

证券代码：002115

证券简称：三维通信

公告编号：2015-028

债券代码：112168

债券简称：ST 三维债

三维通信股份有限公司

关于深圳证券交易所 2014 年年报问询函的回复公告

本公司及监事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

三维通信股份有限公司（以下简称“三维通信”、“公司”或“本公司”）于 2015 年 5 月 29 日收到深圳证券交易所中小板年报问询函【2015】第 172 号《关于对三维通信股份有限公司 2014 年年报的问询函》，公司对贵所提出的问题进行了认真分析，现将问询函中所列问题回复如下：

（一）请你公司按照《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号——财务报告的一般规定》（2014 年修订）第十九条规定，分项说明开发支出资本化开始时点、资本化的具体依据、截至期末的研发进度等；

回复：

公司 2014 年研发费用资本化金额为 1803.90 万，占全年研发投入金额 10376.27 万元的 17.38%。

1、公司划分内部研究开发项目研究阶段支出和开发阶段支出的具体标准：

研究阶段，是指为获取新的技术和知识等进行的有计划的调查，为进一步的开发活动进行资料及相关方面的准备，将来是否会转入开发、开发后是否会形成无形资产等具有较大的不确定性，该阶段具有计划性和探索性等特点；

开发阶段相对研究阶段而言，是指完成了研究阶段的工作，在很大程度上形成一项新产品或新技术的基本条件已经具备，该阶段具有针对性和形成成果的可能性较大等特点。

2、开发支出资本化开始时点：

公司导入集成产品开发（IPD）流程体系，成立跨部门的横向项目开发团队，按照集成产品开发（IPD）流程实施产品和技术开发，研发项目分为：TRT（技术预研项目）、PRT（产品预研项目）、TDT（技术开发项目）、PDT（产品开发项目）。每个研发项目所形成的结果组织 PL-IPMT 委员会（产品线集成组合管理团

队)进行评审,当TDT、PDT项目立项通过时,公司根据以下条件进行判断,只有同时满足下列条件的,公司才予以资本化:

该项目所形成的无形资产在使用或出售上在技术上具有可行性;该项目开发的明确为使用或出售;该项目所形成的无形资产应用的产品符合市场需求,并具备广阔的市场前景能够给公司带来可靠的经济利益;公司有足够的资源支持该项目的开发,并有能力使用或出售该无形资产;对该项目的支出严格审批,单独计量和归集。

PL-IPMT 委员会定期对 TDT、PDT 研发项目进行评审,公司根据评审结果对不符合资本化条件的项目予以当期费用化,符合条件的继续资本化。

3、开发支出资本化的具体依据:

公司根据《企业会计准则》要求,对开发支出进行核算,现对公司开发支出资本化开始时点、资本化的具体依据及截止期末的研发进度分项说明如下:

项目		射频馈入光纤分布系统	专用区域信息安全与通信指挥系统	LTE (FDD/TDD) Small Cell
资本化开始时点		2014-1-1	2014-1-1	2014-2-1
资本化的具体依据	1、项目立项	2013年12月31日 PL-IPMT 审批通过,予以 PDT 项目立项。	2013年12月31日 PL-IPMT 审批通过,予以 PDT 项目立项。	2014年2月1日 PL-IPMT 审批通过,予以 PDT 项目立项。
	2、项目取得的阶段性成果	1、2014年6月完成项目总体设计、模块设计,2、2014年8月完成项目概要设计,3、2014年12月完成第一版原型机研制,开始小批量试制。	1、2014年3月完成项目原型机开发,并完成产品的功能、性能验证。2、2014年6月,搭建技术平台,根据行业客户的特殊需求完成定制化开发。3、2014年12月,进入行业试点和产品优化阶段,并面向其它行业需求启动延伸系列化产品开发和方案整合。	1、2014年3月完成项目需求分析、总体设计、模块设计,完成项目实施方方案初稿,2、2014年5月完成系统各组成模块产品,形成独立测试报告3、2014年12月完成原型机调试。

截至期末的研发进度	截止报告期末,该项目完成第一版原型机研制,开始小批量试制。	截止报告期末,该项目已进入现场试点和优化阶段。	截止报告期末,该项目完成原型机调试。
-----------	-------------------------------	-------------------------	--------------------

(二) 报告期内你公司销售费用同比下降 24.05%,而营业收入同比增长 14.30%,请补充披露销售费用与营业收入变动不一致的原因;

回复:

2014 年是运营商 4G 建设的重要年度,运营商建设投资增加,公司业务所对应的无线网优覆盖行业呈现出恢复性增长;公司在 2013 年底及 2014 年初的运营商设备集采招标中取得较好的排名,对铁路 GSM-R 行业客户、中兴康讯等客户的销售也取得较大进展;公司提升内部管理效率,加快了资产转化速度。2014 年度公司营业收入比上年增长 14.30%。

运营商纳入集采的设备和服务范围逐步加大,公司在海外市场、非运营商的行业大客户的销售也在逐步推进,为更好适应这一重要的外部市场的变化,公司 2014 年对销售与服务中心的组织架构进行了重组,将设备业务相关的销售人员划归产品事业部,系统集成业务板块成立了服务事业部。公司的销售管理更加扁平化,管理层次减少,进一步完善销售团队管理和核算体系,划小核算单元,销售团队负责从订单、合同、交付、收款全流程的管理,责任、奖励到人;完善了以商务、物流人员为重要管理支撑平台、以销售市场人员为龙头的销售架构,销售人员结构发生了较大变化,2014 年销售人员人数同比下降了 23.86%。另外公司 2014 年对销售费用进行了重点控制,销售费用同比下降 24.05%。

(三) 请你公司结合毛利率、期间费用及非经常性损益情况,分析销售净利率是否与同行业公司存在较大差异,若存在,请说明原因;

回复:

公司收集同行上市公司的公开披露的年报信息,对比分析表如下:

表一：上市同行相关数据与指标分析表

金额：人民币万元

公司名称	股票代码	营业收入	营业成本	毛利率	期间费用总额	期间费用占营业收入比例	净利润	销售净利率
京信通信	HK02342	531,163.05	392,321.14	26.14%	122,538.10	23.07%	12,189.62	2.29%
星辰通信	HK01155	157,154.80	119,775.20	23.79%	31,269.00	19.90%	3,806.20	2.42%
三维通信	002115	90,459.49	64,213.63	29.01%	23,242.22	25.69%	1,478.07	1.63%
三元达	002417	52,078.34	44,048.07	15.42%	30,078.03	57.76%	-33,172.73	-63.70%
邦讯技术	300312	51,357.90	26,465.41	48.47%	19,707.48	38.37%	614.62	1.20%
奥维通信	002231	43,849.52	30,129.65	31.29%	9,678.52	22.07%	460.70	1.05%
上市同行加权平均		-	-	26.90%	-	25.54%	-	-1.58%
上市同行加权平均 (三元达除外)		-	-	27.58%	-	23.62%	-	2.12%

注1：期间费用包括：管理费用、销售费用、财务费用。

注2：京信通信披露数据为港币，上表中按2014年12月31日汇率换算成人民币。

续表 金额：人民币万元

公司名称	股票代码	营业收入	非经常性损益	非经常性损益占营业收入比例
三维通信	002115	90,459.49	1,442.41	1.59%
三元达	002417	52,078.34	891.50	1.71%
邦讯技术	300312	51,357.90	206.70	0.40%
奥维通信	002231	43,849.52	1,173.07	2.68%
A股上市同行加权平均		-	-	1.56%

注：香港上市公司未披露非经常性损益，因此仅选取A股上市公司进行比较

表二：公司相关指标与上市同行加权平均水平比较表

指标名称	三维通信	上市同行加权平均	上市同行加权平均（不包含三元达）	与上市同行加权平均水平偏离度
销售毛利率	29.01%	26.90%	27.58%	7.84%
期间费用比率	25.69%	25.54%	23.62%	0.60%
销售净利率	1.63%	-1.58%	2.12%	-203.48%
非经常性损益占营业收入比率	1.59%	1.56%	-	2.08%

注：上表上市同行非经常性损益占营业收入比率加权平均只包含A股上市公司数据。

如上表所示，公司销售毛利率、期间费用比率、非经常性损益占营业收入比率与上市同行加权平均水平比较，偏离度均在 8%以内，不存在较大差异。销售净利率指标公司为 1.63%，上市同行加权平均为-1.58%，剔除 2014 年度巨额亏损的三元达公司后上市同行的销售净利率水平为 2.12%，2014 年度本行业销售净利率均不高，公司销售净利率与上市同行加权平均水平的差异在正常范围内。

（四）请说明 4G 建设对你公司业务的影响，以及你公司面临的挑战；

回复：

2014年，运营商设备4G投资重点仍然聚焦于无线基站、传输和宽带，同时受FDD-LTE牌照发放延后、建设进度和组网经验等因素影响，公司业务所对应的无线网优覆盖市场呈现恢复性增长。我们认为，2015年随着移动互联网的快速发展及 4G 智能手机的进一步深入渗透，4G 网络商用化进程会拉动无线网优覆盖市场规模性增长。

由于4G频点高，穿透力弱，移动运营商为实现更好的客户体验，落实流量经营的目标，公司预计4G后期建设将以室内网络优化为重点投资方向，对公司4G RRU、iDAS系统、微放、Small Cell产品会产生较大需求，对公司室分系统集成业务也会产生较大需求。

公司面对4G建设面临的挑战主要有：1、公司在iDAS、4G RRU、4G微放、Small Cell的系列产品开发上需要重点投入，目前产品的竞争激烈，如果公司开发的新产品不能很好地满足市场的需求，或者在产品成本、质量方面缺乏竞争力，或者在技术路线方面与主流市场需求产生较大差异，则存在市场竞争中不能获得优势的风险，对公司生产经营造成不利影响；2、室内分布系统集成业务由于受价格竞争激烈、人力成本持续上涨等因素影响，对公司的运营效率、成本控制存在挑战。

（五）请说明你公司目前海外市场拓展情况。

回复：

海外室内覆盖产品呈现市场需求大、前景广阔、毛利高、回款周期短等特点，公司在保持以往以器件类产品销售的基础上，发展渠道合作业务生态，

梳理建立国际业务自驱动模式，积极推动了有源产品在海外市场拓展。具体的措施包括加大香港子公司的海外业务投入力度，组建国际化的渠道管理和技术服务团队，全面提升海外业务经营管理能力。

2015年，公司计划在日本、澳大利亚、欧洲及东南亚地区推动 iDAS 试点后的批量供货，开拓多个新市场。截至目前，公司已陆续获取来自日本、澳大利亚等市场的订单，海外市场需求呈现有规模地上升趋势，产品竞争力得到有效验证。2014年，公司境外业务收入 2135.5 万元，截至目前，公司海外订单在去年基础上得到显著增长。

此外，公司在从事国际市场商业拓展和业务合作过程中将受所在国家当地法律及国际商事法律的规范和调整，存在有别于国内市场的经营风险。由于公司处于国际化转型过程中，我们将积极寻求外部中介机构的力量，以快速准确适应当地法律及国际商事法律环境，提高公司海外经营管理团队综合运营能力，从而识别、降低和化解国际业务的经营风险。

三维通信股份有限公司

董事会

2015年6月4日