

## **北京信威通信科技集团股份有限公司**

### **关于对 2015 年年度报告事后审核问询函的回复公告**

本公司董事会及全体董事保证本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、准确性和完整性承担个别及连带责任。

北京信威通信科技集团股份有限公司（以下简称“公司”或“信威集团”）于 2016 年 5 月 30 日收到上海证券交易所上市公司监管一部下发的《关于对 2015 年北京信威通信科技集团股份有限公司年度报告的事后审核问询函》（上证公函【2016】0572 号，以下简称“《问询函》”）。根据问询函的要求，现将相关事项回复如下：

#### **一、有关公司经营情况**

**1、有关公司生产经营的基本情况。**公司主营海外公网的研发、生产、销售及服务，主要产品包括基站、核心网、运营支撑管理系统、终端以及移动互联网产品，提供全套软件及解决方案。请公司补充披露：（1）公司海外公网业务的具体经营模式；（2）公司海外公网业务的主要产业链条，以及公司参与的主要环节及其提供的相关产品、人员、技术、资金等情况；（3）报告期境外公网按项目、国家或地区的收入、成本、毛利率。

#### **公司回复：**

##### **（1）公司海外公网业务的具体经营模式**

公司的海外目标市场是国际新兴通信和移动互联网市场的电信网络建设。针对国际新兴市场移动宽带数据和移动互联网基础较薄弱或渗透率不高、部分国家和地区电信业务竞争不充分的现状，公司根据 McWiLL 技术的语音与宽带移动数据业务融合特性和建设成本优势，准确把握新兴市场中新兴电信运营商的需求，以较低的总体拥有成本和全面的业务提供能力支持新兴电信运营商的商业需求，取得了较好的商业业绩。

公司基于4G移动宽带通信技术的新一代McWiLL宽带移动通信系统不但能够支持移动话音、移动宽带数据等传统2G、3G、4G技术下的电信业务，而且支持并集成了视频、移动支付、移动电子商务、移动即时通信、移动游戏等新兴移动互联网应用以及无线多媒体集群业务。应用McWiLL技术的无线通信系统已在柬埔寨投入商业运营，在尼加拉瓜、俄罗斯、坦桑尼亚等国家已开始大规模网络建设。

业务模式及主要业务流程包括：

#### 1) 选择目标市场

现阶段公司的主要目标市场是移动宽带数据和移动互联网基础较薄弱或渗透率不高的国家或地区及电信业务竞争不充分的国家或地区。

#### 2) 寻找或培育电信运营商

作为一项由公司自主创新并拥有全部知识产权的、新的国际通信标准技术，McWiLL拥有一套独立完整的技术体系，尤其适用于上述目标市场的新兴电信运营商。电信运营商一旦选择了一种技术体系后，会沿着该体系持续投资建设发展，在进行系统升级投资时一般会采用与原有技术体系相关的演进产品。上述特点决定了在目标市场培育电信运营商这种市场开拓手段的必要性。

若目标市场存在具有合作意向且已有运营资质的电信运营商，公司即可与其洽谈商业合作；若不存在上述电信运营商，则公司通过培育电信运营商的方式开拓目标市场，即公司从技术支持方面协助电信运营商取得运营资质，并约定运营商采用McWiLL技术、购买公司产品及配套服务。

具体而言，目前公司通过以下方式或不同组合培育电信运营商：

- ① 寻找目标运营公司，在该运营公司申请运营资质时提供技术支持；
- ② 新设立运营公司，获得运营资质后将运营公司股权转让给第三方；
- ③ 协助投资方收购已有资质的运营公司。

#### 3) 向电信运营商销售公司的McWiLL相关产品

电信行业属于国民经济的基础行业，一次性投资巨大，对于运营商的资金实力要求较高。在电信运营商资金不甚充裕的情况下，由公司联合各主要供应商、系统集成商、出口代理商、银行以及电信运营商确定项目产品方案、融资安排；电信运营商或其投资方通过买方信贷融资等方式支付采购设备款，公司视融资要求向电信运营商或其投资方提供买方信贷担保。

买方信贷是通信企业参与国际市场竞争的重要方式，亦是国际电信运营商在进行通信设备采购时常见的采购条件和融资方式。公司向电信运营商或其投资方提供买方信贷担保的目的在于，与电信运营商建立更为密切的合作关系，增强客户粘度，除协助电信运营商获得电信项目建设所需的资金之外，也可因客户忠诚度的提高而获取持续的后续收入。

#### 4) 获取后续收入

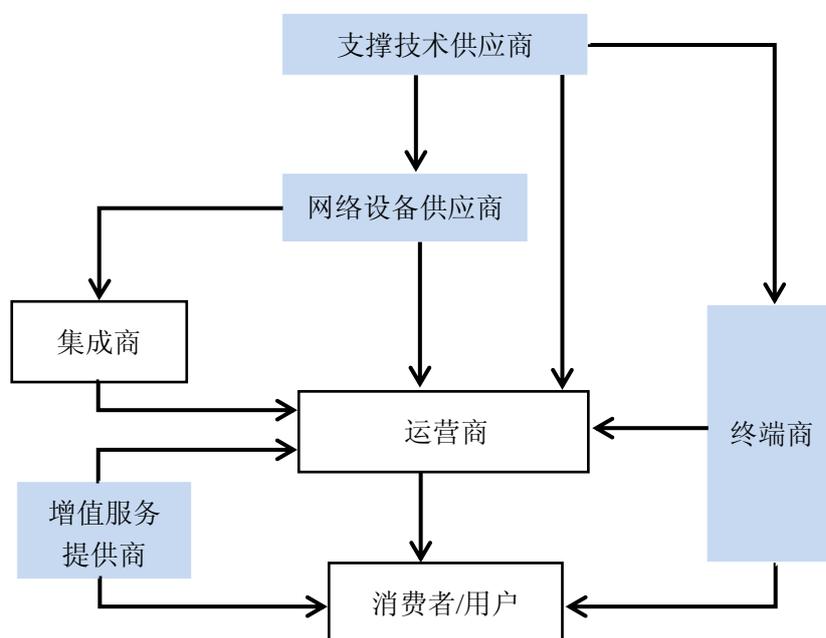
① 公司持续向电信运营商（或当地其他渠道）销售终端产品（手机、上网卡等）及移动应用软件；

② 与电信运营商进行移动互联网业务收益分成；

③ 向运营商提供远程网络服务。

(2) 公司海外公网业务的主要产业链条，以及公司参与的主要环节及其提供的相关产品、人员、技术、资金等情况

公司在海外公网项目中覆盖了除移动通信运营商之外的多个主要环节（蓝色框架为公司覆盖的产业环节）。



在海外公网业务的经营中，采取以网络设备及终端的销售为主，以支撑技术及增值服务的供应为辅的业务模式。尽管公司具备集成能力，但在公司目前的海外项目中，基于商务谈判的条件及海外运营商的需求，公司暂未涉及集成业务环节。公司在移动通信产业链中的主要环节以及公司在移动通信产业链中的布局具

体情况如下所示：

产业环节	功能	技术/产品
支撑技术供应商	研发移动通信领域的支撑技术，并逐渐推动和参与制定国际技术标准。	公司自主研发的 McWiLL 技术，已成为国际通信标准。
网络设备供应商	网络设备供应商通过不断的技术革新和升级，在充当电信技术进步的原动力同时，其自身也在发生裂变，或侧重于移动通信业务设备，并在推动技术进步的过程中，不断影响市场需求与选择。	公司生产基于 McWiLL 技术的无线通信网络产品，通过销售网络设备硬件和服务获取收入。
电信运营商	在通信产业链系统中，电信运营商扮演着极其关键的角色。是整个产业链体系中的领导者和组织者，是可以重新整合各方关系的最强力量，是最有能力承担产业演进的推动者。此外，它还可以通过组织各个其他主体的分工合作和密切配合来实现多方共赢的局面。	不适用
移动通信增值服务提供商	移动通信服务提供商，因业务提供的专业化分工而成为产业生态系统中不可缺失的关键一环。它向用户提供更多的内容或提供相应的服务平台，以期吸引用户，拉动用户需求。	公司面向运营商开发了增值业务 Coo 系列产品及服务平台，如 CooTalk、CooMarts 等，通过与运营商收益分成的方式获取收入。
集成商	系统集成商以个性化定制服务进行改造开发和系统集成工程实施，致力于将硬件、软件、服务和工程建设捆绑起来的全面解决方案，使得电信网络能提供更高效便捷的服务。	不适用
终端供应商	在产业链系统中，终端供应商是连接用户的最直接媒介，其发育程度直接决定整个产业链系统服务能力。	公司通过自行生产和外包方式制造并销售终端产品取得收入。
消费者/用户	消费者和最终用户是整个产业链系统的核心。随着市场竞争的加剧，通信产业发展越来越多地取决于该群体的需求拉动。	不适用

公司海外公网业务中，主要销售的是系统、终端、核心网等产品，均为软硬件一体的通信网络设备。

主要的系统产品（基站）如下：



主要的终端产品如下：



主要的核心网产品如下：



接入汇聚与集群软交换设备



关口局设备

参与海外公网业务的人员主要有公司内部人员及外部人员。

其中内部人员包括：

1) 市场营销体系人员，负责海外公网项目拓展、商务洽谈、合同实施等工作；

2) 生产与交付人员，负责根据项目合同，合同项下执行产品物资的采购、生产与交付等工作；

3) 研发人员，负责根据客户需求，对互联网业务进行定制和开发的工作；

外部人员包括协助公司拓展市场的中介公司、代理、律师事务所和会计事务所等机构。

相应资金主要参与三部分：一是市场开拓相关的费用，二是海外公网项目销售生产备货所需资金；三是公司因海外公网项目买方信贷业务存入的保证金。

(3) 报告期境外公网按项目、国家或地区的收入、成本、毛利率

报告期内，境外公网业务按项目、国家或地区的收入、成本、毛利率如下：

单位：人民币万元

境外公网业务	收入	成本	毛利率
俄罗斯项目	116,788.73	7,492.05	93.58%
坦桑尼亚项目	99,831.80	6,983.71	93.00%
尼加拉瓜项目	81,763.72	9,733.72	88.10%
柬埔寨项目	27,083.09	4,461.27	83.53%
巴拿马项目	2,577.08	264.99	89.72%
乌克兰项目	189.38	133.44	29.54%
缅甸项目	5.60	3.63	35.25%
乍得项目	0.52	0.43	16.37%
合计	328,239.93	29,073.24	91.14%

国外地区主营业务收入较上年增长 9.07%，毛利率较上年变动不大，对于境外公网行业，公司制定了明确的战略目标，并不断地挖掘市场机会。公司凭借着

McWiLL 系统在技术指标、组网速度、维护简易方面的优势和“低成本、全业务、端到端解决方案”，持续扩大进入全球多个国家和地区的电信市场，加强和巩固海外市场销售能力，实现了俄罗斯、坦桑尼亚、尼加拉瓜等海外项目的销售并成为收入的主要来源，是公司收入增长的主要因素。

报告期内，俄罗斯、坦桑尼亚、尼加拉瓜、柬埔寨、巴拿马项目均处于项目启动建设期或网络优化升级改造阶段，因此公司主要销售的产品为高附加值的 McWiLL 通信系统产品；乌克兰、缅甸、乍得项目本期主要实现收入的产品为相对附加值较低的终端及其他配套件产品。

**2、有关公司海外公网收入确认的相关会计政策。**报告期公司营业收入 35.74 亿元，其中 91.83% 的收入来自于境外公网行业，且毛利率为 91.14%。请结合公司的经营模式、产业链条等特点，补充披露公司对海外公网业务相关收入的具体确认方法。若涉及按提供的产品、劳务或按项目确认收入的，请分别予以详细说明，并分析采用该种会计政策的恰当性。请年审会计师出具专项意见。

年报披露，公司 2014 年和 2015 年签署两份乌克兰项目销售合同，金额合计 5.59 亿元，已实际发货 4.17 亿元，但因对应的融资安排尚未完成，不符合收入确认条件“相关的经济利益很可能流入企业”，故账面未确认收入。请公司补充披露：（1）该项目具体的融资安排、未完成融资的原因、进展情况、预计完成的时间；（2）结合公司收入确认的相关会计政策，核实是否存在延迟确认收入的情况。请年审会计师发布专项意见。

**公司回复：**

请结合公司的经营模式、产业链条等特点，补充披露公司对海外公网业务相关收入的具体确认方法。若涉及按提供的产品、劳务或按项目确认收入的，请分别予以详细说明，并分析采用该种会计政策的恰当性。

**1) 公司对海外公网业务相关收入的具体确认方法**

公司海外公网业务由下属子公司北京信威通信技术股份有限公司及其合并范围内公司（以下统称“北京信威”）生产经营。北京信威主要从事基于 McWiLL 技术的无线通信及宽带无线多媒体集群系统设备、运营支撑管理系统和移动互联网业务系统等产品的设计、研发、生产、销售。最近 5 年，公司主要经营集中于海外公网业务，并采用买方信贷的模式销售网络设备、终端等产品。

对于买方信贷担保方式下的海外公网业务，公司收入的具体确认方法为：在合同规定或指定的装运港口或机场将货物装上买方指定的船只或货机，通过海关报关并取得出口报关单；同时，买方须获得被指定用于支付货款的贷款。

2) 海外公网业务相关收入具体确认方法恰当性分析

在买方信贷担保方式下，对于海外公网业务的销售收入确认，归纳海外项目的合同相关条款及实际执行情况，符合收入准则规定的五个条件，具体如下：

①由于货物已经移交买方（或客户），因此，与商品所有权有关的主要风险和报酬在发货日已归属于买方。

②如不存在回购的约定或附安装义务，出售方交货后该交易已经完成，不再保留继续管理权或不再对已售出的商品能够实施控制。

③出售方与买方的合同确定了商品价款；分批交货的，分批货物的价款也能够确认。

④买方贷款的资金被指定用于支付货款，一般在贷款银行放贷时即将货款支付给出售方，所以，相关经济利益能够流入。

⑤卖方的发货与其他销售方式下的发货并无差异，相关成本能够可靠计量，买方信贷担保方式本身不会增加或减少发出商品的成本。

以下对北京信威 2015 年有关海外项目收入确认具体分析如下：

收入确认的 5 个条件	相关合同条款及实际执行情况
1、已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；	<p><b>柬埔寨项目：</b></p> <p>信威香港与 Xinwei (Cambodia) Telecom Co.,Ltd. (简称“柬埔寨信威”) 签署的向柬埔寨信威提供 SCDMA/McWiLL®基站系统设备、提供技术及服务的 MASTER AGREEMENT 及补充协议中约定的交货安排：卖方应根据双方约定的发货时间、目的地及签订的采购订单中所载明的产品、数量、单价等进行发货。货物越过船舷或交付指定承运人后，风险由卖方转移到买方。运费及保险费全部由买方承担。</p> <p>协议、采购订单不存在涉及回购的条款。</p> <p><b>俄罗斯项目：</b></p> <p>重庆信威与 Polaris Genies Telecom Limited 签署的系统设备和核心网设备的买卖合同中约定的交货安排：合同生效后买方以订单形式确定每批交货的货物型号、数量和具体的交货期。卖方根据订单完成订单指定的合同货物的交付，即卖方将合同货物交付到中国发运港船上即认为完成了交付。合同总额是 FOB 价格，并包含能够保障各系统设备安装、调测、开通、运行所需的必要件及辅助材料在内的货物总价。</p>

	<p>协议、采购订单不存在涉及回购的条款。</p> <p><b>尼加拉瓜项目：</b></p> <p>北京信威与 Xinwei Intelcom. Nic S.A. 签订的《MASTER AGREEMENT》（总体合作协议）中约定的交货安排：卖方应根据双方约定的发货时间、目的地及签订的采购订单中所载明的产品、数量、单价等进行发货。合同价款为 FOB 价格，货物越过船舷或交付指定承运人后，风险由卖方转移到买方。。</p> <p>协议、采购订单不存在涉及回购的条款。</p> <p><b>坦桑尼亚项目：</b></p> <p>重庆信威与 WiAfrica Tanzania Limited 签订销售 McWill 基站系统设备和核心网设备《买卖合同》中约定的交货安排：卖方应根据双方约定的发货时间、目的地及签订的采购订单中所载明的产品、数量和具体的交货期等进行发货。卖方将合同货物交付到中国发运港船上即认为完成了交付，风险由卖方转移到买方。合同总额是 FOB 价格，并包含能够保障各系统设备安装、调测、开通、运行所需的必要件及辅助材料在内的货物总价。</p> <p>协议、采购订单不存在涉及回购的条款。</p> <p><b>巴拿马项目：</b></p> <p>重庆信威与 Innovaciones Technologicas,S.A.签订的《买卖合同》中约定的交货安排：卖方应根据双方约定的发货时间、目的地及签订的采购订单中所载明的产品、数量、单价等进行发货。卖方将合同货物交付到中国发运港船上即认为完成了交付，风险由卖方转移到买方。合同总额是 FOB 价格，并包含能够保障各系统设备安装、调测、开通、运行所需的必要件及辅助材料在内的货物总价。</p> <p>协议、采购订单不存在涉及回购的条款。</p> <p><b>结论：</b></p> <p>北京信威将所售设备等交付购买方后，该等商品所有权上的主要风险和报酬即转移，满足收入确认的第 1 个条件。</p>
<p>2、既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；</p>	<p>该商品销售不附带安装业务。</p> <p>根据北京信威与上述海外项目购买方签订的相关协议、采购订单，均没有约定卖方负有安装义务。</p> <p><b>结论：</b></p> <p>北京信威在发货后既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出商品实施控制，满足收入确认的第 2 个条件。</p>
<p>3、收入的金额能够可靠地计量；</p>	<p>北京信威在与上述海外项目购买方签订的合同、订单中均明确约定了销售数量、单价及金额。</p> <p><b>结论：</b></p>

	北京信威对上述海外项目购买方发货所确认的收入，其金额可以准确计量，满足收入确认的第3个条件。
4、相关的经济利益很可能流入企业；	<p>海外项目各自合同约定的付款安排及融资安排：</p> <p><b>柬埔寨项目：</b></p> <p>合同约定将根据每次订单中约定的付款条款（如：Full payment for the order shall be made within 6 months from the date of delivery by TT）付款。</p> <p>2012年，柬埔寨信威获取了国开行（香港）的22亿人民币及8亿人民币等值美元的贷款，用于支付信威香港及其关联公司的货款。该笔贷款已经国开行（香港）审批核准陆续发放，柬埔寨信威已经以贷款陆续偿还信威香港、北京信威、重庆信威的货款。</p> <p>2015年，柬埔寨信威获取了交通银行纽约分行7,000万美元贷款，用于支付信威香港关联公司的货款。该笔贷款已经交通银行审批核准并发放。</p> <p><b>俄罗斯项目：</b></p> <p>合同约定合同生效后六十（60）日内，买方向卖方支付合同总额的百分之三十（30%）。允许分批支付。本合同的剩余货款按照每个订单进行支付。</p> <p>俄罗斯项目设备采购款项来源于中国建设银行股份有限公司香港分行对 Russwill Telecom Limited（该公司为间接持有北极星电信的股东）9亿美元的贷款。</p> <p><b>尼加拉瓜项目：</b></p> <p>合同约定将根据每次订单中约定的付款条款（如：Full payment for the order shall be made within 24 months from the date of delivery by TT）付款。</p> <p>尼加拉瓜项目设备采购款项来源于 Lamericom International Co.,Ltd.（Xinwei Intelcom. Nic S.A.的控股股东）与广发银行股份有限公司澳门分行签订额度贷款协议，合计最高限额为等值人民币15亿元之美元。</p> <p><b>坦桑尼亚项目：</b></p> <p>合同约定合同生效后一百零五（105）日内，买方向卖方支付合同总额的百分之二十五（25%）。允许分批支付。本合同的剩余货款按照每个订单进行支付。坦桑尼亚项目设备采购款项来源于 LAVIA INVESTMENT COMPANY LIMITED（持有 WiAfrica Tanzania Limited 90%股权的股东）与中国工商银行股份有限公司迪拜分行签订贷款协议，贷款总额为4.83亿美元，贷款用途为坦桑尼亚项目的营运资金及设备采购。</p> <p><b>巴拿马项目：</b></p> <p>合同约定合同生效后六十（60）日内，买方向卖方支付合同总额的百</p>

	<p>分之三十（30%）。允许分批支付。本合同的剩余货款按照每个订单进行支付。巴拿马项目设备采购款项来源于 Innovaciones Technologicas,S.A.与中国工商银行股份有限公司阿布扎比分行签订的贷款协议，贷款总额为 1,000 万美元，贷款用途为巴拿马项目的营运资金及设备采购。</p> <p><b>结论：</b></p> <p>上述海外项目购买方或其股东方均已取得银行贷款，最终用于支付采购信威设备的购货款，上述海外项目购买方均因此有能力支付北京信威的货款，北京信威可以合理确信能够收回货款，满足收入确认的第 4 个条件。</p>
<p>5、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。</p>	<p>北京信威对上述海外项目购买方所售系统设备、核心网设备等产品均能可靠计量实际发生的成本。</p> <p><b>结论：</b></p> <p>北京信威对上述海外项目购买方的每一批（次）发货，其已发生的成本能够可靠地计量，满足收入确认的第 5 个条件。</p>

北京信威上述收入确认具体方法保持了一贯性。

致同会计师事务所（特殊普通合伙）意见：

我们认为，信威集团北京信威买方信贷担保方式下的海外公网业务的收入确认政策符合企业会计准则的有关规定关于收入确认原则的相关要求，收入确认具体方法是恰当的。

（1）该项目具体的融资安排、未完成融资的原因、进展情况、预计完成的时间

2014 年和 2015 年，公司签署了乌克兰项目销售合同，合计金额 5.59 亿元，销售产品为基站硬件及相关配套设备和传输及数据通信设备。

2014 至 2015 年，公司协助海外运营商与多家金融机构就乌克兰项目上述合同对应的融资进行接洽，由于乌克兰局势的影响，截至 2015 年 6 月一直未取得实质性进展，2015 年下半年随着乌克兰局势的逐步趋稳，金融机构开始接洽乌克兰项目融资谈判，该项目海外运营商已向中国民生银行股份有限公司（简称“民生银行”）申请 1.7 亿美元融资，截至 2015 年末未获得批准。2016 年 6 月，民生银行批准了第一笔 2,000 万美元的授信申请，并完成贷款合同签署及放款，尚有 5,000 万美元贷款正在审批中，1.7 亿美元融资剩余部分预计 2016 年底完成审批。

（2）结合公司收入确认的相关会计政策，核实是否存在延迟确认收入的情

况

对于买方信贷担保方式下的海外公网业务，收入的具体确认方法为，在合同规定或指定的装运港口或机场将货物装上买方指定的船只或货机，通过海关报关并取得出口报关单；同时，买方须获得被指定用于支付货款的贷款。

由于该项目截至 2015 年末未达到“买方获得被指定用于支付货款的贷款”的条件，即未满足“相关经济利益能够流入”的条件，故未确认收入。该会计处理符合公司和会计准则对收入确认的要求，不存在延迟确认收入的情况。

致同会计师事务所（特殊普通合伙）意见：

我们认为，信威集团 2015 年末确认上述乌克兰项目销售收入符合公司既定的收入确认具体方法政策，不存在延迟确认收入情况。

**3、有关公司买方信贷模式及相关会计核算。**年报披露，公司主要通过买方信贷业务模式帮助向其采购产品的海外电信运营商取得银行资金，公司以较高比例现金质押的方式进行担保。报告期公司的经营活动产生的现金流量净额为-20 亿，同比减少 28 亿元，主要原因是海外项目质押资金规模上升较大。请公司补充披露：（1）该信贷业务模式下公司收入确认的具体时点和条件；（2）请结合报告期主要业务项目的具体情况及相关协议条款，核实相关收入确认后，后续是否存在可能导致公司利益流出的或有支出或风险事项；（3）公司进行收入确认时对相关风险和收益判断的主要考量因素，是否已充分考虑相关主要风险要素，并充分计提了相关预计负债；（4）报告期该模式下的收入确认是否谨慎。请年审会计师发表专项意见。

**公司回复：**

（1）买方信贷业务模式下公司收入确认的具体时点和条件

对于买方信贷担保方式下的海外公网业务，收入的具体确认方法为，在合同规定或指定的装运港口或机场将货物装上买方指定的船只或货机，通过海关报关并取得出口报关单；同时，买方须获得被指定用于支付货款的贷款。

（2）请结合报告期主要业务项目的具体情况及相关协议条款，核实相关收入确认后，后续是否存在可能导致公司利益流出的或有支出或风险事项

报告期内，公司主要经营集中于海外公网业务，并采用买方信贷的模式销售网络设备、终端等产品。主要业务项目的具体情况及相关协议条款详见本公告“2、

有关公司海外公网收入确认的相关会计政策”。

在买方信贷销售模式下，北京信威承担了买方公司借款的担保责任，即存在因海外公网项目的借款人到期无法偿还借款而承担连带还款责任的可能。但公司为海外公网业务的运营商或/和其股东提供担保，建立了严格的买方信贷担保审批机制，且要求被担保方以频率牌照或其股东持有的股权等向公司提供反担保；在担保期限内，公司持续关注、跟踪被担保人的财产、经营等相关情况，定期要求被担保人提供财务数据及支撑文件，监督项目进展情况；推动并协助海外运营商的股权融资，降低其负债率，提高其偿债能力；且公司实际控制人王靖于 2014 年 7 月出具了《关于北京信威通信技术股份有限公司买方信贷风险的承诺函》，根据该承诺，在《盈利预测补偿协议》所约定的业绩承诺期间，若北京信威因为买方信贷模式下买方不能如期偿还借款，导致北京信威需承担担保责任的，王靖将代北京信威承担相应担保责任。

截至 2015 年 12 月 31 日，北京信威的几个海外项目，担保情况如下：

海外项目	担保方式	担保情况
柬埔寨项目	现金质押	<p>①北京信威以 91,339.32 万元定期存单、重庆信威以 19,200 万元定期存单为国家开发银行股份有限公司北京分行对柬埔寨信威开立之保函提供质押担保；</p> <p>②北京信威以 154,000 万元定期存单为中信银行股份有限公司总行营业部对 SIF Telecom Cambodia limited（柬埔寨信威之控股股东）所开立的用于担保其向振华国际财务有限公司作为代理行的银团贷款的备用信用证提供质押担保；</p> <p>③北京信威以 2,500 万元人民币定期存单、4,000 万元人民币保函保证金为平安银行股份有限公司北京分行对柬埔寨信威开立之保函提供质押担保；</p> <p>④北京信威以 28,614 万元人民币保函保证金为交通银行股份有限公司青岛分行对柬埔寨信威开立之保函提供质押担保。</p>
乌克兰项目	现金质押	<p>①北京信威为北京金华融信投资合伙企业（有限合伙）（“金华融信”）与中国民生银行股份有限公司总行营业部签订的编号为公保函字第 140000177439 的《开立保函协议》以及贸融资字第 140000188823 号的《贸易融资协议》的履行，向民生银行提供保证金质押担保，保证金期末余额为 63,400.97 万元。</p> <p>②北京信威出资 19.57 亿元入伙金华融信，成为金华融信的有限合伙人。截至 2015 年 12 月 31 日，金华融信</p>

		的出资总额为 19.59 亿元,主要用于北京信威指定项目的质押。
俄罗斯项目	现金质押+保证担保	①瑞平通信以中国建设银行股份有限公司北京鼎昆支行 (“建行北京鼎昆支行”) 开立的保证金专户为 Russwill Telecom limited 与中国建设银行股份有限公司香港分行 (“建行香港分行”) 签订的贷款合同提供反担保, 保证金期末余额为 109,200 万元; 信威永胜以建行北京鼎昆支行开立的保证金专户为 Russwill Telecom limited 与建行香港分行签订的贷款合同提供反担保, 保证金期末余额为 64,732.85 万元。 ②截至 2015 年 12 月 31 日, 信威集团、北京信威、信威永胜共同为瑞平通信已开立的用于对 Russwill Telecom Limited 贷款提供担保的 24,000 万美元备用信用证不超过 30% 的部分提供连带保证担保; 信威集团、北京信威、瑞平通信共同为信威永胜已开立的用于对 Russwill Telecom Limited 贷款提供担保的 14,227 万美元备用信用证不超过 30% 的部分提供连带保证担保。
尼加拉瓜项目	现金质押	北京信威以 61,381.89 万元人民币保函保证金为广发银行北京石景山支行对 Lamericom International Co,Ltd. 开立之保函提供质押担保。
坦桑尼亚项目	现金质押+保证担保	①北京信威以 7,601 万元人民币保函保证金为恒丰银行北京分行营业部对 Lavia Investment Company limited 开立之保函提供质押担保。 ②截至 2015 年 12 月 31 日, 信威集团为北京信威已开立的用于对 Lavia Investment Company limited 贷款提供担保的保函约 40% 的部分提供连带责任保证担保。
巴拿马项目	现金质押+保证担保	①北京信威以 2,246 万元人民币保函保证金为恒丰银行北京分行营业部对 Innovaciones Technologicas,S.A. 开立之保函提供质押担保。 ②截至 2015 年 12 月 31 日, 信威集团为北京信威已开立的用于对 Innovaciones Technologicas,S.A. 贷款提供担保的保函约 30% 的部分提供连带责任保证担保。

(3) 公司进行收入确认时对相关风险和收益判断的主要考量因素, 是否已充分考虑相关主要风险要素, 并充分计提了相关预计负债

对于买方信贷担保方式下的销售, 公司将产品销售与买方信贷担保区分为两个交易和事项, 其中, 对于产品销售, 按照企业会计准则和公司会计政策确认收入, 详见 “2、有关公司海外公网收入确认的相关会计政策”; 对于买方信贷担保方式下的担保, 在会计上属于或有事项, 形成或有负债, 其在买方开始偿还贷款时因出售方提供担保而导致其经济利益可能流出。

买方信贷担保方式下，货物发出日与贷款偿还日一般会间隔两至三年（即还款日通常会在贷款后两至三年开始），贷款银行、借款人（买方）及担保人等各方均基于买方正常生产经营从而预期能够正常偿还贷款。因此，在借款人进入还款期且判断借款人偿债能力后，担保人应当确认对担保是否确认预计负债。如不满足预计负债确认条件，应作为或有事项披露。

截至 2015 年末，公司除柬埔寨项目外，其他项目均未进入还款期。对海外项目担保承担履约风险情况分析如下：

#### 1) 柬埔寨项目

柬埔寨项目设备的采购款项来源于国家开发银行香港分行对柬埔寨信威 220,000 万元人民币和 80,000 万元人民币等值美元的授信，该贷款协议于 2012 年签署，贷款期限 8 年。该贷款协议约定，柬埔寨项目建设期 3 年，建设期偿还贷款利息，第 4 年开始偿还部分少量本金。截至 2015 年末，柬埔寨信威已按期偿还贷款利息，并通过股权融资获得资金提前偿还了部分本金 145,800 万元。

此外，柬埔寨信威在 2015 年已实现覆盖柬埔寨 90% 人口，通过网络优化、网络扩容等显著提升了网络性能。2016 年营销资源、渠道将紧密围绕柬埔寨电信市场各类企业用户、居民用户的实际需求，确保 2016 年柬埔寨信威业务在 2015 年有良好开端的基础上，形成重大突破，带来用户及营业收入的跨越式增长，实现累计发展用户数 80 万户、营业收入 2,872 万美元的目标，相比 2015 年同比增长 147.68% 和 109.36%。

同时通过战略投资人 SIF Telecom Cambodia (project) Limited 对柬埔寨信威的持续性股权投资，2015 年末柬埔寨信威的资产负债率为 77.55%，偿债能力有所提升。

鉴于上述情况，预计柬埔寨信威 2016 年可继续按期归还香港国开行贷款，公司为柬埔寨信威提供的担保无履约风险。

#### 2) 乌克兰项目

乌克兰项目软件及核心网设备的采购款项来源于中国工商银行（亚洲）有限公司对德信（香港）投资控股有限公司（该公司拟将持有 Jovius Limited 98.11% 股权）总金额为 4 亿美元的三年期贷款，该贷款协议于 2014 年签署，截至 2015 年末，该贷款尚未进入还款期。

从 2015 年下半年起，随着乌克兰政局趋于稳定，乌克兰项目运营商及时调整了项目建设安排，目前已以首都基辅为中心展开网络建设的相关工作。

### 3) 俄罗斯项目

俄罗斯项目设备采购款项来源于中国建设银行股份有限公司香港分行对 Russwill Telecom Limited 9 亿美元的贷款，该贷款协议于 2014 年签署，贷款期限 5 年，截至 2015 年末，该贷款尚未进入还款期。

截至 2015 年末，俄罗斯项目已完成示范网网络实施方案的设计、示范网物理站址获取的价格谈判、示范网传输链路资源的价格谈判、示范网工程施工分包商的筛选、莫斯科和圣彼得堡后续网络建设所需站址的预选址和预工勘、莫斯科和圣彼得堡后续网络建设实施方案的详细设计。

### 4) 尼加拉瓜项目

尼加拉瓜项目设备采购款项来源于 Lamericom International Co.,Ltd.与广发银行股份有限公司澳门分行签订额度贷款协议，合计最高限额为等值人民币 15 亿元之美元。该贷款协议于 2015 年签署，贷款期限 3 年，至 2015 年末，该贷款尚未进入还款期。

截至 2015 年末，尼加拉瓜项目运营商已完成市场、销售、营业厅、呼叫中心、售后团队的组建，完成了号码申请、号码规划及套餐配置工作并已通过测试；成功达成同尼加拉瓜国内两家主流运营商的互联互通协议，并于 2015 年 12 月份在加勒比地区成功放号，到月底已获得 800 多用户，实现世界银行电信覆盖项目 80 万美元收入。首都马那瓜暂未启动放号工作，截至 2015 年年底已有 200 多测试用户。ISP 业务方面，完成 29 家用户的安装和开通。

### 5) 坦桑尼亚项目

坦桑尼亚项目设备采购款项来源于 LAVIA INVESTMENT COMPANY LIMITED 与中国工商银行股份有限公司迪拜分行签订贷款协议，贷款总额为 4.83 亿美元。该贷款协议于 2015 年签署，贷款期限 5 年，至 2015 年末，该贷款尚未进入还款期。

截至 2015 年末，坦桑尼亚项目运营商已按计划的进度正常开展网络建设相关工作，包括网络实施方案设计，物理站址谈判、获取，无线网络覆盖规划等。

### 6) 巴拿马项目

巴拿马项目设备采购款项来源于 Innovaciones Technologicas,S.A.与中国工商银行股份有限公司阿布扎比分行签订的贷款协议，贷款总额为 1,000 万美元。该贷款协议于 2015 年签署，贷款期限 3 年，至 2015 年末，该贷款尚未进入还款期。

截至 2015 年末，巴拿马项目运营商已按计划的进度正常开展网络建设相关工作，包括网络实施方案设计，物理站址谈判、获取，无线网络覆盖规划等。

综上，虽然公司存在因海外项目的借款人到期无法偿还借款而承担连带还款责任的可能，但截至 2015 年末，除柬埔寨项目外，其他海外公网项目借款人的贷款均未进入还款期，而在充分评估柬埔寨信威的偿债能力后，公司认为对柬埔寨信威提供的担保无履约风险，不需要计提预计负债。

**(4) 报告期该模式下的收入确认是否谨慎**

报告期内，公司买方信贷担保方式下的销售收入的具体确认方法详见“2、有关公司海外公网收入确认的相关会计政策”。

我们认为该会计处理符合公司和会计准则对收入确认的要求，并且是谨慎的。致同会计师事务所（特殊普通合伙）意见：

公司对目前海外公网项目不确认预计负债，而是作为或有事项披露是恰当的，同时，如前述问题 2 第一段、第二段的相关答复，报告期买方信贷担保方式下的收入按照企业会计准则关于收入确认原则的相关要求确认并一贯执行，是谨慎的。

**4、有关公司销售客户及相关收入确认。**公司向前五名客户的销售收入为 33 亿元，占公司全部营业收入的 92.40%。其中，第一大客户的应收账款余额为 30 亿元，占当期营业收入的 91%。请公司：（1）结合业务模式、销售模式说明公司获取订单的方式，报告期收入主要来源项目及其构成；（2）结合第一大客户项目建设周期、与合作期限、订单的完成进度以及公司收入确认的相关会计政策，说明报告期客户集中、单一客户应收账款占比大的原因，同时对比同行业公司会计政策核实收入确认与项目建设周期、订单完成进度是否相匹配，收入确认是否谨慎，坏账准备计提是否充分；（3）说明是否存在重要客户依赖，主要客户是否稳定，并充分提示相关风险。

**公司回复：**

（1）结合业务模式、销售模式说明公司获取订单的方式，报告期收入主要来源项目及其构成

公司具体业务模式和销售模式参见“1、有关公司生产经营的基本情况”中公司海外业务模式介绍。在国家“走出去”战略的指引下，经过十多年的海外市场拓展，北京信威建立了高效的市场营销体系，积累了丰富的市场营销经验，通过自身国际市场团队+海外经验丰富的中介公司相结合的灵活的营销模式，依据拓展一批、储备一批、实施一批的方式，积极拓展海外市场，先后进入了三十多个国家的市场，并在柬埔寨、尼加拉瓜、乌克兰、俄罗斯、坦桑尼亚等国家实现大规模销售。

报告期收入主要来源项目及其明细见下表：

单位：人民币万元

客户全称	2015 年收入
Polaris Genies Telecom（俄罗斯项目）	116,788.73
WiAfrica Tanzania Limited（坦桑尼亚项目）	99,831.80
Xinwei Interlcom Nic. S.A.（尼加拉瓜项目）	81,763.72
Xinwei（Cambodia）Telecom Co.,Ltd.（柬埔寨项目）	27,083.09
大庆油田信息技术公司	4,779.69
<b>合计</b>	<b>330,247.04</b>

（2）结合第一大客户项目建设周期、与合作客户的合作期限、订单的完成进度以及公司收入确认的相关会计政策，说明报告期客户集中、单一客户应收账款占比大的原因，同时对比同行业公司会计政策核实收入确认与项目建设周期、订单完成进度是否相匹配，收入确认是否谨慎，坏账准备计提是否充分

报告期内，公司第一大客户是 Polaris Genies Telecom（俄罗斯项目），根据双方签署的销售合同，客户向公司陆续发出采购订单，公司按照合同约定以 FOB 方式向其销售通信网络设备，即在合同规定或指定的装运港口或机场将货物装上买方指定的船只或货机，通过海关报关并取得出口报关单，公司即完成合同项下对应订单约定的货物交付义务，公司不负责工程安装、网络建设等后续相关工作。所以，公司收入确认与客户发出的采购订单完成进度相匹配，不存在收入确认需与客户项目建设周期相匹配的情形。

2014 年末，公司与 Polaris Genies Telecom（俄罗斯项目）签署销售合同。截至 2015 年末，公司根据客户的订单需求，陆续完成销售发货。按照通信行业的特点及公司海外项目商务谈判情况，除首付款外，余款的账期一般在 24 个月左右。报告期内，俄罗斯项目的应收账款均在合同约定账期之内，属于正常应收账

款，但由于俄罗斯项目是目前公司规模最大的海外项目，造成其应收账款占比较大。

通信行业可比上市公司坏账准备计提比例与公司对比情况如下：

账龄	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
中兴通讯	6 个月内不计提 7-12 个月 0-15%	13-18 个月 5-60% 19-24 个月 15-85%	50-100%	100%	100%	100%
大唐电信	0.5%	2%	5%	30%	50%	100%
北纬通信	1%	5%	10%	100%	100%	100%
烽火通信	1%	3%	5%	20%	50%	100%
信威集团	3 个月内不计提 3 个月至 1 年 0.5%	10%	20%	50%	50%	100%

根据上表列示，从通信行业可比上市公司对比数据来看，公司选用了较为谨慎的坏账准备计提比例。公司坏账准备计提比例系根据主营业务的特点、历史经验和客户的经营现状、财务状况以及其他相关信息，对各账龄段的应收账款的可回收性充分估计后确定的。截至 2015 年末，公司海外业务发生应收账款逾期及坏账的情形极少，坏账准备计提充分。

综上所述，我们认为公司收入确认是谨慎的，坏账准备计提是充分的。

(3) 说明是否存在重要客户依赖，主要客户是否稳定，并充分提示相关风险

从公司近几年收入来源的发展过程看，公司海外业务逐步从单一大客户向多个客户的方向发展，客户集中度逐步降低，对单一客户的依赖逐渐降低。比如，公司 2014 年的收入来源主要为一个项目（俄罗斯项目），到 2015 年收入来源于四个项目，具体各收入占比如下表所示：

客户全称	2015 年收入（万元）	收入占比
Polaris Genies Telecom（俄罗斯项目）	116,788.73	32.68%
WiAfrica Tanzania Limited（坦桑尼亚项目）	99,831.80	27.93%
Xinwei Interlcom Nic. S.A.（尼加拉瓜项目）	81,763.72	22.88%
Xinwei（Cambodia）Telecom Co.,Ltd.（柬埔寨项目）	27,083.09	7.58%
大庆油田信息技术公司	4,779.69	1.34%
合计	330,247.04	92.41%

公司采用了项目库的管理方法，依据拓展一批、储备一批、实施一批的方式，

积极拓展海外市场。即，公司每一年都在拓展新的目标市场，一般选择移动宽带数据和移动互联网基础较薄弱或渗透率不高的国家或地区及电信业务竞争不充分的国家或地区。。商务条件成熟后作为储备项目，进入储备项目库，与运营商展开商务谈判，最终签署并实施商务合同。经过近几年的发展和储备，公司逐步拓宽了收入来源，优化了收入结构，以降低客户集中度和对重要客户的依赖度，提升海外收入结构的稳健性。同时，与已经实施商务合同的客户展开长期稳定的合作，包括系统设备销售、终端销售和移动互联网业务的定制开发。公司的客户一般采用大规模投资建设全覆盖网络的方式完成初期覆盖，在经过 2-3 年的网络建设之后，开始商用放号，从公司采购终端产品用于发展用户，并不断对网络进行覆盖和容量方面的优化，同时与公司就移动互联网业务的定制展开长期合作，从而巩固了与主要客户长期合作的稳定性，延长了公司在项目上的销售周期。综上，目前公司的海外公网业务已不存在对单一重要客户依赖问题。

公司在致力于持续优化收入结构，以期持续降低对单一客户的依赖，并已取得较大成效，但仍提醒投资者关注这方面的风险。

**5、有关公司毛利率和成本构成。**报告期公司境外公网行业营业收入 32.82 亿元，同比增长 9.07%；营业成本 2.91 亿元，同比增长 46.88%；毛利率 91.14%。营业成本构成中，直接材料 2.77 亿元，同比增长 43.82%；直接人工 1291 万元，同比增长 195.53%；制造费用 107.40 万元，同比下降 5.72%。请公司：（1）结合公司业务模式和成本结构等，与同行业公司相比对，分析公司毛利率高、营业成本低的原因；（2）结合业务模式和行业特点等，详细分析成本结构变动的驱动因素以及与收入增长不配比的原因；（3）根据成本变动及其他相关因素，充分评估公司高毛利率是否长期可持续，并作具体分析。

此外，公司分行业披露的境外公网行业营业收入为 32.82 亿元，同比增长 9.07%；分产品披露的系统营业收入为 32.63 亿元，但同比增长幅度却为 83.81%。请详细分析原因，并核实是否披露有误。

#### **公司回复：**

（1）结合公司业务模式和成本结构等，与同行业公司相比对，分析公司毛利率高、营业成本低的原因

报告期内，公司营业毛利率与同行业上市公司比较如下表：

公司名称	2015 年度	2014 年度	2013 年度
中兴通讯	31.03%	31.56%	29.39%
大唐电信	12.89%	20.04%	17.87%
北纬通信	42.07%	43.49%	46.76%
烽火通信	26.54%	26.48%	27.49%
广联达	95.97%	96.46%	96.96%
北信源	54.37%	87.93%	79.40%
东方通	84.18%	97.96%	97.85%
信威集团	87.97%	91.85%	93.86%

上述选取了四家所属通信行业且业务模式、客户类型等与公司有所相似的可比公司中兴通讯、大唐电信、北纬通信、烽火通信。另外，由于公司的核心竞争力来源于其完全自主知识产权的无线通信技术，产品的核心价值来源于应用 McWiLL 宽带接入技术的软件产品及相关集成产品，因此另外选取了在盈利特点上与公司相似的三家可比公司广联达、北信源、东方通，其均是从事专业领域软件产品研发、生产及销售业务为主的公司。

公司在海外业务的拓展中着重提供应用于基站及核心网的软件产品及相关系统平台产品，中兴、大唐电信、北纬通信、烽火通信等大型通信网络解决方案供应商通常其产品和解决方案涵盖移动、核心网、网络、电信增值和终端等更多领域，因此其综合毛利率低于公司毛利率水平。公司致力于我国自主知识产权的无线通信技术的研发和产业化，创立了 SCDMA 系统（中国通信标准）、McWiLL 宽带集群系统（ITU 国际标准）等技术体制，并持有 TD-SCDMA（ITU 国际标准）的核心专利，提供的产品及服务附加值较高，并节约了大量专利授权费用支出，公司的盈利特点更接近与软件行业，因此与广联达、北信源、东方通等上市公司的毛利率水平相对接近。

（2）结合业务模式和行业特点等，详细分析成本结构变动的驱动因素以及与收入增长不配比的原因

成本结构变动的驱动因素分析表分产品	成本构成项目	2015 年（万元）	2015 年占总成本比例(%)	2014 年（万元）	2014 年占总成本比例(%)
系统	直接材料	27,776.05	96.02	17,319.19	97.69

系统	直接人工	1,062.74	3.67	288.29	1.63
系统	制造费用	90.03	0.31	120.79	0.68
小计		28,928.82	100.00	17,728.27	100.00
终端	直接材料	3,550.49	89.21	2,604.92	91.45
终端	直接人工	381.23	9.58	222.85	7.82
终端	制造费用	48.33	1.21	20.75	0.73
小计		3,980.05	100.00	2,848.52	100.00
核心网	直接材料	1,195.43	96.36	2,033.95	94.64
核心网	直接人工	42.98	3.46	112.67	5.24
核心网	制造费用	2.18	0.18	2.56	0.12
小计		1,240.59	100.00	2,149.18	100.00
通信网监测维护系统	直接材料	4,504.18	67.07	1,423.42	60.22
通信网监测维护系统	制造费用	2,211.90	32.93	940.42	39.78
小计		6,716.08	100.00	2,363.84	100.00
通信网测试仪器仪表	直接材料	512.75	83.81	500.00	94.20
通信网测试仪器仪表	制造费用	99.03	16.19	30.76	5.80
小计		611.78	100.00	530.76	100.00
直接材料合计		37538.90	90.50	23881.48	93.21
直接人工合计		1486.95	3.58	623.81	2.43
制造费用合计		2451.47	5.91	1115.28	4.35
<b>合计</b>		<b>41,477.33</b>		<b>25,620.57</b>	

据上表可知，成本结构基本未发生变化，直接材料是成本的主要驱动因素。

成本结构变动与收入增长不配比的原因主要是公司主营业务收入构成中相对成本较高的系统产品在 2015 年的销售占比大幅增加，2014 年该产品的占比为 56.65%，而 2015 年占比为 92.35%；而相对成本较低的核心网产品在 2015 年的销售占比大幅减少，2014 年该产品的占比为 40.80%，而 2015 年占比为几乎为零。具体数据如下表所示：

主营业务分产品情况

分产品	2015 年				2014 年			
	营业收入 (万元)	收入占 比	营业成本 (万元)	毛利率	营业收入 (万元)	收入占 比	营业成 本(万元)	毛利率
系统	326,339.47	92.35%	28,928.82	91.14%	178,030.37	56.65%	17,728.27	90.04%
终端	5,466.31	1.55%	3,980.05	27.19%	4,337.28	1.38%	2,848.52	34.32%
核心网	9,491.25	2.69%	1,240.59	86.93%	128,225.76	40.80%	2,149.18	98.32%
通信网监测维护行业	12,061.38	3.41%	7,327.86	39.25%	3,695.44	1.18%	2,894.60	21.67%

合计	353,358.42	100.00%	41,477.33	88.26%	314,288.85	100.00%	25,620.57	91.85%
----	------------	---------	-----------	--------	------------	---------	-----------	--------

注：2015 年核心网产品主要销往国内专网市场，2014 年核心网产品主要销往海外公网市场。

(3) 根据成本变动及其他相关因素，充分评估公司高毛利率是否长期可持续，并作具体分析

根据以上分析，直接材料是成本的主要驱动因素。随着公司生产规模的不断扩大，单位硬件采购成本逐步降低，另外公司拥有完全自主无线通信技术知识产权，且在海外业务的拓展中着重提供应用于基站及核心网的软件产品及相关系统平台产品，产品附加值较高。

2016 年度公司在前期市场拓展的基础上，狠抓项目落实，将继续与东南亚、中东、中南美洲、非洲、独联体、欧洲等区域的新兴运营商展开或探讨合作，积极推广信威“电信+互联网”的全业务解决方案，努力满足运营商在移动互联时代转型需求，全面提升信威产品和解决方案在海外公网市场的竞争力，加速推进信威无线宽带产品和服务在全球的部署。基于以上分析，公司在后续的经营过程中，将继续努力实现公司业绩的稳定增长。

此外，公司年报中关于收入的数据披露无误。公司在年报中通过行业、产品、地区三个维度来反映和分析公司收入结构。其中，行业分为境外公网行业、行业专网及特种通信行业、通信网监测维护行业；产品分为系统产品、终端产品、核心网产品及通信网监测维护产品；地区分为国内地区和国外地区。

报告期公司销售收入占比较大的海外公网行业总额较上年变化不大，而这一行业中的产品结构较上一年度变化较大。2014 年公司根据客户订单要求，主要销售的是核心网和系统产品，2015 年根据客户订单的需求，主要销售的是系统产品，且较上年大幅增加，而核心网产品销售较上年大幅减少。

所以，公司分行业披露的境外公网行业营业收入为 32.82 亿元，同比增长 9.07%；分产品披露的系统营业收入为 32.63 亿元，但同比增长幅度为 83.81%。

**6、有关公司职工薪酬情况。**报告期公司在职员工 2,080 人，支付给职工以及为职工支付的现金合计 3.42 亿元，其中营业成本列支直接人工费用 1,486.95 万元，同比增长 138.37%；销售费用中列支 5,705 万元，同比增长 69.61%；管理费用中列支 9,704 万元，同比增长 51.40%。请结合行业特点、行业薪酬和公司

业务模式等，分析员工在公司各主要经营环节、各区域的分布及其薪酬情况，并说明销售环节和管理环节人工薪酬大幅高于生产环节的原因。若与行业情况存在较大差异，或发生大幅变动，请详细说明原因。

**公司回复：**

**1、销售费用及管理费用中职工薪酬变动情况说明：**

(1) 本公司发行股份购买资产重大重组于 2014 年 9 月实施完毕，本次重组构成反向购买，购买日确定为 2014 年 9 月 30 日，按相关准则的规定，本公司按反向购买原则编制合并财务报表，原北京中创信测科技股份有限公司（简称“中创信测”，会计上被购买方）2014 年 9 月 30 日资产负债表纳入合并范围。由于上述原因，造成 2014 年管理费用和销售费用中的职工薪酬只包含北京信威全年及中创信测 4 季度的数据，而 2015 年，包括信威集团及其子公司全年数据，故因上述合并范围不同导致管理费用和销售费用中职工薪酬 2015 年较上年增幅较大。

(2) 报告期公司注重国内外销售业务的拓展，持续加大拓展力度，并实现销售业绩增长，故对应销售费用中职工薪酬较上年有所增加；同时，伴随公司业务的不增长，相应的管理人员数量有所增加，导致管理费用中职工薪酬增加。

**2、销售环节和管理环节人工薪酬大幅高于生产环节的原因：**

(1) 公司生产人员数量相对较少，约占公司总人数的 23%，同时因公司的生产基地位于西部城市重庆，且公司对生产人员的综合素质要求相对低于销售及管理人员，生产人员的工资水平相对较低，因此，生产人员的职工薪酬低于销售费用和管理费用中的职工薪酬。

(2) 公司管理人员约占公司总人数的 31%，管理人员主要集中在北京地区，人员薪酬整体水平较高，因此管理人员职工薪酬高于生产人员职工薪酬。

(3) 公司注重国内外销售业务的拓展，对销售人员的素质要求很高，同时对销售人员的激励力度较大，因此销售人员职工薪酬高于生产人员职工薪酬。

7、请公司严格按照《格式准则第 2 号》第二十七条的要求，结合主要产品的经营模式，补充披露报告期内主要生产产品的生产量、销售量、库存量及同比增减情况等数据，并就重大变动情况进行说明。

**公司回复：**

报告期内主要产品的生产量、销售量、库存量相关情况如下：

单位：套

主要产品	2015 年			2014 年			增减变动		
	生产量	销售量	库存量	生产量	销售量	库存量	生产量 比上年 增减 (%)	销售量 比上年 增减 (%)	库存量 比上年 增减 (%)
系统产品	30,259	26,987	10,682	20,077	18,788	7,410	50.71%	43.64%	44.16%
终端产品	72,836	78,276	54,342	103,369	64,350	59,782	-29.54%	21.64%	-9.10%
核心网	159	102	121	368	347	64	-56.79%	-70.61%	89.06%

报告期内，公司主要客户为海外公网业务客户，公司产品的销售与生产，主要根据客户的订单需求确定。2015 年，公司销售产品主要为系统产品，较上年增幅较大。

8、请公司严格按照《格式准则第 2 号》第二十八条的要求，充分披露下一年度的经营计划，包括但不限于收入、费用、成本计划，及下一年度的经营目标，如销售额的提升、市场份额的扩大、成本下降、研发计划等，为达到上述经营目标拟采取的策略和行动，及对于经营计划所需要的资金需求和来源。

**公司回复：**

2016 年，公司计划实现收入超过 47 亿元，预计费用总额为 15 亿元，预计成本总额为 5 亿元。以上金额为公司经营计划数，不构成对投资者的业绩承诺。

2016 年，公司将继续发挥掌握自主核心技术的竞争优势，满足海外公网、行业专网和特种通信对无线宽带移动通信网络的需求，加强网络数据分析解决方案的市场运作，整合集团力量开创新的利润增长点，实现净利润超过 27 亿元。不断扩大经营规模、提高市场占有率和盈利水平，努力为用户、投资者、社会创造价值。

2016 年，公司将积极推进以下工作：

1) 继续推进海外项目实施

2016 年度公司在前期市场拓展的基础上，狠抓项目落实，将与东南亚、中东、中南美洲、非洲、独联体、欧洲等区域的新兴运营商展开或探讨合作，加速推进信威无线宽带产品和服务在全球的部署。

在落实并服务于既有柬埔寨等海外公网项目的基础上，积极推广信威“电信

+互联网”的全业务解决方案，努力满足运营商在移动互联时代转型需求，向用户提供质优价廉的移动通信和移动互联体验，全面提升信威产品和解决方案在海外公网市场的竞争力。

#### 2) 积极发展行业专网业务

公司将努力抓住行业专网发展的历史性机遇，充分发挥信威集团对行业信息化需求有深刻理解的优势，保持铁路站场、油田等 McWiLL 行业市场优势，着力提升 McLTE 技术及产品在公安、轨道交通、电力、水利、石油等市场占有率。深入挖掘“互联网+行业”需求，与客户密切合作，服务于行业专网的升级换代，帮助客户提升资源使用效率和生产作业效率。作为多项国际和国家无线宽带通信标准的制定者，公司将积极参与国家及行业的专网技术标准制定，在激烈的竞争中充分发挥拥有核心技术及自主创新的优势，为客户提供满足标准、技术先进，宽带化、平台化、便携化、机动化、定制化和差异化产品。

#### 3) 精心打造国内政企行业共网

公司将积极创新并探索政企行业共网运营模式，稳步推进国内政企行业共网业务。优化以信威亚辰为运营主体的运营管理流程和客户服务体系，制定符合市场要求的业务支撑流程。首都信威网全方位开拓业务；海南信威网重点运营，建设精品网络，确立良性运转、可复制的项目模式；江西、湖北、安徽、山东等已开展网络建设及有市场基础的运营项目，实现收入实质性突破，在此基础上适度扩大网络建设规模，为项目进一步做实做大奠定基础。

#### 4) 大力发展特种通信业务

北京信威拥有装备承制单位注册证书、二级保密资格单位证书和国军标质量管理体系认证证书，具有特种通信行业销售资质。2016 年公司将紧盯训练基地、公安、国安、司法信息化升级改造等市场，以反恐、城市模拟作战、人防、系统集成作为市场重点，大力提升业绩水平。顺应形势发展，高度关注军队体制改革带来的新机遇，抓住军民融合发展新契机，梳理业务关系，清晰市场需求、决策链条，创造或打入新的市场。探索出特种业务发展的新思路，加强特种应用技术研究 and 对外战略合作，实现特种事业的新发展。

#### 5) 加快智慧养老医疗社区项目实施

为推动医疗、养老事业的加速融合，促进我国相关老年疾病研究与治疗等领域的快速发展，实现优质医疗资源的平稳有序流动和科学配置，在“十三五”期

间推动“健康中国”战略落地，通过医疗健康产业繁荣引领新一轮经济发展浪潮，2016年，集团将加速建设智慧养老医疗项目。利用公司在政企行业共网和智慧城市领域积累的经验和基础，借助先进的移动互联网、宽带无线通信系统、GIS（地理信息系统）、云计算、物联网技术研发的智慧养老医疗服务平台，建立智慧社区健康信息数据库，为住户提供位置安全、健康医疗等服务项目。

#### 6) 完善空天业务产业链布局

空天业务板块是公司面向未来发展，进行差异化战略布局的核心板块。低轨星座项目争取在2016年内在技术、产业、政策、市场等各个层面都实现突破，完善产业链布局，夯实这一战略板块的后续发展基础，打造高质量技术研发团队，积极拓展研究方向，探索更多空天领域。在卫星运营业务方面，提速实现公司成为全球覆盖卫星运营商的战略目标。

#### 7) 巩固信令监测行业领先地位，积极寻求战略转型

中创信息2016年度将重点推进变革和转型攻坚。经营主线是稳定既有信令监测主业，进一步做精做强，巩固行业领先地位；在中创信息主业稳固并实现扭亏为盈的基础上，积极应对传统业务市场下滑的不利局面，积极寻求业务战略转型。从通信网络信令维护厂商向通信网络综合和数据维护厂商转型；从通信设备集成商向通信数据分析商转型。与海外运营、行业专网、军品市场等形成战略协同，实现信威集团在大数据领域的战略布局目标。

#### 8) 进一步加强公司成本管理

2016年公司将进一步加强对供应商管控力度，培养优质供应商伙伴，将持续降低采购成本作为基本要求，实现采购综合成本降低；实施精益生产管理模式，打破建制壁垒，构建更灵活柔性的生产团队；不断优化生产环境、生产组织与生产流程，建立快速应对市场变化的生产管理体系，努力消除生产过程等待时间、工序及动作等各种浪费，降低人工成本。公司将持续对成本因素进行分析、跟踪和管理，对成本投入进行必要性和合理性分析，以实现成本效益最大化的目标。

#### 9) 持续推进技术演进，保持核心竞争力

公司研发除了继续大力提升产品性能，丰富产品种类，满足海外公网需求外，在行业方面，重点投向政企网、轨道交通、电力、石化、应急和特种通信等重点领域的定制化开发。同时，公司在aMESH（自组网）技术、5G技术、平台技术和低轨星座卫星通信等方面核心技术持续演进。5G技术方面，聚焦专网集群、

物联网等方向，继续推进知识产权布局；支持多制式的 SDR BBU 平台和自研 McWiLL 终端芯片计划进行大规模商用。

2016 年，公司完成经营计划预计需要资金为约 40 亿元左右，主要来源为销售业务回款、发行债券、银行贷款及定向增发等。

## 二、有关行业竞争格局和行业地位

**9、有关公司核心技术。**年报披露，公司基于自主标准的 McWiLL 无线通信技术和创新的“电信+互联网”解决方案，为新兴运营商高起点开展互联网电信运营提供全套产品及服务。请公司具体解释 McWiLL 主要应用的领域，相比市场上同类产品的优势，是否在境外有行业准入门槛，是否具有排他性，是否取得当地相关从业资质，并就“电信+互联网”进行具体范例阐述。

### 公司回复：

McWiLL 主要应用领域为海外公网，同时也广泛应用于国内政企行业共网、行业专网和特种通信等领域。在海外公网领域，竞争主要来自于 LTE 技术的竞争。与 LTE 相比，McWiLL 具有如下竞争优势：

1) 具有特定的工作频段。公司的客户一般都拥有 1785-1805MHz 频段的使用许可，这段频率的获取成本通常很低，极大地降低了客户的总体拥有成本。这段频段目前只有 McWiLL 能够规模组网。

2) 数据业务方面，McWiLL 针对移动互联网应用开发了灵活的资源分配与贷款保障策略，有利于提升公众用户的业务体验。

3) 能够提供与 3G 话音相媲美的高效率、高质量、低资源消耗、低成本的话音解决方案，使得话音的支持无需回落到 2G 或 3G，也无需专门构建昂贵的核心网来支持话音，更有利于新兴运营商降低网络总体部署成本。

4) 可以提供多基站广域协同的多媒体集群，且可以与现有集群系统无缝互通，有利于运营商向行业用户提供更好的一揽子解决方案。

5) 具有针对物联网应用的大并发处理能力、小粒度资源分配及低功耗省电设计，且可以提供最好的上行链路预算，使系统更好的满足物联网的应用需求。

6) 具有多重通信安全机制，并支持端到端安全解决方案的定制，有利于运营商向安全级别要求高的用户提供服务。

7) 具有长期演进计划，保持技术的先进性和领先地位。

根据通信行业经验，电信运营商采用的电信制式具有一定的排他性。电信运营商一旦选择了一种技术体系后，会沿着该体系持续投资建设发展，在进行系统升级投资时一般会采用与原有技术体系相关的演进产品。

新型运营商在当地开展电信运营业务一般有准入门槛，即运营商利用无线电频率开展语音和数据业务，需要从当地监管机构（一般为当地通信部）获得频率使用许可、业务牌照、号段资源等资质。公司采用 McWiLL 技术的客户均已获得当地的相关资质，合法开展电信业务。

新型运营商在当地开展互联网业务一般不需要特殊的资质要求，因此公司提供产品和服务的运营商可以开展“电信+互联网”业务。

从全球电信运营市场来看，话音市场的移动用户渗透率已经很高，甚至饱和，但移动互联网渗透率仍然不高，基于 4G 连接的移动渗透率更低，市场空间巨大，这给运营商，尤其是新兴运营商带来了千载难逢的市场机会。从用户体验的角度看，话音虽然是人与人通信必不可少的一种电信业务，但在 4G 时代，用户更渴望通过宽带连接，享受宽带数据业务带来的便利，移动终端正取代电脑成为用户接入网络、浏览网页及进行网上购物、社交活动和娱乐活动的首选。从众多的移动运营商成功的案例来看，谁能提供用户喜爱的应用，谁将获得大量用户。基于这样的规律，公司的客户，即海外的运营商，通过与公司的合作，除了向用户提供话音、短信等传统电信业务之外，还基于公司开发的 CooTel 平台重点面向用户提供各种流行的互联网业务。例如柬埔寨项目，运营商在电信运营和互联网解决方案领域积极探索，公司提供的即时通讯系统、电子彩票系统、电子商务系统等电信业务和互联网业务融合解决方案帮助当地运营商实现了经营收入的快速增长，为公司在全球其它国家和地区开展同类型业务积累了大量经验。公司提供的具体产品简介如下：

CooTel 网络应用平台承载了所有主流应用，包括社交网络和网络电话（CooTalk）、在线购物平台（CooMarts）、电子支付应用（CooBill）以及娱乐平台（CooGame 和 CooVideo）等。

CooTalk 作为社交网络平台，同时也是 CooTel 应用平台的移动互联网门户。CooTalk 支持发送文本信息、图片和视频聊天，支持用户通过 CooTalk 的直接拨打任何地方的移动和固定电话。CooTalk 还可用于平台内容推广，鼓励用户使用其他 CooTel 应用。

CooMarts 为 B2B 和 C2C 在线购物平台, 致力于为所有在线买家提供愉悦的购物体验。CooMarts 也是 CooTel 电信业务的在线推广和零售平台。CooTel 用户可利用 CooTel 积分奖励计划, 在 CooMarts 上将电信业务积分兑换为免费的礼品、通话分钟或数据流量。

CooBill 是一款安全、开放、服务于 CooMarts 和其他在线零售商的电子支付渠道。CooTel 用户可通过 CooBill 为自己的账户充值, 也可通过 CooBill 完成 CooBill 与银行账户间的或银行与银行账户间的转账。

CooWin 为基于 Android 系统的应用推广平台。应用开发商可通过 CooWin 增加应用的安装用户数。CooWin 的应用发现功能可鼓励用户下载应用, 并获得积分奖励。

CooGame 为在线游戏平台, 可提供丰富的单机游戏、网页游戏和移动社交游戏。

CooVideo 为互联网流媒体点播平台。通过本地内容分发网络, CooVideo 能够播放最新的电影、新闻和音乐节目, 提升用户体验。运营商可通过付费业务和广告销售获得收入。

该业务系列已经在柬埔寨进行了试商用, 取得了良好的效果, 在增强用户黏性、提升运营商收入方面产生了显著影响。

**10、有关公司行业地位。**年报披露, 公司主要从事面向行业及运营商的宽带无线通信系统整体解决方案及相关技术服务。但公司不能保证竞争对手在未来通信技术领域的发展中, 不会开发出更有竞争力的技术和产品。请公司补充披露境外公网行业主要的竞争对手和竞争优劣势, 在项目当地的市场占有率等情况, 并对比同行业公司同类产品, 具体说明行业竞争格局和公司市场地位。

**公司回复:**

**(1) 境外公网行业主要的竞争对手**

截至目前, 公司的系统产品(基站、核心网及支撑系统)占每个客户(运营商)主系统产品(基站、核心网及支撑系统)采购的 100%。从市场整体来说, 竞争主要来自于 LTE 技术的竞争。

从事基于 LTE 技术的移动通信网络设备及技术供应商主要包括华为公司、中兴通讯、爱立信、诺基亚西门子、高通公司以及阿尔卡特朗讯等。

## (2) 结合公司业务，其在境外公网行业的竞争优劣势

### 1) 竞争优势

#### ①技术优势

通信设备行业中，技术是通信设备企业的竞争实力的根本。技术的适配性、后续演进路线的明确性等均对其商业竞争的成功与否有着举足轻重的意义与作用。公司作为我国自主研发的创新的典型代表，建立了体系完善、经验丰富、研发效率高的研发团队。在公司目前研发架构下，除了基础研发团队之外，其余团队均针对不同的产品进行深入研究，不仅在广度上覆盖了运营商的移动业务商业需求，亦在深度上对其技术和后续演进提供了良好的支持。由于公司从研发开始便注重技术的标准化和可拓展性，使得其研发实力可以迅速与客户需求对接，形成定制化程度高、产品附加值高的产品，技术成果的商业转化效率高，能够支持业务的跨越式发展和持续演进，从而为其长远的商业开拓奠定了坚实的基础。

#### ②产品优势

电信业的发展与所在国的经济水平发展具有直接的关系。目前全球经济中，新兴市场的崛起成为全球经济的主要亮点，作为国民经济发展的基础行业——电信业的发展也面临重大的战略机遇。新兴市场的电信业的全面升级和建设成为全球电信业的发展亮点。新兴市场国家基础设施薄弱，电力、基础网络接入设施不完善，已有的移动通信设备的稳定性和覆盖性较差。

公司的 McWiLL 技术所具有的低成本、灵活建网和全方位解决方案的优势，可以帮助新兴国家的新兴运营商快速地建立起一张能够同时承载公众语音通信与宽带接入需求的宽带无线通信网络，同时为运营商提供了整体解决方案和相关的增值业务模式，无论是在技术指标、组网速度、维护简易等成本优势方面，还是在全业务、端到端的全方位解决方案等运营优势方面，McWiLL 技术都十分适用于新兴市场。

公司拥有基于自有技术开发出的齐全的产品线，从系统到终端、从语音到数据的全系列产品和定制化的整体解决方案，能够有效针对不同的地区情况进行专门设计，满足无线通信领域的差异化需求，可以更好地支持新兴市场运营商的差异化竞争战略。

与国外竞争对手相比，公司研发、制造和综合运营成本比较低，产品性能达到国际先进水平，还能为用户提供更具吸引力的创新设计应用，更具价格竞争力。

在价格敏感度高的公用事业和工商业市场，以及新兴市场以及欠发达地区的移动通信市场，公司的产品竞争优势尤为明显。

### ③商业模式的优势

在海外扩展的进程中，除了采取买方信贷的方式之外，公司创新性的海外商业模式也具有较强的竞争力。对于已有完备电信网络的地区，公司不仅可以为新兴运营商提供通信设备，更可以提供一整套的运营解决方案，其产品不仅可以满足运营商运营公网的要求，还可以凭借公司在国内专网市场多年的技术和经验，帮助当地运营商积极开拓专网市场，帮助其以最小的建网成本进入行业信息化和政务服务的领域。在此基础上，公司帮助运营商采取互联网的经营理念，帮助其开发移动互联平台产品并提供相应增值服务，使运营商能够充分利用所建的 McWiLL 无线宽带网络与互联网的服务高度结合，避免运营商在 3G 时代出现“管道化”、“空心化”的情形。

## 2) 竞争劣势

### ①McWiLL 技术的产业化程度相对较低

在通信领域，由于欧美发达国家无论在技术标准、产业化程度方面，还是在应用服务水平和商业模式演进等方面，都远远领先于发展中国家，掌握着移动通信技术选择的话语权。因此，全球大部分的国家均采用了源自欧美的技术，使得 GSM、WCDMA 以及 FDD-LTE 的产业链上汇集了绝大多数的通信行业企业。McWiLL 技术是我国自主研发的技术，其在产业链的丰富程度、完整程度以及竞争程度上与欧美通信技术有明显的差别。以消费终端为例，目前市场上的移动电话产品绝大多数以国外的通信制式为主，McWiLL 目前并未得到国际手机厂商对于其终端的支持。随着公司海外拓展战略的不断实现和 McWiLL 技术市场份额的提升，加之中国通信设备产业的强势崛起，此情况正在逐步得到一定程度的改善，但是在短时期内，McWiLL 技术的产业化程度劣势仍会持续存在。

### ②国内融资渠道和工具数量有限

通信行业作为高投入、高回报的技术与资本密集型行业，无论是在技术开发、渠道建设、市场拓展中均需要垫付大量流动资金，对于企业的资金实力要求较高。目前国内企业的融资渠道主要来源于债券和银行信贷，融资渠道较为单一，境内金融机构能够提供的金融工具产品也有限，公司在业务扩张的过程中亦不可避免地面临着资金缺口，在一定程度上对公司的发展会造成一定限制。

### ③企业治理架构需要根据发展要求适时调整

公司目前的企业治理架构适用于当前的经营规模和经营模式。为了促进海外业务的高速发展，公司需要建立、扩充相应的业务职能部门和境外投融资平台；为了引入高水平的管理、运营和技术人才，需要建立完善和长效的激励机制。

#### (3) 在项目当地的市场占有率等情况

与 LTE 相比，所有频段都计算在内，则 McWiLL 的占有率低于 LTE，但若只计算 1.8GHz 频段的部署情况，则目前几乎占据了全部商用市场。基于以上的优势，从电信运营商行业来看，采用 McWiLL 技术建设移动宽带网络对各国新型运营商具有巨大的吸引力。

从频率划分角度来看，若考虑所有通信频段，则 McWiLL 的市场占有率低于 LTE；但若考虑细分 1785~1805MHz 频段的部署情况，则 McWiLL 目前几乎占据了全部商用市场。

#### (4) 对比同行业公司同类产品，具体说明行业竞争格局和公司市场地位

截至目前，公司的系统产品（基站、核心网及支撑系统）占每个客户（运营商）主系统产品（基站、核心网及支撑系统）采购的 100%。从市场整体来说，竞争主要来自于 LTE 技术的竞争。与 LTE 相比，McWiLL 具有的竞争优势详见“9、有关公司核心技术”。

基于以上原因，McWiLL 技术对于新兴运营商建设其移动宽带网络具有很强的吸引力。

### 三、有关其他财务信息

**11、有关财务数据的季节性波动。**年报披露 2015 年四个季度的营业收入分别为 2.51 亿元、2.23 亿元、12.25 亿元和 18.75 亿元，归属于上市公司股东的净利润分别为 3.06 亿元、3,669.97 万元、8.22 亿元和 7.36 亿元，收入净利率分别为 122.03%、16.46%、67.12%和 39.27%。请公司详细分析各季度业务收入和净利润大幅波动且严重不匹配的原因，并核实各季度相关收入确认、成本计量及相关费用的摊配是否符合公司相关会计政策的规定。请年审会计师发布专项意见。

#### 公司回复：

1) 2015 年度，各季度营业收入和净利润等财务数据如下：

单位：人民币万元

项 目	一季度	二季度	三季度	四季度	合计
一、营业收入	25,050.34	22,294.99	122,544.52	187,531.79	357,421.65
减：营业成本	4,735.46	4,542.81	11,683.90	22,041.92	43,004.09
营业税金及附加	327.41	45.11	3,915.79	4,435.86	8,724.17
销售费用	3,209.09	2,278.28	2,514.00	31,535.98	39,537.35
管理费用	12,111.86	14,390.36	13,325.55	19,163.21	58,990.99
财务费用	983.06	2,173.21	-6,591.45	-7,715.59	-11,150.76
资产减值损失	1,109.41	302.29	512.49	54,195.63	56,119.82
投资收益	890.59	4,475.31	1,057.43	4,452.85	10,876.19
二、营业利润	3,464.64	3,038.24	98,241.67	68,327.64	173,072.19
加：营业外收入	31,431.19	3,612.87	150.00	25,945.90	61,139.96
减：营业外支出	1.72	52.17	11.59	841.19	906.67
三、利润总额	34,897.10	6,595.94	98,380.07	93,432.35	233,305.47
减：所得税费用	2,853.17	2,625.65	11,790.93	11,561.52	28,831.28
四、归属于上市公司股东的净利润	30,568.64	3,669.97	82,247.32	73,639.89	190,125.82

报告期内，公司境外公网项目营业收入占比较大，该业务收入根据客户订单需求进行生产和销售，三、四季度完成客户订单并确认收入较多，所以，公司三、四季度营业收入金额较一、二季度大幅增加。

销售费用在第四季度大幅增长，主要原因是确认了海外市场开拓费用 2.87 亿元。

财务费用在第三、四季度大幅减少，主要原因是美元汇率大幅度上升，而公司海外业务结算均为美元，应收账款对应的汇兑收益影响较大，从而导致财务费用金额大幅下降。

资产减值损失第四季度大幅增加，约为 5.4 亿元，主要是商誉减值损失约 3.1 亿元，坏账损失约 2.02 亿元。

营业外收入主要是软件增值税退税。一季度收到了上一年度的部分软件增值税退税，四季度集中收到二至四季度的软件增值税退税。

综上所述，一季度净利润较大及与收入不匹配的原因是由于收到上一年度大额软件增值税退税而导致；二季度比一季度净利润大幅减少，主要是收入与一季度基本持平，扣除一季度软件增值税退税的原因，净利润大幅减少的主要原因是期间费用增加较大；三季度比二季度利润大幅增加，主要是收入大幅增加；四季

度较三季度净利润略有降低，主要原因是收入大幅增加的同时，期间费用的增加额大于收入及软件增值税退税收入的增加额。

2) 公司的收入来源主要为海外公网业务，其具体收入的确认方法为，在合同规定或指定的装运港口或机场将货物装上买方指定的船只或货机，通过海关报关并取得出口报关单，同时，买方获得被指定用于支付货款的贷款后，确认收入实现。经核实，报告期公司各季度的营业收入确认符合上述原则。

公司各项成本费用的计量与摊配，严格按照会计准则及公司会计政策进行确认。

综上所述，公司各季度相关收入确认、成本计量及相关费用的摊配符合公司相关会计政策的规定。

致同会计师事务所（特殊普通合伙）意见：

公司收入确认、成本计量及相关费用的摊配符合公司相关会计政策。

**12、有关期间费用的大幅变动。**报告期公司营业收入增加 13.22%，但管理费用、销售费用和财务费用的发生额均发生大幅变动，请结合公司的业务模式和费用构成，详细分析产生变化的主要驱动因素及其具体原因。

**公司回复：**

2015 年度，公司费用构成如下：

	本期数（万元）	上年同期数（万元）	变动比例（%）
销售费用	39,537.35	11,139.38	254.93
管理费用	58,990.99	42,065.27	40.24
财务费用	-11,150.76	-192.80	不适用

1) 销售费用增长幅度较大，增长金额 28,397.97 万元，增长比例 254.93%，主要是通过中介公司开拓海外市场而发生的咨询费大幅增加导致。报告期该项咨询费支出不仅包含当期海外项目拓展支出，还包含为后续实现业绩稳步增长，进行海外储备项目拓展的支出。另外随着业务的拓展，相关的人员工资、差旅费等费用随之增加。上述均是导致报告期销售费用大幅变动的因素。

2) 管理费用增长幅度较大，增长金额 16,925.72 万元，增长比例为 40.24%，主要原因如下：①2015 年公司继续加大研发投入，总计投入 29,970.78 万元，较上年增长 19.81%。公司研发除了继续大力提升产品性能，丰富产品种类，满足

海外公网需求外，在行业方面，重点投向政企网、轨道交通、电力、石化、应急和特种通信等重点领域的定制化开发。同时，公司核心技术持续演进，在 aMESH（自组网）技术、5G 技术、平台技术和低轨星座卫星通信等方面，取得了多项突破。②房租物业费本期发生 1583.56 万元，较上年增长 207.58%，主要是公司为开展经营活动需要，新增办公区的租赁费用。③基金管理费本期发生 5871.00 万元，较上年增长 152.92%，主要是支付给北京盛世金华投资有限公司 2015 年全年的管理费，而 2014 年度的管理费周期为半年。

3) 财务费用下降幅度较大，下降金额为 10,957.96 万元，主要原因是由于本期美元汇率大幅度上升，而公司海外业务结算均为美元，应收账款对应的汇兑收益影响较大，从而导致财务费用总额大幅下降。

**13、有关其他重大合同。**年报披露，2014 年 10 月 31 日北极星电信与重庆信威签订《McWiLL 光纤拉远基站系统设备买卖合同》及《McWiLL 核心网设备买卖合同》，两份合同销售金额共计约 66,203.02 万美元。2015 年，重庆信威与 WiAfrica Tanzania Limited 签订销售 McWill 基站系统设备和核心网设备《买卖合同》，累计合同金额 42,061.62 万美元。前述两个合同金额均已超过公司最近一个会计年度业务收入的 50%，请公司核实是否已按相关规定及时履行了临时公告义务。

**公司回复：**

公司已按照《上海证券交易所股票上市规则》的规定，对上述两份合同进行了披露。具体内容详见公司于 2014 年 11 月 1 日和 2015 年 9 月 24 日在上海证券交易所网站和《中国证券报》披露的《北京信威通信科技集团股份有限公司关于重庆信威重大业务合同的公告》（临 2014—072 号）和《北京信威通信科技集团股份有限公司关于重庆信威重大业务合同的公告》（2015-052 号）。

**14、有关咨询及技术服务费。**年报披露，报告期公司销售费用中咨询及技术服务费发生额 2.98 亿元，同比增长超过 5 倍。请公司补充披露咨询及技术服务费的具体内容，并详细说明发生大幅变动的原因。

**公司回复：**

咨询及技术服务费发生额 2.98 亿元，其中 2.87 亿元用于支付 NOVATEL

INVESTMENT CO.,LIMITED（以下简称：诺华）市场开拓费。大力拓展海外业务是公司近几年重要的发展战略之一，公司一方面由自身国际市场团队拓展海外市场，另一方面通过诺华这样的海外经验丰富的中介公司，协助公司开拓目标市场。在公司与客户成功签订相关协议后，由公司按照与诺华签订的合作协议中约定的费用比例向其支付市场开拓费。合作协议中关于费用比例的具体约定为：1）如诺华协助公司在目标市场成功签订产品销售合同，则公司按照目标市场产品销售合同额的 5% 向诺华确认市场开拓费；2）如诺华为公司在目标市场开拓的电信运营商成为公司的客户或战略合作伙伴（“合作方”），该合作方将采用公司的技术标准进行通信网络建设，并由该合作方或其投资方与公司签订了相关合作协议，公司将按照该运营商项目总投资额的 2% 向诺华确认市场开拓费。

2015 年由诺华协助拓展的海外项目有乌干达、肯尼亚、尼加拉瓜和坦桑尼亚项目 4 个项目，而 2014 年只有 2 个，且 2015 年开拓项目规模远大于 2014 年，所以向诺华支付的市场开拓费用同比增幅较大。

**15、业绩承诺。**根据重组盈利预测实现情况审核报告，标的资产北京信威 2015 年度扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润为 25.72 亿元，实现盈利预测目标 22.49 亿元。但根据年报，公司报告期实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 18.68 亿元，且北京信威 2015 年度净利润为 7.078 亿元。请说明前述数据差异的原因，盈利预测审核报告中北京信威实现 25.72 亿元利润归属的构成情况。

**公司回复：**

公司报告期实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 18.68 亿元--此数值为上市公司即信威集团合并口径的数据，而盈利预测是针对信威集团项下控股子公司北京信威合并口径的数据。

北京信威 2015 年度净利润为 7.078 亿元—此数值为北京信威单户的数据，而盈利预测是针对集团项下控股子公司北京信威合并口径的数据。

对于报告期北京信威合并口径扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润大于信威集团合并口径实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润约 7 亿元，主要原因有以下三点：

1) 盈利预测报告中，北京信威 2015 年度扣除非经常性损益后归属母公司所

有者的净利润为 25.72 亿元，是在北京信威 2015 年度扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润 23.58 亿元的基础上，剔除了募集资金使用对净利润的影响-2.14 亿元；

2) 报告期，信威集团合并口径对反向购买形成的商誉进行了减值测试，依据具有证券资格的评估机构对中创资产组权益价值的评估值，本期对该商誉计提减值准备 3.1 亿元；

3) 截至 2015 年末，信威集团持有北京信威 95.61% 股份，剩余股份由少数股东持有，在编制信威集团合并报表时，信威集团归属于母公司净利润按照其直接持有北京信威的股份对应的归属于母公司净利润进行合并，剩余部分以少数股东损益列示，该部分少数股东损益约 1 亿元。

综上，北京信威 2015 年度扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润 25.72 亿元，是公司正常经营活动取得的收益，其数据真实可靠。

盈利预测审核报告中北京信威实现 25.72 亿元利润归属的构成情况如下：北京信威 2015 年度合并利润表归属于母公司所有者的净利润 239,061.20 万元，扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润为 235,760.95 万元，加上募投项目投入发生费用所减少的净利润 25,572.49 万元，减去使用募集资金购买理财产品产生的收益 3,988.27 万元和募集资金专户存款产生的利息收入净额 58.65 万元后，北京信威 2015 年度归属于母公司所有者的净利润实现数为 257,286.52 万元。计算 2015 年度实现数时，未考虑部分闲置募集资金用于暂时补充流动资金对业绩的影响。

特此公告。

北京信威通信科技集团股份有限公司董事会

2016 年 6 月 7 日