

北京耐威科技股份有限公司 股票交易异常波动及风险提示公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、股票交易异常波动的情况介绍

北京耐威科技股份有限公司（以下简称“公司”或“本公司”）股票连续二个交易日（2015年6月19日、2015年6月23日）收盘价格涨幅偏离值累计达到20%，根据《深圳证券交易所交易规则》的有关规定，属于股票交易异常波动的情况。

二、公司关注并核实的情况说明

公司董事会对公司、控股股东及实际控制人就公司股票交易发生异常波动问题进行了核实，现将有关情况说明如下：

- 1、公司前期披露的信息不存在需要更正、补充之处；
- 2、公司未发现近期公共传媒报道了可能或已经对本公司股票交易价格产生较大影响的未公开重大信息；
- 3、公司经营情况正常，内外部经营环境未发生重大变化；
- 4、公司、控股股东和实际控制人不存在应披露而未披露的重大事项，也不存在处于筹划阶段的重大事项；
- 5、公司控股股东、实际控制人在股票异常波动期间不存在买卖公司股票的行为。

三、关于不存在应披露而未披露信息的说明

公司董事会确认：公司目前没有根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等有关规定应予以披露而未披露的事项；董事会也未获悉公司有根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等有关规定应予以披露而未披露的、对公司股票价格产生较大影响的信息；公司前期披露的信息不存在需要更正、补充之处；公司不存在违反信息公平披露的情形。

四、上市公司认为必要的风险提示

请投资者充分了解股票市场风险及本公司《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（以下简称“招股说明书”）中披露的风险因素，审慎决策、理性投资。

公司郑重提醒投资者再次关注公司的以下风险因素：

1、经营业绩大幅度下滑的风险

报告期各期，公司营业收入分别为 1.30 亿元、1.67 亿元和 1.69 亿元，营业收入整体稳健增长，其中惯性导航产品的销售收入占比分别为 61.67%、68.25% 和 75.10%，是公司营业收入占比最大的产品种类，但惯性导航产品的销售主要集中于国防装备、航空航海等特殊领域的几家军工性质大客户。由于军工性质客户的订单项目和数量存在不稳定性、交货时间具有不均衡性，并且具有报批周期长、新产品测试和试用流程复杂等特点，军工性质客户与本公司之间一般不会签订年度采购协议，而是根据军工性质客户的采购需要直接签订《产品购销合同》，因此，公司惯性导航产品的销售收入存在较大不确定性。同时，公司的卫星导航产品主要销售给专业/行业应用市场的终端制造商，市场竞争较为激烈，其在报告期内的销售收入波动较大。因此，公司未来的经营业绩存在大幅度下滑的风险。

2、应收账款大幅增加的坏账风险

报告期各期末，公司应收账款净额分别为 8,836.58 万元、15,489.55 万元和 11,495.84 万元，商业承兑汇票余额分别为 39.86 万元、800.80 万元和 3,878.88 万元，两者合计占资产总额的比重分别为 42.52%、51.24%和 38.99%。2012-2014 年应收账款净额占同期营业收入的比重分别为 67.73%、92.66%和 67.87%。由于报告期内惯性导航系统的销售对象主要是国防装备、航空航海等特殊领域的大客户，该类客户付款审批手续繁琐、流程较长，导致应收账款金额处于较高水平，公司存在因应收账款大幅增加而影响公司的资金周转、带来营运资金压力的风险，同时还存在应收账款发生坏账或坏账准备计提不足而影响公司损益的财务风险。如果发生大额应收账款无法收回的情形，公司存在上市当年业绩下滑 50%以上的风险。

2013 年末、2014 年末，公司收到的商业承兑汇票金额大幅上升且金额较大，该等商业汇票虽然主要由大型企事业单位出具，且报告期内未遭遇过拒付的情况，但未来经济形势发生变化的情况下，若该等汇票到期前或到期时出票人出现

不能全额兑付等情形而导致不能按期收回货款，公司存在日常资金周转受影响而不能正常开展业务的风险，若上述情形进一步导致应收账款增加，公司存在应收账款坏账大幅增加的风险。

3、出口业务销售模式导致的风险

公司出口军品的最终客户为国外军方，公司的军品出口业务需要通过由军贸公司代理或由军贸公司总包买断的模式进行。2012年，公司军品出口以军贸公司代理销售模式为主，委托代理出口收入为4,231.43万元，占当期营业收入的比重为32.57%；2013、2014年，公司军品出口业务以军贸公司总包买断销售模式为主，2013年委托代理出口金额下降为264.10万元，2014年则未发生委托代理出口；2013年、2014年，公司军品出口由军贸公司总包买断方式实现的收入分别为1,742.93万元和1,416.85万元，占当期营业收入的比重分别为10.43%和8.36%。

在代理模式下，可能出现交货大幅延迟、订单取消及款项回收大幅延迟等风险，不仅影响了公司收入的实现，而且导致公司的存货及应收账款增多，造成资金占用，对公司造成较大的运营资金压力。

在总包买断模式下，军贸公司一般根据境外用户需求选择部分较为成熟的产品类型进行总包买断，在获取超出代理费的价差收益的同时，承担产品买断后的风险。因此，在总包买断模式下，公司收入确认时间较代理模式提前。该模式带来的新风险在于，一方面，若军贸公司不能及时实现买断产品的对外销售并取得新订单，则总包买断模式不可持续，并将对本公司的后续销售产生较大的负面影响；另一方面，由于军贸公司的强势地位，该模式也同样会产生较大的应收账款，尽管按合同约定本公司销售收款不受军贸公司是否对外销售和收回款项的影响，但若军贸公司不能及时对外销售并收回款项，不排除会影响本公司应收账款的按期收回。

在未来的军品出口业务中，本公司将根据军贸公司的具体要求与其协商采用代理或总包买断模式进行交易，以促进业务发展。

4、产品销售的季节性波动风险

报告期内，公司的产品销售收入呈现明显的季节性波动，公司的主营业务收入按季度分布情况如下：

单位：万元

季度	2014年		2013年		2012年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	393.68	2.32%	1,462.33	8.75%	1,441.61	11.10%
第二季度	5,112.40	30.18%	4,225.36	25.28%	3,855.06	29.67%
第三季度	1,531.79	9.04%	1,810.73	10.83%	656.37	5.05%
第四季度	9,901.23	58.45%	9,217.77	55.14%	7,040.12	54.18%
合计	16,939.10	100.00%	16,716.19	100.00%	12,993.16	100.00%

公司的惯性导航产品客户主要为国防装备、航空航海、科研院所等领域的客户，这类客户通常会在上半年制定全年采购计划和指标，在下半年进行相关产品的技术交流、性能测试以及批量采购；而向境外出口的惯性导航产品，在正式签订销售合同前，需要先通过国家军品出口主管部门的审查批准，并由国家授权的军贸企业实施出口，审批程序复杂，耗时较长，因此相应的营业收入和净利润大部分在下半年实现，具有明显的下半年集中销售特征。卫星导航产品存在大众消费及专业应用两大市场，大众消费市场的季节性特征并不明显，但测量勘测、工程建设等专业应用市场对高精度 GNSS 产品的需求与大型基础设施建设的周期密切相关。我国年初立项的基础建设项目较多，往往在二季度之后才正式开始实施，因此公司卫星导航产品的销售也具有一定的季节性特征。公司的营业收入存在明显的季节性波动，公司上市后，仍然存在某一季度收入很低、甚至出现季度经营亏损的风险。

5、产品销售客户比较集中的风险

报告期各期，公司对前十大客户的销售金额分别为 10,386.60 万元、14,126.30 万元和 14,267.29 万元，分别占当期营业收入的 79.60%、84.51%和 84.23%。虽然公司不存在向单个客户销售比例超过营业收入 50%的情况，不存在依赖单一客户的情形，但报告期内产品销售的客户比较集中，特别是公司的惯性导航产品主要销售给军工企业、军贸企业、军工院所等单位，2012-2014 年公司对军工企业 A、军工企业 B、贸易企业 C 的惯性导航产品销售收入合计占各期惯性导航产品销售收入总额的比例分别为 75.59%、75.47%和 69.97%，存在惯性导航产品客户比较集中的风险。报告期内，公司的卫星导航产品主要销售给高精度测绘、GIS 等专业应用设备制造商，如南方测绘、上海华测、合众思壮、中海达等，对上述客户的营业收入合计占各期同类收入总额的比例均超过 50%，卫星导航产品也存在客户比较集中的风险。因此，公司存在销售客户比较集中的经营风

险，如果未来出现重要客户流失而又未能及时开拓新客户或新市场进行弥补，公司的经营业绩存在大幅下滑的风险。

有关公司风险因素的全部内容详见公司于 2015 年 5 月 5 日在巨潮资讯网披露的《北京耐威科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》(<http://www.cninfo.com.cn/finalpage/2015-05-05/1200963545.PDF>)“第四节 风险因素”。

公司郑重提醒广大投资者：巨潮资讯网 (<http://www.cninfo.com.cn>) 为公司选定的信息披露媒体，公司所有信息均以在上述指定媒体刊登的信息为准，请广大投资者理性投资，注意风险。

特此公告

北京耐威科技股份有限公司董事会

2015 年 6 月 23 日