

# 信威集团发布百页公告 积极回应上交所问询

去年底信威集团(600485)曾因媒体质疑而收到交易所问询函,由于质疑报道涉及该公司海外业务,日前由安信证券、致同会计师事务所等第三方中介机构组成的核查小组,按照相关要求和计划,在走访了中国内地多个城市、中国香港及柬埔寨后,通过对几十人访谈,并且查阅核实相关合同、协议、报表、账簿、审计报告等资料,针对主要业务进行穿行测试,查询互联网公开信息、随机访谈部分消费者及当地居民等核查工作后,于4月26日晚间对问询函中的质疑进行了澄清。

## 与信威集团无关联关系

对于市场最为关心的信威集团与柬埔寨信威之间的关系,核查小组聘请了境外律师事务所对柬埔寨信威的历史沿革及股权结构进行独立核查后发现,柬埔寨信威成立之初之所以为北京信威的三级子公司是因为在投资方与重庆信威就采用McWiLL技术在柬埔寨建设全国通信网络磋商时,投资方表示希望对McWiLL技术继续观察一段时间加以了解。基于市场开拓目的,重庆信威设立了柬埔寨信威,柬埔寨信威设立时的注册地址由投资方提供。重庆信威通过柬埔寨信威先行建成测试网并验证了McWiLL技术的可行性后,投资方决定投资柬埔寨信威。于是,2011年10月重庆信威将持有的柬埔寨信威100%股份全部转让后,柬埔寨信威的控股股东、实际控制人与北京信威及信威集团不存在同一控制或其他关联关系。

通信行业专业人士认为,先行建设试验网并验证技术的可行性后再按约定转让全部股权的模式在通信行业非常普遍,尤其是在海外业务拓展上。通信网络建设往往前期投入巨大,并且海外国家对于外方运营商不够熟悉,在试验网效果达到预期前不愿意承担项目风险,因此都会要求建设方在当地先行设立公司,在试验网通过验收后接收公司全部股权,并在取得频率牌照后方才开始大规模网络投资建设。

## 买方信贷合法合规

之前媒体报道质疑该公司买方信贷的销售模式是“拿对外担保换营收”,对此公告回应道:“之所以采用买方信贷模式的主要原因一方面是该模式有利于提高设备出口商的国际市场竞争力,另一方面也有利于与电信运营商建立更为密切的合作关系,增强客户黏度及忠诚度,保障公司从电信运营商的后续运营过程中持续获得收入,从而推进McWiLL技术的国际化及Coo系列应用平台软件的成熟及推广。”

自2011年着力开展海外公网业务以来,实现海外业务收入几乎逐年增长且规模较大。从该公司开展的海外公网项目数量上来看,也由2011年仅开展并实施柬埔寨项目1个海外公网项目,增加至2016年9月末同时开展并实施6个海外公网项目。但海外公网业务收入快速增加的原因是具备开展海外公网业务的技术能力、公司根据自身技术及服务的特点进行了准确的市场定位等多方面综合作用的结果,公司为海外公网业务合作伙伴提供买方信贷担保并非影响公司海外公网业务收入实现的惟一因素。信威集团开展海外公网业务为海外运营商提供买方信贷担保,形成或有负债,海外运营商承担的债务并不属于公司的债务,公司不存在隐匿债务的情形。

同时,该公司针对海外买方信贷项目建立了严格的担保审批机制,对海外项目目标国实际情况、项目建设规模、市场竞争状况、国民收入水平以及海外项目盈利前景进行充分审查和评估。同时持续跟进采用买方信贷业务模式的海外公网项目,分析海外运营商的建设及运营情况,并要求运营商通过质押海外运营商的牌照、海外运营商或其投资者控股权等方式提供反担保等方式降低公司的财务风险。

目前,公司上述贷款主体并未出现因贷款主体未能及时偿还贷款本息而导致公司承担代偿责任的情形。

对于之前有媒体质疑公司57亿元应收账款是否存在虚构交易以及营收净利

与经营性现金流量严重背离等问题,参与本次核查的致同会计师事务所表示,信威集团主要应收账款是海外客户账期内的正常欠款,应收账款及收入确认符合会计准则的相关规定;根据致同对买方信贷模式下提款(贷款)、支付贷款程序的了解,信威集团应收账款不存在坏账风险。而营收净利与经营性现金流量不匹配主要是将买方信贷担保的银行存款质押作为经营性活动现金流出列报的缘故。

## 柬埔寨信威的真实运营状况

为了探究柬埔寨信威的经营状况及还款能力,中介机构在实地走访柬埔寨的过程中对报道中提到的CooTel机型落后、兼容性差、营业网点少等质疑进行了相应的核查,从柬埔寨电信管理局以及当地消费者等多方了解到,目前在柬埔寨,功能机的使用仍然较为普遍,主要原因有两个:一是当地收入水平不高(2016年柬埔寨人均GDP预计达到1325美元,折合人民币约9100元),消费者对价格较为敏感;二是柬埔寨运营商提供的网内通话资费普遍低于网间通话资费,也促使消费者使用多部手机,用于特定运营商的网内通话,CooTel的功能机受到消费者欢迎,主要因为其价格低廉而且具备USBModem功能和无线热点功能。

随着近几年柬埔寨经济的发展和移动互联网业务的逐步应用,智能机在年轻群体和高端用户当中的占有率不断提升,柬埔寨信威针对这部分用户推出了多款高中低端智能机,不仅可以应用于McWiLL网络,且支持双模,可在双模模式下支持其他运营商网络,尤其柬信威发布的各类Coo系列应用已经完全没有平台限制,无论是苹果或安卓智能机均可使用Coo系列应用完成其语音通话、即时通讯、线上购物、电子支付、互联网电视等全部业务。

可见,柬埔寨信威的真实运营状况并未如之前媒体报道所述如此不堪。从核查柬埔寨信威的相关数据来看,自2013年10月开始投入商业运营起,用户数量从2013年底的约3万户增长至2016年底的80万

户,三年复合增长率高达300%。2014年和2015年的营业收入同比增长率也分别高达453%和732%。虽然目前柬埔寨信威尚未开始盈利,但McWiLL大规模的网络建设已经完成,已覆盖超过90%的柬埔寨人口。

## 高毛利率背后的原因

核查小组辗转多个城市现场访谈了新闻报道中提及的杨全玉、王庆辉、吴健、汪安琳、蔡常富等个人股东,了解他们取得公司股权的背景、资金来源等信息,核对了上述股东历次股权转让协议、资金支付凭证等资料,证实不存在替他人代持股份的情形。同时,核查小组也取得了实控人王靖出具的关联关系核查表,对其简历中涉及的单位或公司的工商登记等资料进行查询与核对以及对相关机构单位原址的走访与核实,并不存在重大不一致的情形。

问询函中未具体提及但媒体报道有提到公司高毛利率的问题,公告中也做出了回复。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,所以盈利特点更接近于软件行业,与此类上市公司的毛利率水平相对接近。信威的产品首次将公众语音通信、宽带接入与集群调度这三种需求使用一种技术进行了实现,运营商不再需要采购多种技术的设备建设一个结构复杂的网络,不仅大大降低了运营商部署网络的难度,节约了网络建设的投入。同时也降低了运营商的运营和维护成本,给予了运营商迅速开展多种运营业务的能力。因此信威在新兴运营商市场具有较大的竞争力及议价能力,从而使利润空间扩大。另一方面,信威作为中国唯一一家拥有多项国家和国际通信标准的企业,致力于我国自主知识产权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。

## 民生银行北京分行：厅堂精益改造争创“星级网点”

今年以来,民生银行北京分行以优化客户体验、提升服务水平为核心,全面启动厅堂精益改造工程,加强对辖内综合性网点、便利型网点、离行式自助设备网点等多种业态厅堂网点的精细化管理,积极推进星级网点创建工作,持续推动整体服务水平和综合竞争力的不断提升。

据悉,目前民生银行北京分行已在市内各区拥有综合性网点87家、便利型网点109家、离行式自助银行15家、离行式单机设备160家、社区支行140家,随着民生银行北京分行规模的持续提升,网点数量迅速扩张,服务半径不断扩大,在便民利民的同时,也对分行的网点管理工作提出了更高的要求。

2017年,在中银协五星级网点创优工作的带动下,民生银行北京分行厅堂精益改造工程全面启动。

订立三年改造规划。加强对服务工作的协调、监督、考核和评价,重点对所有网点的服务质量、效率、环境和客户满意度进行全面检查,在全方位摸底的基础上,有目标、有计划、有组织地开展“以客户服务体验为中心”的厅堂精益工作,通过“整理”、

“整顿”、“清扫”、“清洁”、“素养”、“安全”的“6S”管理模式提升整体厅堂的规范性,力争用三年时间完成全辖网点的升级改造。

快速弥补网点短板。在当前的服务监测体系下,监测对象集中于综合性网点,某种程度上忽视了对便利型网点、离行式自助服务点的服务水平监测。北京分行通过对自身网点开展巡检摸排,着力寻找自身不足,快速弥补过往便利型网点、离行式自助银行网点基础服务环境差异较大、服务设施配备不齐全等问题,环境整体改造初见成效。

引入第三方巡检机制。通过建立“检查、通报、整改、回看”等循环管控机制,提升网点服务人员对于厅堂环境管理的管控能力,借助第三方的眼睛查看问题,快速整改,从而有效提升网点服务质效。

以星级网点创建活动为契机,民生银行北京分行将进一步从服务的基础抓起,力求网点服务规范,努力达到“星级”标准,以智能化体验和人性化服务,提升客户满意度。

(通讯员/张彤星 任爱娣)

## 招行如何干成一家万亿级零售信贷工厂

近年来,招行个人贷款业务发展迅速。年报显示,2016年末招行个人贷款余额突破1.1万亿元,过去五年间翻了一番。同时,招行在个人贷款领域屡获大奖。而在这些耀眼的业绩和荣誉背后,有一个强大的幕后英雄,这就是招行的零售信贷工厂。

招行的零售信贷工厂成立于2012年,是国内最早采用零售信贷工厂模式的银行之一,经过五年的建设,现已成为国内目前惟一家成功规模化运营的“一个中心批全国、一个中心批全品种”的信贷工厂。

所谓零售信贷工厂,就是像现代化的工业生产一样,通过标准化、流水线的作业对贷款进行审批,所以能够大大提高审批效率。

全流程操作无纸化。个人贷款因为金额小、数量多,在纸质流程下,仅是资料的寄送和保管都是一项极其艰巨的任务,因此“无纸化”从一开始就是招行零售信贷工厂的基本建设方向。目前,招行零售信贷工厂已经实现了全流程无纸化操作,从录入、初审、终审到放款等各环节,均在系统中操作,而申请资料、调查资料、担保资料、法律文本等贷款资料,也都全部存储在影像系统中,审批过程中可随时调阅,也便于后续归档查阅。

风险控制数据化。贷款审批需要综合大量的客户信息才能做出准确的判断。比如,客户的年龄、婚姻、学历、收入、资产、征信情

况等,都是需要考虑的因素。招行零售信贷工厂采用“大数据+评分卡+决策引擎”的数据化审批技术,现已建立了丰富的信息数据库。

在贷款审批的过程中,系统根据客户提供的信息查询授权,可调取大量内外部的数据信息,在经过一套风控逻辑的运算后,可得出评分及等级,并给出决策建议。审贷人员只需要根据系统决策建议,再结合贷款中其他需要通过人工识别的风险点,即可得出审批结论并完成贷款审批。

除此之外,招行零售信贷工厂还创新运用了自动审批技术,对符合自动审批标准的贷款,系统可自动获取客户征信等外部数据信息,并根据系统部署的策略自动完成贷款审批,出具贷款审批结论。整个审批流程均由系统自动完成,无需人工参与。

客户服务移动化。招行零售信贷工厂开发了手机银行端的贷款进度查询功能。对于在招行申请了个人贷款的客户,都可以通过下载并登录招行手机银行,实时查询到贷款办理的各个环节,包括申请受理、贷款处理、贷款审批、贷款发放等环节的进度。

招行零售信贷工厂成立五年来,已给个人贷款市场带来了许多惊喜,据了解,招行零售信贷工厂还将稳步推进招行“轻型银行”发展战略,大力运用Fintech技术,朝着智能化的方向进一步升级。