1. 概述2017年，公司在董事会的领导下，紧紧围绕年初制定的经营目标，立足战略规划，强化内部管理，推动资源整合，提升技术水平，开拓市场渠道，优化资本平台。2017年，是公司三年业绩对赌的最后一年，也是最关键的一年，公司全面完成各项业绩承诺指标，实现营业收入17.6亿元，同比增长9.79%；归属于上市公司股东的净利润1.31亿元。报告期内，公司主要在以下几个方面开展工作：（一）制定公司发展战略规划，进一步明确工作思路2017年，公司总部及各业务单位制定了3-5年发展战略方案，初步明确了公司及各子公司未来的重点发展方向，为公司走符合自身实际、适合自身发展的经营之路奠定了基础，公司紧紧围绕战略目标及思路开展各项工作，做到了思路清晰、实施有序、成果可喜、未来可期。2017年，公司积极融入国家深入推进京津冀协同发展、设立雄安新区的战略布局，大力深化与河北及雄安新区的合作，为公司面向中国北方市场、中亚及东欧市场奠定了新的坚实基础。目前，公司已取得由河北雄安新区公共服务局核准换发的营业执照，总部正式落户雄安新区；拟与雄安新区管委会共同设立10亿元军工创新投资基金、建设20万平方米华讯方舟股份总部大厦。同时，公司在保定徐水区的工业园区已开始动工建设。未来，公司将打造以雄安新区总部为核心的管理、研发、试验、运营平台，建设军民融合高新技术产业集群和军民两用科技创新平台，利用太赫兹军工、军事通信、雷达、电磁信息等前沿技术提升雄安新区的市场服务能力，带动军民融合产业链的快速发展，致力于建设成可辐射和引领全国军民融合产业发展的典范。（二）持续优化产业布局，进一步拓展盈利新增长点2017年，在国家大力推进军民融合深度发展的背景下，公司以技术研发创新为核心，以市场开拓为突破口，致力于由军工配套设备提供商向整体防务综合解决方案提供商的转型升级。华讯VrEarth仿真推演系统助力建军90周年朱日和阅兵，弹载通信产品在某空地战术导弹试验中得以成功应用，要地近距净空防御系统开始列装，华讯方舟地效翼船首飞等等，这些充分表明公司在国家军民融合的大好政策下，凭借自身强大的科研实力，正由初步融合阶段迈入深度融合阶段。2017年，公司紧抓国家大力推进军民融合这个历史机遇，以研发为核心，以市场为突破口，筑牢公司在民营军工企业中的先行者地位。公司产品陆续进入军委装发部、海、陆、空、火箭军等军兵种采购名录，军工产品年销售规模稳居民营军工上市企业前列，公司知名度和影响力进一步提升。目前，公司已建立较为完整的业务体系，业务范围较为广泛，具备一定协同效应，有利于抵御单一业务风险；通过技术、渠道等资源共享，公司各个业务板块能快速拓展市场，降低重复市场投入，进一步扩大公司在军工行业的品牌影响力。2017年公司与多家国防工业领域的科研院所和工业单位的合作关系进一步深化，研发力量和业务保障得到进一步加强。公司依托深圳管理平台与南京、成都、北京三大产业基地，使得产品研发、销售、售后支持等服务网络更加完善，在行业内建立了良好的信誉和客户资源；公司部分高科技新产品陆续获得量产订单。报告期内，公司拓展了一批新业务与技术领域，大力推进与军方单位的合作，如智慧物联、传真等军用产品，在2017年已实现量产销售，实现产品列装。2017年南京华讯的弹载通信产品在某空地战术导弹试验中成功应用。包括大数据、传真、智慧物联、卫星载荷、特种芯片、显控数采及遥测无线数传、热核聚变大功率脉冲电流源技术、新能源冷链车温度远程监控系统、通过单板实现384个通道的天线相位控制技术、高清图传和数据链系统等多项新技术和新产品。（三）加强自主创新，提升技术水平公司坚持“人才先行、技术引领”之路，培养和引进了一批在无线通信、信息采集、数据存储、无线电监测等领域的高水平技术人才。同时依托电子科技大学、国防科技大学、哈尔滨工业大学、解放军理工大学、四川大学等数十家注明高等院校和科研机构，建立起长效技术合作和人才培养机制，目前已经建立起较高素质的科技人才队伍。公司始终把研发投入放在首要位置，不断开发、完善核心技术，升级产品结构，全面提升公司综合竞争力。报告期内，公司的研发投入金额为1.48亿元，研发人员数量516人，较上年同期分别增加了117.70%和36.51%。截至本报告期，公司累计共申请了166项专利，获得授权82项，其中10项发明专利，67项实用新型专利，5项外观设计专利。（四）落实股权激励计划，进一步完善人才激励机制为进一步完善公司治理结构，建立健全公司长期激励与约束机制，倡导公司与管理层及核心骨干共同持续发展的理念，报告期内公司推出了限制性股票股权激励计划，股权激励计划的实施将有助于充分调动公司董事、高级管理人员及核心骨干的积极性，提升公司的核心竞争力，确保公司发展战略和经营目标的实现。（五）强化内部沟通机制，提升企业文化建设2017年公司本部职能部门及各业务单位通过业务交流会、展会等途径切实了解公司业务，强化专业交流，做到了总部对子公司的指导、帮助、服务有的放矢，做到了职能促进业务发展。同时，各子公司之间基本建立沟通桥梁，有效实现了上市公司内部各种信息、资源的互相整合与利用。公司通过召开总裁办公会、反省会、部门等会议，办公室军工文化氛围打造以及开展团队建设等活动，逐步建设了具有华讯方舟特色的军工企业文化，增强员工的责任、担当、协作意识，提升企业的凝聚力。（六）进一步完善公司治理，提升治理水平报告期内，公司继续加强内控体系的构建，在重大事项决策上严格按照《公司章程》的规定履行审议程序，充分发挥董事会各专门委员会、独立董事、内审部门的重要作用，在重大事项的审议过程中，积极听取董事会各专业委员会的建议，独立董事对重大事项发表独立意见；内审部门积极发挥其内部的监督作用，定期对公司的财务和内控体系建设状况进行检查。报告期内，公司共召开5次股东大会，16次董事会会议，8次监事会会议。报告期内，公司顺利完成了董事会、监事会及高级管理人员的改选、聘任工作，同时引入高级管理人才，进一步强化了内部管理，为未来全产业布局提供了优秀的组织机构和人才支撑。二、主营业务分析1、概述、2、收入与成本（1）营业收入构成单位：元（2）占公司营业收入或营业利润10%以上的行业、产品或地区情况√适用□不适用公司是否需要遵守特殊行业的披露要求否单位：元公司主营业务数据统计口径在报告期发生调整的情况下，公司最近1年按报告期末口径调整后的主营业务数据□适用√不适用（3）公司实物销售收入是否大于劳务收入√是□否相关数据同比发生变动30%以上的原因说明√适用□不适用（1）军事通信及配套业务本期产销量大幅增加主要原因为本报告期公司军事通信及配套业务市场影响力进一步提升，营业收入进一步增长；（2）新能源业务为本报告期公司进一步优化产业结构，新开展的业务在本年实现收入；（3）化学纤维制造业务产销量减少主要原因为化学纤维业务为原子公司吉研高科的业务，该公司已于2017年2月以股权转让的方式处置，本报告期只包含1-2月的销售数据；（4）IT设备业务本报告期产销量均为零，原因为公司的经营布局调整，毛利率较低的IT设备产品已停止销售。（4）公司已签订的重大销售合同截至本报告期的履行情况□适用√不适用（5）营业成本构成行业分类行业分类单位：元说明（6）报告期内合并范围是否发生变动√是□否本报告期内投资设立深圳迅驰新能源汽车营运租赁有限公司、南京华讯方舟（香港）国际贸易有限公司、南京空天方阵网络科技有限公司、河南华讯方舟航空科技有限公司、深圳市华讯方舟雷达技术装备有限公司、河北华讯方舟装备技术有限公司、HUAXUNFANGZHOUCO.LTD.SUCURSALBOLIVIA等7家公司新增纳入合并范围；本报告期前子公司吉林市吉研高科技纤维有限责任公司通过股权出售方式处置，于2017年2月20日完成交割不再纳入合并范围；前孙公司深圳市华讯方德投资管理有限公司系全资子公司深圳市华讯方舟投资发展有限公司与深圳方德信基金有限公司合资设立的控股子公司，2017年8月方德信基金对华讯方德增资244.90万元，本次增资完成后，华讯投资持有华讯方德股权变更为49%，华讯方德不再是华讯投资的控股子公司，不再纳入公司的合并报表范围。（7）公司报告期内业务、产品或服务发生重大变化或调整有关情况□适用√不适用（8）主要销售客户和主要供应商情况公司主要销售客户情况公司前5大客户资料主要客户其他情况说明√适用□不适用前5大客户与公司不存在关联关系；公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、持股5%以上股东、实际控制人和其他关联方没有直接或者间接拥有上述客户权益。公司主要供应商情况公司前5名供应商资料主要供应商其他情况说明√适用□不适用前5大供应商与公司不存在关联关系；公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、持股5%以上股东、实际控制人和其他关联方在上述主要供应商中没有直接或者间接拥有权益。3、费用单位：元4、研发投入√适用□不适用为更好地提升产品竞争力、主导以技术创新引领市场趋势，公司始终把研发投入放在首要位置，不断开发、完善核心技术，升级产品结构，全面提升公司综合竞争力。报告期内，公司的研发投入金额为1.48亿元，研发人员数量516人，较上年同期分别增加了117.70%和36.51%。截至本报告期，公司累计共申请了166项专利，获得授权82项，其中10项发明专利，67项实用新型专利，5项外观设计专利。公司研发投入情况研发投入总额占营业收入的比重较上年发生显着变化的原因□适用√不适用研发投入资本化率大幅变动的原因及其合理性说明□适用√不适用5、现金流单位：元相关数据同比发生重大变动的主要影响因素说明√适用□不适用（1）经营活动现金流入较上年同期减少主要系销售商品、提供劳务收到的现金及收到其他与经营活动有关的现金同比减少所致；（2）经营活动现金流出较上年同期减少主要系支付其他与经营活动有关的现金同比减少，但同时支付给职工以及为职工支付的现金及支付的各项税费同比增加，导致经营活动现金流出小幅减少；（3）投资活动现金流入较上年同期增加主要系本报告期收到处置子公司及其他营业单位收到的现金净额，但同时收到其他与投资活动有关的现金同比减少，导致投资活动现金流入小幅增加；（4）投资活动现金流出较上年同期增加主要系购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金同比增加所致；（5）筹资活动现金流入较上年同期减少主要系去年同期收到发行非公开公司债券现金10亿元；（6）筹资活动现金流出较上年同期减少主要系本报告期支付其他与筹资活动有关的现金同比减少所致。报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明√适用□不适用报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润差异较大的原因主要是报告期内公司确认销售收入形成的应收账款部分未到合同收款期，未收到货款，影响净利润但不影响现金流。三、非主营业务分析√适用□不适用单位：元四、资产及负债状况1、资产构成重大变动情况单位：元，，2、以公允价值计量的资产和负债□适用√不适用3、截至报告期末的资产权利受限情况五、投资状况1、总体情况√适用□不适用2、报告期内获取的重大的股权投资情况√适用□不适用单位：元注：上表仅列示了不在合并报表范围内公司的股权投资，对合并报表范围内的控股子公司的投资请参见“第四节经营情况讨论与分析”及“第十一节财务报告”相关章节3、报告期内正在进行的重大的非股权投资情况√适用□不适用单位：元4、金融资产投资（1）证券投资情况□适用√不适用公司报告期不存在证券投资。（2）衍生品投资情况□适用√不适用公司报告期不存在衍生品投资。5、募集资金使用情况√适用□不适用（1）募集资金总体使用情况√适用□不适用单位：万元深交所转让条件的无异议函》（深证函[2016]503号），并于2016年10月25日非公开发行公司债券（第一期），本期债券简称“16华讯01”，债券代码118884，规模为不超过人民币10亿元。本期债券以非公开方式通过深圳证券交易所向具备相应风险识别和承担能力的合格投资者发行，共募集资金总额为人民币100,000万元整，扣除承销费用1,000万元后募集资金帐户实际收到募集资金99,000.00万元，另外公司用其他账户支付债券销售顾问费用940.00万元，实际募集资金净额98,060.00万元。本公司已按照《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、中国证监会《关于进一步加强股份有限公司公开募集资金管理的通知》精神、深圳证券交易所《上市公司募集资金管理办法》（2008年修订）等相关规定的要求制定并修订了《恒天天鹅股份有限公司（现更名为华讯方舟股份有限公司）募集资金使用管理办法》（以下简称“管理办法”），对募集资金实行专户存储制度，对募集资金的存放、使用、项目实施管理、投资项目的变更及使用情况的监督等进行了规定。该管理办法经本公司2011年第一次临时股东大会审议通过，经2015年股东大会审议修订。本公司已将深圳证券交易所印发的《深圳证券交易所主板上市公司规范运作指引》中与募集资金管理相关规定与《管理办法》进行了核对，认为《管理办法》亦符合《深圳证券交易所主板上市公司规范运作指引》的要求。根据《管理办法》的要求，本公司董事会批准开设了上海浦东发展银行股份有限公司深圳分行募集资金专项账户，用于公司债券募集资金的接收、存储、划转与本息偿付，不用作其他用途。本公司所有募集资金项目投资的支出,在资金使用计划或者公司预算范围内，由财务部门审核，财务总监、总经理签批后执行。募集资金投资项目由总经理负责组织实施。募集资金使用情况由公司内部审计部门进行日常监督。公司内部审计部门至少每季度对募集资金的存放与使用情况检查核实一次,并及时将审计情况报告审计委员会。根据公司第六届董事会第三十八次会议和2015年第七次临时股东大会决议，公司2016年非公开发行公司债券募集资金净额全部用于补充营运资金。截至2017年12月31日止，公司2016年以非公开方式通过深圳证券交易所向合格投资者发行公司债券共募集资金净额98,060.00万元，已全部用于补充营运资金，其中：2016年度使用62,600.00万元、2017年度使用35,506.42万元（含2016年度收到的银行存款利息扣除银行手续费等的净额28.84万元、2017年度收到的银行存款利息扣除银行手续费等的净额17.58万元），无剩余募集资金。（2）募集资金承诺项目情况√适用□不适用单位：万元（3）募集资金变更项目情况□适用√不适用公司报告期不存在募集资金变更项目情况。六、重大资产和股权出售1、出售重大资产情况□适用√不适用公司报告期未出售重大资产。2、出售重大股权情况√适用□不适用注：根据《深圳证券交易所股票上市规则》第十章关联交易的定义，公司出让股权予赵梓雄不构成关联交易；半年度报告“第十节财务报告”部分根据会计准则的相关定义将上述交易界定为关联交易，与信息披露口径的关联自然人及关联交易定义不一致。七、主要控股参股公司分析√适用□不适用主要子公司及对公司净利润影响达10%以上的参股公司情况单位：元报告期内取得和处置子公司的情况√适用□不适用，，主要控股参股公司情况说明南京华讯本报告期较上年同期营业收入、营业利润大幅增加的原因：报告期内，由于公司的战略布局调整，毛利率较低的IT设备产品已停止销售，同时公司持续加大对新产品的研发力度，加强核心研发技术团队与骨干的引进力度，新研发的许多毛利率相对较高的高科技产品已陆续定型、列装并销售，销售收入及盈利能力得到稳步增长，使得本期营业收入、营业利润及净利润得到稳定增长。国蓉科技本报告期较上年同期营业收入增加较大但营业利润下降的原因：（1）本报告期内开展了新能源汽车业务，导致销售收入增加较大，但新能源汽车业务毛利率较低导致整体毛利较低；（2）本报告内持续加大研发投入力度、产品推广力度导致相关期间费用同比增长较大；（3）本报告期计提了较大的应收账款及其他应收款减值准备。八、公司控制的结构化主体情况□适用√不适用九、公司未来发展的展望（一）公司所处行业的发展趋势与产业机会2015年3月12日习近平在中国十二届全国人大三次会议解放军代表团全体会议上，第一次明确提出“把军民融合发展上升为国家战略”。2015年3月国防科工局首次发布《2015年度军民融合专项行动计划》，政府重点关注信息披露、简化审查流程、提供专项资金等方面，为军民融合发展铺设好基石，持续地推进了军民融合政策的落地。2016年3月16日，国防科工局发布《2016年国防科工局军民融合专项行动计划》，行动计划强调了优化军工结构、协同创新和发展融合产业，军民融合进入了实质性的发展阶段。2016年3月17日，“十三五”规划纲要正式发布，提出推进军民深度融合发展。2017年1月22日，中共中央政治局决定设立中央军民融合发展委员会，统一领导军民融合深度发展。2017年6月22日，国防科工局发布《2017年国防科工局军民融合专项行动计划》，提出6个方面30项改革工作内容，积极推进资本运作。2017年12月初，国务院办公厅发布《关于推动国防科技工业军民融合深度发展的意见》，提出进一步扩大军工开放，加强军民资源共享和协同创新、促进军民技术相互支撑和有效转化、推动军工服务国民经济发展等方面的意见。2017年底，31个省市自治区党委相继完成组建军民融合领导机构，标志着军民融合战略实施的两级组织管理体系基本建成。军民融合将加速，军转民推进效率提升，同时也为优势民企带来更多机会。另外，事业单位改制的进行使得军工重组涉入深水，将为优势民营企业进入国防科技工业体系扫清障碍。综合来看，当前和今后一个时期是军民融合发展的战略机遇期，也是军民融合由初步融合向深度融合过渡、进而实现跨越发展的关键期，国防科技工业领域军民融合潜力巨大。未来几年我国的军民融合之路还需要长久的走下去，根据国家公布的军费预算，我国2018年的军费预算约为11,069.51亿元，中国国防支出将增长8.1%，无限的市场潜力亟待开发。（二）公司2018年度发展规划2018年是国家实施多项建设战略的布局年，也是公司全面实施改革的开局之年，各项工作必须承前启后，着眼未来，公司董事会和经营班子一起围绕公司的发展目标和发展战略，重点从以下几方面开展工作：1、加快产业升级整合，打造企业核心竞争力围绕“产业、资产、资本”三位一体总布局，重点推进各项工作。在资产经营方面，落实“华讯方舟南京研发中心”工作，重点推进军民融合创新创业基地运营、大宗项目招投标、新能源汽车系统产业落地、军民融合产业园用地规划工作；在资本经营方面，积极开展资本运作相关工作，发展军民融合产业投资基金；在产业经营方面，做好现有事业部的业务和研发工作，大力推进公司孵化项目工作，拓宽业务渠道，完善军工资质申请认证。目前，公司拥有丰富的业务体系，但部分产品规模尚未起步，未能形成系统和整体。2018年，公司将加大对现有的产业升级、资源整合力度，加强关键要素引领，培育整机，将技术转化为产品、市场、服务，成为某个领域的整体系统解决方案提供商。同时，高标准布局公司在雄安及华北地区的业务落地，全面开展优势产业及系统建设，建成可引领和辐射全国的军民融合典范。2、大力推进市场开拓及市场资源共享，实现企业快速发展2018年，公司将进一步深耕市场，不断建立健全市场营销体系；统筹业务体系，细分目标市场，按照业务性质，从军用、民用、军民两用三个方向分别制定国内和国外市场开发计划，使产业聚焦发展脉络更加清晰。同时，按照强强联合、互利共赢的原则，大力推动与国有军工集团、科研院所、各军兵种、地方政府的战略合作，进一步开拓市场。有步骤地形成具有技术优势的系统性产品及核心部件，并在某些细分领域内将技术优势转化为市场优势。在市场销售、产品研发、团队建设、管理提升等方面做到逐步完善，最大限度实现公司的快速发展。3、完善公司治理结构，构建高效管理运营体系规范管理是对现代企业的基本要求，也是对上市公司的基本要求，更是对立志于打造行业典范企业的要求。公司将不断的完善法人治理结构，形成各组织结构清晰，互相促进的运营体制。按照企业发展计划的要求，充实完善各项制度，形成健全的公司管理机制以提高公司的管理水平，公司将建立良好的信息披露制度，重视公司社会责任活动，树立并维护公司良好的社会形象，为公司的持续稳定发展打下制度和思想基础。公司一方面将优化现有管控制度，结合业务特点，对治理结构、组织结构、人力资源、流程、信息系统等各方面进行系统设计，通过目标管理层层落实责任，层层传递业绩压力，保证生产经营及管理目标的实现。另一方面通过ERP管理平台建设，对企业所拥有的人、财、物、信息、时间等综合资源进行综合平衡和优化管理，切实提高公司管理的精细化和工作效率。另一方面，持续建立、健全、优化集团规章制度及内控流程规范，公司在已取得的内控建设经验和成果的基础上，要进一步推动内控体系的完善，实现内控体系建设标准化、精细化、可操作化。在广度上，持续扩大内控建设范围，逐步实现母子公司全覆盖；在深度上，将公司的内控成果进行固化与深化，争取在内部控制体系建设上取得更大进步。4、聚焦军工高精尖人才，优化高素质人才团队国家创新驱动的发展战略与国际竞争的加剧对民营军工企业提高科技创新能力提出了更高的要求，科技创新的主体是人，因此必须构建一支具有创新精神与创新能力的人才队伍。公司将通过内部培训、联合培养、人才引进等多种方式大力扩充军工领域高端及领军人才，确保重点领域技术专家或骨干引进到位。夯实公司人才队伍及技术基础，建立科学有效的组织架构及管理层队伍，稳稳抓住既定的军民两用市场领域，进一步做到文化鲜明，产业聚焦，管理高效，成果显着，并从公司管理、产品研发、商务管理、资金规划及资金来源等方面进行全面建设与提升。同时，公司将继续完善员工招聘、录用、选拨和激励机制，提供良好的用人环境，为公司的快速发展提供人才保障。2018年，公司将紧紧围绕上述经营计划开展各项业务。公司将在以后的定期报告中持续公告上述经营计划的实施情况。上述涉及到公司未来的计划、业绩预测等方面的内容，均不构成本公司对任何投资者及相关人士的承诺，投资者及相关人士均应对此保持足够的风险认识，并且应当理解计划、预测与承诺之间的差异，敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。（三）公司面临的风险因素1、市场竞争风险军事通讯和军事电子领域，是军民融合领域融合度最高、最具发展前途的领域，具有军民两用市场大、技术通用性好、产业快速发展的特点。我国军工行业发展主要分为装备制造与国防信息化建设两个方面，从近年装备制造与国防信息化建设所投入的资金来看，装备制造费用与国防信息化建设的费用在逐年加大，但国防信息化的占比越来越高。同时，在相关领域国有军工企业实力雄厚，并处于垄断地位，短期内民营军工企业还难以与之正面竞争；众多有实力的民营企业进入相关军工领域，民营企业之间在军工市场竞争将会日趋激烈。公司正积极利用已有的相对完备的产品序列、技术总体优势以及成熟的工艺工程能力，进一步强化以市场为导向的科研机制，在巩固主营市场业务的同时，进一步挖掘用户潜在价值，发展新业务，同时积极拓展军民融合市场。2、新业务发展风险为了配合公司的战略发展目标，抢占军工市场先机，近年公司拓展了军工方面相关的新业务与技术领域，在新的业务方面公司还缺乏经验，对新技术难点的攻关还缺少技术沉淀，对新技术领域的演进趋势判断有可能出现偏差。新技术产品的定型、中标、量产进度可能出现达不到目标的情况。军工行业除了受市场因素影响，同时深受国家军队改革进度、军工科研院所改制等相关情况的影响，对企业新业务拓展的计划执行进度，都增加了不确定因素与难度。公司积极参与国家大力倡导的军民融合推进工作，紧紧围绕国家对军民融合支持的方向上突破，尽量确保新业务拓展与新技术的开发，做到有的放矢与方向正确，避免出现新技术开发与拓展出现方向性失误。3、运营管理风险公司重组上市以来，为了推进上市公司的可持继发展战略，满足上市公司的规范化管理要求，近两年公司从外部大力引进一批含盖管理、技术、市场、专业岗位等方面的核心中高层人才。新团队成员的加入，在带来了先进技术提升、先进管理理念与工具、新业务市场的开拓的同时，对业务多元化带来的管理宽度与难度增加，对公司管理能力的提升，都提出了更高的要求，需要公司管理层积极调整思路与方法，适应公司新的业务要求，需要新老核心团队成员，快速磨合，形成优势互补。2017年公司组织总部与各子公司制定了未来三年的战略规划，确保公司整体的业务发展、资源布局、管理优化做到方向明确，计划清晰，使新老管理层能在保持战略方向高度统一的提前下开展工作。公司非常重视企业文化的建设与宣传，担当、引领、突破的核心价值在已深入员工心中，通过文化的力量来统一新老员工的思想，形成合力。4、应收账款风险报告期末，公司应收账款10.86亿，占总资产比例25.28%，年初应收账款4.37亿，占总资产比例为11.08%，应收账款呈递增趋势。公司应收账款对象主要为行业内领先的国内各军工企业、科研院所或军工配套企业，客户资质优良，商业信誉良好。公司应收账款金额较大、增长较快，若到期有较大金额的应收账款不能及时收回，则可能给上市公司带来一定的风险。公司将进一步完善应收账款的内部控制，加强对新老客户的信用管理，制定更为合理的信用政策，选择更有利的结算方式；同时，定期与客户就应收账款进行对账，落实应收款项催收责任制度，进一步加大对应收账款的催收力度。5、偿债风险公司近几年业务快速发展，大部分经营性资金主要依靠银行贷款等债权融资解决，故导致公司资产负债率较高。报告期末，公司资产负债率为64.30%，比年初下降0.84个百分点；但如果宏观经济形势发生不利变化或者信贷紧缩，同时公司销售回款速度减慢，则公司正常运营将面临较大的资金压力。公司将进一步拓宽融资渠道，合理安排筹资期限的组合方式，优化资本结构，降低资金使用成本。同时，公司将进一步丰富融资手段，适时开展股权融资，改善融资结构，降低负债比例。此外，公司还将强化经营管理，增加企业盈利能力，加强自身造血能力，为企业发展提供自有资金支持，减少对外负债。十、接待调研、沟通、采访等活动情况1、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表√适用□不适用

标签数量：41