688418证券简称:震有科技公告编号:2024-025

深圳震有科技股份有限公司 关于未弥补的亏损达实收股本总额三分之一的公告

本公司董事会及全体董事保证公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

深圳震有科技股份有限公司(以下简称“震有科技”或“公司”)于2024年4月29日召开第三届董事会第三十次会议、第三届监事会第二十六次会议,审议通过了《关于未弥补亏损达实收股本总额三分之一的议案》,现将有关事项公告如下:

一、情况概述

经天健会计师事务所(特殊普通合伙)审计,2023年度公司经审计的合并报表未分配利润为-222,727,873.28元,公司未弥补亏损为-222,727,873.28元,实收资本为193,610,000元,未弥补的亏损达实收股本总额三分之一。根据《公司章程》等相关规定,上述事项应当在2个月内召开临时股东大会。《关于未弥补亏损达实收股本总额三分之一的公告》已经公司2024年4月29日召开的第三届董事会第三十次会议、第三届监事会第二十六次会议审议通过,鉴于公司拟于2024年5月24日召开2023年年度股东大会审议,董事会决定将《关于未弥补亏损达实收股本总额三分之一的议案》提交2023年年度股东大会审议。

二、亏损原因

公司合并财务报表未弥补亏损金额超过股本总额的三分之一,主要原因是由于2021-2023年度连续亏损所致。2021年度,公司实现营业收入46,429.46万元,实现归属于母公司所有者的净利润-10,115.24万元。2022年度,公司实现营业收入53,246.94万元,实现归属于母公司所有者的净利润-21,487.61万元。2023年度,公司实现营业收入88,440.96万元,实现归属于母公司所有者的净利润-8,655.88万元。

2021年与2023年度公司亏损主要因:(1)职工薪酬增长,主要原因:员工数量增加、调薪、社保优惠政策到期等;(2)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,报告期新开拓南亚、中东市场,移动联通等海外运营商市场等,相应差旅费、业务招待费、市场拓展费等相应上升;(3)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;(4)2021年研发费用较上年增长,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。

2022年与2023年度的亏损原因:公司因为研发和市场开拓力度,但受宏观环境影响,营业毛利额不能覆盖研发和销售费用;另一方面受国内外形势多变影响,客户回款周期延长,公司应收款项余额及长账龄款项有所增加,本年应收账款(含合同资产)预期信用损失较上年同期大幅增加。

2023年亏损的主要原因:公司积极开拓市场,稳步推动执行项目的交付,营业收入取到较大幅度增长,同时,公司注重控本降费,对销售费用、管理费用、研发费用加强管控,期间费用的增幅较小,本年亏损较上年有所改善,但仍然亏损,主要系费用基数较大,毛利额仍不能覆盖费用,另一方面随着存货余额的增加及库龄变长、芯片单价下降,存货跌价金额较大。

三、应对措施

公司将积极改善公司的经营情况,以快速提升整体的盈利水平为目标,弥补前期亏损。具体措施如下:

1.围绕公司的发展战略,抓住市场机