

深圳市特发信息股份有限公司

2019 年度董事会工作报告

2019 年，深圳市特发信息股份有限公司（以下简称“公司”或“特发信息”）董事会在股东的大力支持和监事会的认真监督下，严格按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所主板上市公司规范运作指引》等有关法律法规和公司《章程》、《董事会议事规则》等制度的规定，本着对全体股东负责的态度，面对错综复杂的国内外经济环境，紧密围绕公司十三五发展战略，恪尽职守、勤勉尽责地履行职能义务，认真贯彻落实股东大会的各项决议，积极开展董事会各项工作，努力提升公司的经营效益，切实维护公司和股东的合法权益。现将董事会 2019 年度工作情况报告如下：

一、公司总体经营情况

2019 年是我国 5G 商用元年，行业处于 4/5G 建设交替阶段。受运营商“4G 建设”尾声影响，通信产品市场价格快速跳水，收入水平持续下滑，产品毛利率处于下行通道，行业利润空间大幅缩减。随着今年 6 月 6 日，工业和信息化部发放了四张 5G 牌照，5G 时代正式拉开帷幕，但“5G 建设”并未规模开展，运营商 5G 资本开支、建设进展远不及预期。随着光纤光缆行业厂家产能扩张到位，上游供应能力已大大增强，而下游市场需求释放缓慢，光纤光缆行业面临激烈的

市场竞争。在经济结构调整和电力行业去产能的双重作用下，国家电力投资规模连续呈现下降趋势。加之中美贸易争端加剧，国内外经济形势不断震荡，光通信产业形势严峻，公司经营发展面临极大的困难和挑战。

面对复杂的外部环境，公司上下同心协作，坚持贯彻战略发展规划，以重点项目为依托，狠抓内部业务、技术、管理水平，深入挖掘发展潜力，向效率要效益，积极调整产品结构，不断寻求差异化竞争路径，努力减少市场波动对公司发展的影响。

报告期内，公司实现营业收入 46.56 亿元，比上年同期减少 10.50 亿元，同比下降 18.40%；实现利润总额 3.96 亿元，比上年同期增加 0.42 亿元，同比增加 11.98%；实现净利润 3.46 亿元，比上年同期增加 0.33 亿元，同比增加 10.56%。归属于母公司的净利润 3.23 亿元，比上年同期增加 0.48 亿元，同比增加 17.24%。营业收入减少的主要原因：①光纤光缆业务受 2019 年运营商“4G 建设”进入尾声，“5G 建设”尚未大规模开启，光纤光缆需求增速放缓，纤缆行业供大于求，价格大幅下滑导致收入减少；②智能接入板块受中美贸易摩擦，行业竞争加剧，及主要设备厂商客户产品结构调整导致收入减少。利润增加的主要原因：本期四川华拓纳入合并报表范围及确认泰科大厦资产处置收益所致。

公司在报告期内开展的主要工作：

（一）稳定市场开拓空间，直面严峻的市场形势

光纤光缆产业全力抢单传统市场，努力开拓新市场。多个产品中
标运营商集采，力推特种光缆老框架订单的执行，全力争取中国联通
公开市场订单，积极开拓总包商客户。电力市场中标国网电力光缆及
导地线产品、国网特高压及南网框架协议，导地线产品通过国网 10kV
供应商资质。

公司与华为合作实现在欧洲、拉美、中东等多个新市场及项目的
突破，首次与阿里巴巴、腾讯、OPPO、字节跳动（今日头条）等互联
网商实现销售；中标广东移动 2020 年无源波分复用设备招标；中标
多个在线监测项目。报告期，公司通过中国电信光模块资格预审；通
过中石油 2019 年电工材料供应商新增准入。

2019 年，在海外市场，公司对谷歌总销售额同比大幅增长；首
次中标印度信实电信金具项目和阿根廷电信光配产品项目。在专网市
场，公司与多省合作高速公路项目。

智能接入产业积极拓展新业务、新市场，瞄准 ETC 设备在全国大
力推广的机会，与高速公路公司开展业务合作，同时借此机会介入汽
车电子业务。在智能电网市场，公司与国家电网所属企业开展合作交
流，争取在电网智能终端产品有规模投产。

报告期内，成都傅立叶维护成熟市场的同时积极开拓新业务。中
标基地机载遥测类产品，打开测控集成类产品直接供货的新局面；军
品配套方面，浮点高性能运算某系列产品在研究所的 8 个型号陆续进
入定型阶段，同时与航天企业联合研制智能导引头相关产品，有望在
配套之余，以独立产品形态参与市场竞争；图像处理系列产品持续小

批量订货；卫星通信方面，参与某卫星标准制订工作；与航天院所建立合作关系并获得订单。神州飞航加大新产品研发投入及市场拓展，高性能图像处理笔记本、VPX、PXIE、加固笔记本及 VPX 运算中心产品在相关领域均有突破；型号配套产品应用扩展到多个航天院所。本年度，神州飞航完成签约合同额同比增长 23%。

公司对军工信息化发展战略进行研讨，明确了今后军工信息化产业的目标定位和发展方向，成立纤缆项目组加强纤缆业务与军工板块的产业联动，通过建立激励协同机制，加大纤缆业务在军工领域的拓展力度。目前，野战光缆已在军工领域实现销售。

公司努力克服外部经济环境对物业经营的不利影响，加强市场调研，灵活调整物业出租策略，实现了本年度资源性资产租赁收入目标。报告期内，公司的特发泰科大厦成为城市更新项目范围内物业，签署了该更新项目的《搬迁补偿安置协议》，目前，该物业已按照协议办理了移交手续。

（二）以产业发展项目为抓手，提升产业链核心竞争力

年度内，成功收购光模块企业四川华拓 64.64%股权，并后续增资至 70%，进一步推动了光通信产业链的完善和延伸，丰富了公司光通信领域的产品系列，填补了光通信系列产品的一个空白点。

光网科技成功引入战略投资者上海荟梵网络科技有限公司，充分发掘和运用双方的要素禀赋与相对优势，促进光网科技的可持续发展。

2019 年，公司公开发行可转换公司债券的申请已获证监会受理。智慧城市创展基地项目已进入建设阶段，正在有序实施中。

印度战略布局和越南投资项目在按计划推进中，均已完成当地子公司注册。印度公司目前处于厂房建设的规划设计阶段，越南公司处于厂房装修阶段。

公司与长飞光纤光缆股份有限公司共同设立的预制棒合资公司2019年5月在湖北潜江注册成立。

东莞寮步产业园光纤产能扩产项目厂房取得规划验收合格证，主要设备已经安装到位，消防、洁净空调系统已安装完毕，总装正在收尾。

重庆光缆购买厂房的交易合同已经签订，交易手续正在办理中。

（三）以技术创新为引领，激活发展新动能

2019年，公司完成测控地面站数据链系统内场联调与测试；院士工作站“基于图像质量的目标检测算法性能评价项目”已完成基础设计及初步验证，正在申请4项发明专利；“无人机飞行控制系统”等4项新项目进入中央研究院启动研发；光芯片、野战光缆、高性能运算SIP产品3个项目已结题验收，陆续导入生产和销售环节。成都傅立叶研制的两器模拟器成功应用于嫦娥四号中继星；公司的公路边坡落石在线监测系统在台湾地区首次成功应用。成都傅立叶技术中心被认定为“四川省企业技术中心”；特发华银被认定为“国家级高新技术企业”。

2019年，公司获取专利60项，其中发明专利13项。公司获得多项研发资助和创新奖励，签约1项广东省重点研发项目和2项深圳市科技创新委员会技术攻关项目。

（四）以降本增效为切入点，提升企业发展质量

公司通过实施有效的供应链管理，使线缆原材料（不含光纤、芳纶）价格较去年同期有一定幅度的下降，采购成本得到控制。公司持续推进精益生产项目，进行产线智能化改造，强化专案改进等内部管理措施，提升设备利用率和生产效率，优化生产管理成本。2019 年，公司获得“第二届深圳十佳质量提升国企”和“南山区人民政府质量奖”的荣誉。

（五）以基础管理提升为重点，提升信息化管理水平

完成两家子公司的经营班子市场化选聘工作。以信息化手段建设业财一体化协同平台，目前已基本实现 OA-ERP-MES 三个系统的数据贯通；试点实现费用报销系统上线运行，并完成系统升级；选取开票流程及结算中心流程作为自动化试点业务，推进 RPA 机器人项目。加强规范监督，全年落实完成 6 项专项管理审计，开展 3 项工程项目过程跟踪审计。持续完善流程体系建设，优化、建立流程 66 项，刷新公司权责清单。

（六）加强党建、文化及品牌建设

围绕公司改革发展主线，加强党组织建设。推进 16 家下属企业完成“党建进章程”工作；开展党支部集中换届，选优配齐新任支部班子，激发组织新活力；签订各支部党建、廉政责任书，实现考核全覆盖；深入开展“不忘初心、牢记使命”主题教育工作，公司系统内党组织先后组织学习百余次。

通过参加集团“最美特发人”、“特发星青年”的评选，开展“寻

找最美特发信息人”等活动，引导员工将企业文化内化于心、践之于行。

受邀参加央视《对话》节目，展示公司精神风貌和品牌形象。公司证券入选“国证南山 50 指数”，展现了公司在资本市场的投资价值。

（七）安全生产工作

进一步强化安全生产工作“红线”意识和责任意识，开展安全风险分级管控，加强安全教育培训和隐患排查整治力度，实现重大事故“零”记录目标。

二、董事会日常工作情况

2019 年，公司董事会共召开 13 次会议，会议召开均按照程序及规定执行，所有会议的决议都合法有效。董事会会议召开的具体情况如下表：

序号	会议名称	召开时间	审议通过议案
1	董事会第七届五次会议	2019 年 4 月 2 日	关于公司子公司光网科技引入战略投资者的议案。
2	董事会第七届六次会议	2019 年 4 月 8 日	关于向国家开发银行深圳市分行申请人民币 3 亿元综合授信额度的议案。
3	董事会第七届七次会议	2019 年 4 月 12 日	1、公司 2018 年度总经理工作报告； 2、公司 2018 年度财务决算报告； 3、公司 2018 年度董事会工作报告； 4、公司 2018 年年度报告（全文和摘要）； 5、公司 2018 年度利润分配及资本公积转增股本预案； 6、2018 年度内部控制评价报告； 7、关于发行股份及支付现金购买资产 2018 年业绩承诺完成情况说明的议案； 8、关于前次募集资金使用情况报告； 9、关于为特发华银申请银行授信提供担保的议案； 10、关于为神州飞航向宁波银行申请授信提供担保的议案；

			11、关于向中国邮政储蓄银行深圳分行申请授信的议案； 12、关于召开 2018 年年度股东大会的议案。
4	董事会第七届八次会议	2019 年 4 月 26 日	1、关于公司会计政策变更的议案； 2、公司 2019 年第一季度报告（全文及摘要）。
5	董事会第七届九次会议	2019 年 5 月 24 日	1、关于公司符合公开发行可转换公司债券条件的议案； 2、关于公司公开发行可转换公司债券发行方案的议案； 3、关于《深圳市特发信息股份有限公司公开发行 A 股可转换公司债券预案》的议案； 4、关于《深圳市特发信息股份有限公司前次募集资金使用情况的报告》的议案； 5、关于《深圳市特发信息股份有限公司公开发行 A 股可转换公司债券募集资金运用可行性研究报告》的议案； 6、关于提请股东大会授权董事会全权办理本次公开发行可转换公司债券相关事宜的议案； 7、关于公司公开发行 A 股可转换公司债券摊薄即期回报及填补措施的议案； 8、全体董事、高级管理人员关于公司公开发行可转换公司债券摊薄即期回报采取填补措施承诺的议案； 9、关于设立公司公开发行可转换公司债券募集资金专用账户的议案； 10、关于《深圳市特发信息股份有限公司 2019 年公开发行可转换公司债券之债券持有人会议规则》的议案； 11、关于修订公司《章程》的议案； 12、关于召开 2019 年第一次临时股东大会的议案。
6	董事会第七届十次会议	2019 年 6 月 28 日	1、关于向中国建设银行股份有限公司深圳市分行申请授信额度的议案； 2、关于向兴业银行深圳分行申请授信额度的议案； 3、关于向南洋商业银行（中国）有限公司深圳分行申请授信额度的相关议案。
7	董事会第七届十一次会议	2019 年 7 月 30 日	关于控股子公司光网科技越南投资项目的议案。
8	董事会第七届十二次会议	2019 年 8 月 21 日	1、公司 2019 年半年度报告（全文及摘要）； 2、2019 年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告； 3、关于修订公司就数据科技出资比例所作董事会决议的议案； 4、关于公司设立军工事业部的议案； 5、关于为特发华银申请银行授信提供 5000 万元担保的议案；

			6、关于为成都傅立叶申请银行授信提供 5000 万元担保的议案。
9	董事会第七届十三次会议	2019 年 10 月 23 日	1、拟收购四川华拓光通信股份有限公司 64.64%股权并后续增资的议案； 2、关于续聘会计师事务所及支付审计费用的议案； 3、关于在印度设立印度国网项目部的议案； 4、关于修订《董事会战略委员会工作条例》的议案； 5、关于修订《董事会薪酬与考核委员会工作条例》的议案； 6、关于修订《董事会审计委员会工作条例》的议案； 7、关于修订《董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理制度》的议案； 8、关于为神州飞航向北京银行申请授信提供担保的议案； 9、关于向交通银行申请授信额度并为成都傅立叶申请授信提供担保的议案； 10、关于向江苏银行深圳分行申请不超过人民币 2 亿元授信额度的议案。
10	董事会第七届十四次会议	2019 年 10 月 25 日	公司 2019 年第三季度报告（全文及摘要）。
11	董事会第七届十五次会议	2019 年 11 月 22 日	1、关于修订公司《章程》的议案； 2、关于为成都傅立叶申请授信提供担保的议案。
12	董事会第七届十六次会议	2019 年 12 月 24 日	1、关于为董事、监事及高级管理人员购买责任险的议案； 2、关于向中国光大银行股份有限公司深圳分行申请 5 亿元综合授信额度的议案； 3、关于签署《福田区梅林街道恒利科创园城市更新项目搬迁补偿安置协议》的议案； 4、关于授权印度合资公司督促合作方出资及处理股份的议案； 5、关于调整组织架构的议案； 6、关于召开 2020 年第一次临时股东大会的议案。
13	董事会第七届十七次会议	2019 年 12 月 31 日	关于调整募集资金投资项目投资进度的议案。

三、董事会对股东大会决议的执行情况

2019 年，公司共召开了 2 次股东大会，全部由董事会召集。董事会根据《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和公司《章程》的要求，严格按照股东大会决议和授权，认真执行了公司股东大会审议

通过的各项决议，维护了公司全体股东的利益，推动了公司长期、稳健、可持续性的发展。

四、董事会各专门委员会履职情况

公司董事会下设审计委员会、薪酬与考核委员会和战略委员会三个专业委员会，依照公司董事会所制订的各专业委员会工作条例中的职权范围，就公司经营中的重大事项和影响股东权益的事项进行研究，认真讨论、分析事项具体内容，提出相应的意见及建议，供董事会决策参考，合规履行相关事项的审批程序。报告期内，董事会各专门委员会履职情况如下：

（一）董事会审计委员会的履职情况

公司董事会审计委员会由 5 名董事组成，其中 3 人为独立董事，主任委员由独立董事、专业会计人士担任。2019 年共召开了两次董事会审计委员会会议。

报告期内，审计委员会委员根据监管部门的要求以及公司《董事会审计委员会工作条例》的规定，本着勤勉尽责的原则，关注公司的内控制度建设，定期审核公司内部审计报告、财务报告，并履行了以下职责：

1、审议公司财务报告并出具意见

报告期内，按照证监会有关要求，审计委员会对 2018 年度财务会计报告发表了两次审阅意见。在年审注册会计师进场前，审计委员会对未经审计的财务报表发表首次书面意见，认为其在重大方面客观

地反映了公司的财务状况以及经营成果；在年审注册会计师出具初步审计意见后，审计委员会再次审阅了公司财务会计报表并出具书面意见，认为该会计报表编制的基础、依据、原则和方法，符合国家法律法规的有关规定，其在所有重大方面公允地反映了公司 2018 年 12 月 31 日的财务状况和 2018 年的经营成果。

2、督促会计师事务所的审计工作

审计委员会通过与会计师事务所沟通，了解会计师事务所对年度报告审计工作及内控报告审计工作的工作安排和关注重点，与会计师事务所共同协商审计工作的全面安排部署，对审计工作提出明确要求。在注册会计师进场以后，审计委员会成员与主要项目负责人员进行了多次沟通，了解审计工作实施进展和会计师关注到的问题，并及时反馈给公司有关部门，以保证年度审计和信息披露工作按照预定的进度完成。

3、对会计师事务所上年度审计工作的总结报告

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）为公司 2018 年度财务报告实施审计的过程中，严格按照中国审计准则执业，工作勤勉尽责，体现了较强的专业知识水平、较好的职业操守和风险意识，该事务所顺利完成了 2018 年度公司的财务报表审计工作，审计结果得到认可。

4、关于续聘会计师事务所的意见

根据天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2018 年年度审计工作的情况，提议继续聘请天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）为公司 2019 年度审计机构。

（二）董事会薪酬与考核委员会的履职情况

公司董事会薪酬与考核委员会由 5 名董事担任，其中 3 人为独立董事，主任委员由独立董事担任。2019 年共召开了两次董事会薪酬与考核委员会会议。

1、对公司薪酬考核体系的现状发表意见

根据公司《董事会薪酬与考核委员会工作条例》的规定，薪酬与考核委员会了解了公司 2018 年度经营状况、业绩状况和发展趋势，对报告期内在公司受薪的董事、监事、高级管理人员的薪酬情况和主要内容进行了审核，同时听取了公司 2019 年度班子成员 KPI 承诺书的内容，认为其符合相关法规以及公司薪酬考核体系的规定。

2、关于为董事、监事、高级管理人员购买责任险的意见

为加强公司治理，防范董事、监事和高级管理人员在依法履职过程中可能存在的职业风险，同意公司为董事、监事和高级管理人员购买董监高责任险，并提议公司最终授权经理层在一定额度内办理购买保险的相关事宜。

（三）董事会战略委员会的履职情况

公司董事会战略委员会由 5 名董事担任，其中 1 人为独立董事。2019 年共召开了两次董事会战略委员会会议。

报告期内，战略委员会委员根据公司《董事会战略委员会工作条例》的规定，对公司年度经营计划、竞争格局、技术发展做了深入剖析，清晰定位自身优势和战略目标，制定了切实可行的工作举措，并根据公司所处的行业和市场形势进行了系统性的战略规划研究。

1、关于对公司 2019 年公开发行可转换公司债券的意见

战略委员会针对公司年内筹划的公开发行可转换公司债券事项进行了深入了解、调研，对募投项目的可行性及必要性开展了丰富研讨，积极关注事项的推进过程，不断开拓思路、揭示风险并建言献策。

2、关于对收购四川华拓光通信股份有限公司股权并增资事项的意见

根据公司管理层对该投资项目具体情况的介绍，综合考量本项目对进一步推动公司光通信产业链和接入设备产业链的完善和延伸，发挥交易双方的渠道协同作用，在业务和技术上相互扶持产生合力，从而持续提升公司盈利能力及综合竞争力，认为该项目符合公司实际情况，有利于公司的发展，提议提交公司董事会审议。

五、对未来发展的展望

（一）行业格局和趋势

新的一年，国内光通信行业市场形势依然复杂。虽然“加强新一代信息基础设施建设”被列入 2019 年政府工作报告，2020 年 3 月，中共中央政治局常务委员会提出了应对经济下行风险的“新基建”七大领域建设，5G 建设有望被市场和政策双驱动加速。但随着行业内厂家产能扩张到位，上游供应能力大大增强，而下游市场需求释放缓慢，加上受疫情影响，行业需求短期内有所放缓，海外市场开拓和订单交付面临暂停、放缓或转移，国内光通信行业仍将面临激烈的市场竞争。公司将密切关注市场动向，抓住“新基建”机遇，不断提升公

司产业销售规模。

光纤光缆行业 2020 年上半年会延续去年的市场行情，保持供过于求的状况，虽然 5G 商用牌照已经发放，但大规模建设尚未开始，市场竞争仍十分激烈；电力通信市场方面，泛在物联网、智能电网的建设需求有望增加，但行业竞争也将进一步加剧。由于疫情对经济的影响，政府为拉动经济而采取的措施在下半年将会陆续见效，5G 建设的提速及加大特高压投资可能给光纤光缆带来机会，需要我们密切关注和跟踪，积极应对可能的市场变化。

中美贸易摩擦预计仍将持续，家庭宽带建设高峰已经过去。同时，随着 4G 建设接近尾声，2020 年智能接入产业市场形势不容乐观。

疫情使远程办公、在线教育、网络游戏等应用场景的需求在短期内获得极大的增长，通信行业最先受益的是数据中心业务，预计 2020 年将是数据中心持续、大规模建设的阶段，这有利于公司光模块、光电连接器等弱电产品，及综合布线施工业务等数据中心建设业务的拓展。同时，5G 建设的加速将对拉远光缆、无源波分器、25G 彩光模块等前传网络中的产品有正面影响。

“十九大”首次提出“全面建成世界一流军队”目标，随着经济全球化下国家安全内涵扩展，预计未来军费投入有望维持适度增长。受益于国家军队信息化建设的需要，军用装备更新换代速度加快，军改落地等因素，有望加速国防军工信息化产业发展。

（二）公司发展战略

紧紧围绕“新一代信息技术产品和服务综合提供商”的战略定位，

立足于光通信领域，坚持光纤光缆产业、智能接入产业和军工信息化产业的“1+3”战略，致力于从单一的“产品提供商”向“综合的产品、方案及方案实施服务商”转型。

（三）2020 年经营计划

1、做好防疫复产工作，降低疫情对生产经营的影响。认真落实疫情防控各项工作，打赢疫情防控阻击战；仔细研究、切实解决因疫情导致的用工紧张问题，满足企业生产经营用工需求；确保各项生产经营工作步入正轨，尽快恢复产能，保证工作进度和质量；抓紧推进重点项目、重点工作，争取追上原定的工作进度安排；努力降低因延期复工及政策性减租、订单减少、工期延误等因素对经营产生的不利影响。

2、光纤光缆产业要确保运营商市场集采入围；持续拓展广电、军队、石油、铁路等专网市场，努力提高市场占有率；挖掘特种光缆市场潜力；电力市场确保传统市场和传统产品市场份额；充分利用四川华拓的海外业务资源，联合拓展欧美光缆市场，并加快推进印度、越南建厂进度，打开“一带一路”沿线市场。

3、智能接入产业，特发东智要持续开拓中兴、华为、运营商、海博、新华三等现有客户，获取更多增量订单；争取在智能电网、汽车行业、海外等新市场有所突破；争取进入小米智慧家庭主流供应商序列和阿里采购资源池。四川华拓聚焦“5G”前传，加快市场布局，围绕无线光模块、数据光模块、传输光模块产业，拓展国内运营商及设备商、互联网商市场，扩大销售规模。综合布线业务要深入与通

信运营商，华为、中兴等设备商以及阿里、腾讯等互联网商的合作，扩大销售规模；继续开拓百度等互联网商业业务；根据客户需求开发更多高端新型产品。总结已有的数据中心建设经验，系统地完善公司从基础综合布线、机柜、冷通道产品到服务器代理等整体方案交付能力。

4、军工信息化产业，成都傅立叶保持或增加传统优势领域的市场份额，大力拓展已有优势技术领域（如浮点高性能运算方面）的发展空间，加速产品设计、定型和量产的进程；落实重大订单，密切关注军用移动通信终端、测控地面站数据链系统等产品的采购和交付情况。神州飞航在继续深挖现有重点客户的同时，注意拓展新客户；努力开拓新市场，完善客户结构；加快交货需求响应速度，激发企业经营活力。军工信息化产业要加强平台单位优势整合，依托军工事业部实现客户资源、市场资源共享和技术和产品的协同。

5、密切配合公司公开发行可转换公司债券项目审核工作。有序实施智慧城市创展基地项目。

6、在下属经营单位有选择性地试点探索运用长期激励机制，进一步调动核心骨干员工干事创业的积极性，有效激发人才活力。建立特发信息系统内企业的整体协同和激励机制，全力推动军工板块、智能接入板块、纤缆板块之间的资源和业务协同。

7、继续落实技术中心的产学研合作项目及政府科技资助项目，推进中央研究院在研项目的落地，推动中央研究院研发项目的孵化。加强对外创新交流与合作，探索技术转让、委托开发、合作研发项目、共建人才培养基地等产学研合作模式。

（四）可能面临的风险及应对措施

1、宏观经济环境的风险

2020 年，政府密集出台政策强调以 5G 为首的新基建，工信部和运营商调研建设实施方案并明确年内提前完成原定计划，国家对新基建的重视为通信行业提供了良好的发展机会。但全球疫情蔓延使国际经济下行压力显著加大，中美贸易争端仍在继续，对全球通信业的发展产生不利影响。国内经济下行压力仍然存在，经济形势仍不明朗。这些因素都给通信行业的市场预期和公司未来的生产经营带来较大的不确定性。

公司一方面要认真做好防疫复产工作，快速恢复正常的生产秩序和质量水平；另一方面密切关注疫情带来的社会和经济生活的变化方向，抓住“新基建”带来的机遇，找准市场突破口，化“危”为机，促进公司产业链系统的全新发展。

2、市场竞争的风险

2020 年，通讯行业仍在不断形成新增产能，而运营商对于传输网络扩容以及 5G 建设的资本开支仍较谨慎，中美贸易摩擦使光通信产品竞争力下降，疫情影响引起下游市场需求释放放缓，目前光纤光缆行业整体严重供过于求，市场处于波谷期，市场竞争异常残酷。

公司在深入开发原有市场的基础上，从产业链创新上寻求突破，不仅向光器件上游产业发展，增强整体实力，还积极谋求在海外布点设厂，稳步实施海外销售的本土化落地，挖掘海外市场潜力，规避逆全球化带来的业务风险。此外，公司向云计算和大数据技术研究和开

发方向布局，特发信息智慧城市创展基地建设等项目的实施，有助于公司更深层次参与数据中心系统集成建设和产品商业化。

3、原材料供应周期延长和价格上涨的风险

受疫情的影响，原材料供货周期变长，光棒、多模光纤、护套料等纤缆主要材料的供应商在湖北，疫情后有限复工，其产能受到限制，供货周期不稳定；随着海外疫情的爆发，进口原料存在不同情况的停线状态，导致交期严重延后。另一方面，护套料、油膏等纤缆产品原材料价格有所上涨；智能接入产品及军工信息化产品物料主要以电子产品为主，其材料价格也普遍上涨，部分进口芯片、硬盘等元器件价格涨幅在30%以上，存储类物料价格涨幅超过50%。进口物料价格的上涨也会带动国产生产物料的价格上涨。这些都对公司产能发挥和产品成本控制带来负面影响。

公司将继续与主要原材料供应商保持良好沟通，争取得到合作方的大力支持，并积极寻找新的原料采购渠道，增强采购系统的支持力度；同时，公司采用新技术、新工艺，积极促进进口原料的国产化替代，提升自动化生产水平和劳动生产效率；公司收购四川华拓，增强了光模块系列产品的自我保障能力。此外，公司也将继续优化产业链，根据自身条件和供应链优势，向系统商、服务商转变，聚焦通信工程、智慧城市、机房综合布线、楼宇智能化等信息化建设领域，在提供信息化解决方案、组织统筹信息化项目建设和项目建成后的运维等方面拓展市场空间。

深圳市特发信息股份有限公司

董事会

二〇二〇年四月二十九日