

深圳市特发信息股份有限公司

2018 年度董事会工作报告

2018 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，紧紧围绕公司发展战略，恪尽职守、诚实守信、勤勉尽责地履行义务、行使职权，认真贯彻落实股东大会的各项决议，坚持以发展的理念和稳中求进的基调，努力提升公司的经营效益，积极开展董事会各项工作，切实维护公司和股东的合法权益。现将董事会 2018 年度工作情况报告如下：

一、公司总体经营情况

在宽带中国、提速降费等政策推动下，物联网快速发展，国内固定宽带及移动用户数量增长空间日渐收窄，数据流量保持快速增长态势，信息消费升级，步入提质时代。以成型的网络与普及的智能终端为基础，未来互联网接入应用需求和产业带动效应，将推动网络基础设施建设持续扩容升级与迭代，接入设备市场需求保持增长，光通信行业仍处于景气周期。此外，随着国家提升军队建设质量的要求，军队信息化建设成为我国国防建设的重点，军工信息化的市场空间逐步

打开。

2018 年，国内外政治经济形势错综复杂，国际经济关系紧张导致生产成本和经营环境的不确定性都在增加。从全球光纤光缆市场来看，与前几年的增长幅度相比，2018 年光纤光缆需求量增长明显放缓。

在国内，三大运营商 4G 深度覆盖基本已经完成，4G 渐入尾声，5G 尚未来临，加上中兴事件和中美贸易摩擦的不利影响，通信行业业务增速趋缓，运营商部分招标采购有所延迟，资本支出谨慎，市场订单锐减，产品市场价格下行，销售规模及销售毛利率水平同比下降，行业内竞争激烈，公司经营发展面临极大的困难和挑战。

面对严峻的经济形势，公司上下凝心聚力，努力拼搏，在复杂多变的市场环境中，努力扩销售、保市场、寻增量；克服部分原材料供应紧张、价格持续上涨的不利影响，采取多项措施，对外降低原材料采购成本，对内深化精益生产，提质增效。2018 年，公司营业收入和利润总额保持稳定，略有增长。

报告期内，公司实现营业收入 57.06 亿元，比上年同期增加 2.33 亿元，增长 4.26%；利润总额 3.53 亿元，比上年同期增加 0.14 亿元，增长 4.12%；实现净利润 3.13 亿元，较上年同期增加 0.16 亿元，增长 5.25%；归属母公司的净利润 2.76 亿元，较上年同期增加 0.10 亿元，增长 3.78%。报告期内，公司营业收入增长的主要原因是：特发东智克服外部突发事件的不利影响，积极拓展市场，实现了收入增长；利润增长的主要原因是：光纤光缆业务有效提升经营效率、控制成本，

净利润同比增长，加之北京神州飞航纳入合并报表范围增加净利润。

公司在报告期内开展的主要工作：

（一）资本运作助力产业转型升级

报告期内，公司坚持“产业发展与资本运作”双轮驱动，利用上市公司融资平台资源，助力企业产业转型升级。

公司首次成功发行可转换公司债券，募集资金 4.194 亿元人民币，进一步稳固光通信主业，促进产业发展向智能接入和军工信息化两大领域转型，提高资产质量、优化资本结构。成功收购北京神州飞航 70% 股权，扩大公司军工信息化产业的经营规模，拓宽军工信息化产业链发展空间，优势互补，充实了公司军工信息化产业竞争力。

（二）重大项目推进战略规划发展

东莞寮步产业园光纤产能扩产项目厂房建设已通过竣工验收和消防验收，目前正进行室外工程及光纤生产工艺设备安装工作。

光网科技光明新区产业园建设及扩产项目完成建设和验收，达到可使用状态。

ERP 项目完成纤缆板块整合升级并陆续上线；MES 二期已完成 149 条生产线的设备联网。

特发东智扩产和智能制造项目新租赁厂房完成装修，购买的 8 条贴片生产线安装完成。

注册设立子公司深圳市特发信息数据科技有限公司，谋求向社会提供一体化的智慧城市技术开发及互联网数据综合服务。

公司与长飞光纤光缆股份有限公司签订了共同投资设立光棒公司的合资合作协议。国家市场监督管理总局于2018年11月29日向合作双方签发了《经营集中反垄断审查不予禁止决定书》，公司将配合合作方实施后续工作。

截止报告期末，公司在印度设立合资公司的事项已通过公司所在地主管部门批准。

（三）攻坚克难应对严峻市场形势

2018年，面对市场环境恶化给企业经营发展造成的不利影响，公司积极调整市场策略，深入开发市场资源，稳定传统产业，培养新利润的增长点。

光纤光缆产业积极参与运营商集采，努力开拓新市场、新客户，提高产品交付速度，保持市场份额；电力市场的OPGW、管道光缆、超高压、金具等项目在招标中，均取得较好的成绩；公司在电力专网、广电市场、铁塔公司等专网市场中接连中标；同时，公司持续加大对新产品和新技术的推广和成果转化力度，在卫星终端、隐形光缆、在线监测系统、预制光缆等方面均实现了中标突破，在线监测系统已形成稳定的销售收入，为后续的产业化发展奠定基础。

智能接入产业积极寻找业务增量，努力降低“中兴事件”带来的不利影响。特发东智加深与原有客户的合作关系，并开发新业务，拓展了小米、海尔、新华三、海博等新客户；加大自主品牌市场开拓力度，中标中国移动自有品牌智能家庭网关H2产品制造服务项目5亿元，标志着特发东智迈出自主开拓市场、参与运营商招标的重要一步，

增强了产业链的市场影响力。

公司军工信息化业务基本稳定。成都傅立叶实现军用移动通信终端项目交付；军品配套业务保持传统数据链类业务优势，视频图像类产品形成产品线，高性能运算类产品实现工程化；测控地面站数据链系统进入初样研制阶段，为后续形成代差产品打下基础；卫星通信业务，参与某卫星标准制订工作。

泰科公司积极探索产业发展，加大与厂商、客户的合作，获得合作厂商的价格保护与市场授权。

光纤公司营业收入、净利润及毛利率同比均实现增长，自主创新项目 200 微米超细外径光纤研发项目的全系列产品实现批量生产交付，并获得深圳市国资委创新项目扶持资金。

物业经营业务在严峻的形势下，积极应对 P2P 租户爆仓事件，拓宽招商渠道，采取多种措施，完成资源性资产租赁任务。

（四）创新载体建设提升综合竞争力

2018 年，特发信息院士工作站挂牌设立，成为深圳市首批 34 家院士专家工作站之一，进一步促进产学研合作；公司与中国科学院福建物质结构研究所成立了光芯片及激光技术联合实验室，共同合作项目研发；特发信息完成“国家技术创新示范企业”复审；获得国资委“首届深圳十佳质量提升提名国企”及“企业科技创新突出贡献奖”等荣誉；公司智能制造相关工作被认定为“2018 年广东智能制造试点示范项目”。

成都傅立叶在卫星地面测试研究方面取得初步成果，成为嫦娥四

号中继星两器模拟器的研制单位，为后续开发卫星地面检测自动化测试系统打下基础。

报告期内，公司创新载体引入的自主卫星移动通信终端、高性能运算 SIP、野战光缆、电力线路监控系统孵化项目、相控阵雷达单元等项目均取得阶段性成果，其中野战光缆项目已有 3 项专利受理，并参加行业标准起草；电力线路在线监测项目实现技术成果转化，已取得稳定的销售收入。

2018 年公司新增专利 71 项，其中发明 8 项，实用新型 59 项，外观专利 4 项；新增软件著作权 29 项；获得政府资助 1762 万元。

（五）推进管理创新，夯实管理基础

整合室外光缆、电力光缆产品的生产制造业务，撤销原光缆事业部和电力光缆事业部，合并成立了光缆制造中心，将销售事业部改为销售中心，并新设了采购中心，打通纤缆板块产供销链条，提高公司纤缆板块的组织效率，更好的应对市场变化；优化组织架构，打造价值创造型总部，实现价值共享、资源协同，提高效率、降低管理成本。继续推进两化融合建设工作，打造以经营管理为主线的业财一体化信息管理协同平台。年内完成纤缆板块 ERP 的整合升级，MES 系统二期完成 149 条生产线的设备联网。持续推进精益生产项目，深入开展 6S、TPM（全员生产维护）、焦点课题改善等工作，在质量提高、效率提升、成本控制等方面取得一定成效。

（六）审计监督助推经营管理规范运作

开展年度绩效审计和任期经济责任审计，客观评价各单位经营情

况和年度工作完成情况；通过专项管理审计及专项调查，发现问题，提出整改建议，达到进一步加强和规范公司经营运作的目的；全面开展风险管理和内部控制管理，充分发挥内部审计在防范风险、完善管理的积极作用。

（七）全面加强党建工作

以党建引领公司改革发展，建立了《党委会议事规则》和权责清单，将党委前置研究程序有效融入公司现代法人治理中，为公司经营发展注入新动力；报告期内，设立了党群工作部和纪检监察室，加强队伍建设，进一步保障基础党建工作力量。

加强基层党组织建设，公司新成立 4 个基层党支部；制定《党支部考核办法》，公司党委与各支部签订了基层党建责任书、党风廉政建设责任书等，层层落实责任。

为激发公司党建活力和经营动力，开展党员助推“三化一稳定”项目、精益生产项目、技改先锋项目，发挥党组织战斗堡垒作用和党员先锋模范作用。

积极推进“抓党建促脱贫攻坚”工作，报告期内，协助对口帮扶李白村，“村民服务中心和文化广场建设项目”进入施工阶段。

二、董事会日常工作情况

2018 年，公司董事会共召开 17 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	董事会第六届三十七次会议	2018年2月9日	1、关于光纤公司设立全资子公司的议案； 2、关于补选董事会专业委员会委员的议案。
2	董事会第六届三十八次会议	2018年3月13日	1、关于撤销投资发展部的议案； 2、关于公司向中国建设银行股份有限公司深圳市分行申请人民币3亿元综合融资额度的议案。
3	董事会第六届三十九次会议	2018年4月9日	1、公司2017年度总经理工作报告； 2、公司2017年度财务决算报告； 3、公司2017年度董事会工作报告； 4、公司2017年年度报告（全文和摘要）； 5、公司2017年度利润分配预案； 6、2017年度内部控制评价报告； 7、关于部分会计政策变更的议案； 8、关于发行股份及支付现金购买资产2017年业绩承诺完成情况说明的议案； 9、关于前次募集资金使用情况的报告的议案； 10、关于公司符合公开发行可转换公司债券条件的议案； 11、关于公开发行A股可转换公司债券预案（修订稿）的议案； 12、关于公开发行A股可转换公司债券摊薄即期回报及填补措施的说明（修订稿）的议案； 13、关于变更公司公开发行可转换公司债券募集资金投资项目——特发东智扩产项目实施地点的议案； 14、关于〈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（修订稿）〉的议案； 15、关于与长飞公司合资成立光棒公司的议案； 16、关于向兴业银行股份有限公司深圳分行申请总额不超过9亿元综合授信额度的议案； 17、关于向宁波银行股份有限公司深圳分行申请总额不超过3亿元授信额度的议案； 18、关于召开2017年年度股东大会的议案。
4	董事会第六届四十次会议	2018年4月26日	公司2018年第一季度报告。
5	董事会第六届四十一次会议	2018年6月15日	1、关于招商银行股份有限公司深圳分行申请金额不超过6亿元授信的议案； 2、关于向中信银行深圳分行申请2亿元综合授信额度的议案； 3、关于江苏银行股份有限公司深圳分行申请2亿元综合授信额度的议案； 4、关于李增民先生暂时代行财务总监职责的议案。
6	董事会第六届四十二次会议	2018年6月19日	1、关于向招商银行股份有限公司深圳分行申请金额不超过6亿元授信的议案； 2、关于向中信银行深圳分行申请2亿元综合授信额

			度的议案； 3、关于向江苏银行股份有限公司深圳分行申请 2 亿元综合授信额度的议案。
7	董事会第六届四十三次会议	2018 年 7 月 22 日	1、关于调整公司公开发行 A 股可转换公司债券发行方案的议案； 2、关于公开发行 A 股可转换公司债券预案（二次修订稿）的议案； 3、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说明（二次修订稿）的议案； 4、关于〈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（二次修订稿）〉的议案。
8	董事会第六届四十四次会议	2018 年 8 月 13 日	关于公司 2018 年半年度报告（全文及摘要）。
9	董事会第六届四十五次会议	2018 年 8 月 15 日	1、关于向中国银行股份有限公司深圳高新区支行申请人民币 4 亿元授信的议案； 2、关于向交通银行深圳分行申请不超过人民币 6 亿元综合授信额度的议案； 3、关于向中国工商银行股份有限公司深圳高新园南区支行申请人民币 3 亿元授信额度的议案； 4、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； 5、关于公司为全资子公司成都傅立叶电子科技有限公司向中国银行股份有限公司成都自贸试验区分行申请授信提供担保的议案。
10	董事会第六届四十六次会议	2018 年 9 月 6 日	1、关于为特发华银分别向江苏银行常州分行、招商银行常州分行、中国银行常州分行申请综合授信提供共计 5,200 万元担保的议案； 2、关于为成都傅立叶向浙商银行成都金牛支行申请 5,000 万元授信提供担保的议案。
11	董事会第六届四十七次会议	2018 年 10 月 10 日	关于在印度设立项目办公室/分办机构的议案。
12	董事会第六届四十八次会议	2018 年 10 月 22 日	1、关于拟收购北京神州飞航科技有限责任公司 70% 股权及签署收购协议的议案； 2、关于提请股东大会授权董事会全权办理本次收购相关事宜的议案； 3、关于发行股份及支付现金购买资产交易标的资产（特发东智）减值测试报告； 4、关于发行股份及支付现金购买资产交易标的资产（成都傅立叶）减值测试报告； 5、关于聘请 2018 年度审计机构及支付报酬的议案； 6、关于公司〈未来三年（2018-2020 年）股东回报规划〉的议案； 7、关于修订〈独立董事制度〉的议案； 8、关于修订〈总经理工作细则〉的议案；

			9、关于修订〈战略管理办法〉的议案； 10、关于调整组织架构的议案； 11、关于确定第七届董事会独立董事酬金的议案； 12、关于第七届董事会换届选举的议案； 13、关于召开 2018 年第二次临时股东大会的议案。
13	董事会第六届四十九次会议	2018 年 10 月 26 日	公司 2018 年第三季度报告。
14	董事会第七届一次会议	2018 年 11 月 8 日	1、关于选举公司董事长的议案； 2、关于董事会各专业委员会组成人员名单的议案； 3、关于聘任公司总经理的议案； 4、关于聘任公司董事会秘书、证券事务代表、内审负责人的议案； 5、关于聘任公司副总经理的议案； 6、关于聘任公司财务总监的议案。
15	董事会第七届二次会议	2018 年 11 月 13 日	1、关于公司公开发行可转换公司债券发行方案的议案； 2、关于印度投资项目议案。
16	董事会第七届三次会议	2018 年 11 月 22 日	1、关于公司公开发行可转换公司债券上市的议案； 2、关于公司开设公开发行可转换公司债券募集资金专项账户并签署三方监管协议的议案。
17	董事会第七届四次会 议	2018 年 12 月 13 日	1、关于公司设立子公司的议案； 2、关于重庆光缆公司购买厂房的议案； 3、关于使用募集资金置换预先投入募投项目自筹资金的议案； 4、关于向交通银行深圳分行申请并购贷款的议案； 5、关于向平安银行股份有限公司深圳分行申请 10 亿元综合授信额度的议案。

三、董事会对股东大会决议的执行情况

2018 年，公司共召开了 3 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，提出相应的专业意见及建议，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。2018 年共召开了三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 2017 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 2017 年 12 月 31 日的财务状况和 2017 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

瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）为公司 2017 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、较好地职业操守和风险意识，该事务所顺利完成了 2017 年度公司的财务报表审计工作，审计结果得到认可。

4、关于聘请 2018 年度审计机构及支付报酬的意见

根据公开招标选聘和核查，认为天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）具备证券、期货等相关业务资格，具备多年为上市公司提供审计服务的经验与能力，能满足公司未来财务审计工作的要求，且聘请其做为公司 2018 年度财务会计报告和内控审计机构不违反相关法律法规的规定，不会损害全体股东和投资者的合法权益，提议聘请天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）为公司 2018 年度财务报告和

内控审计机构。

5、关于对发行股份及支付现金购买资产交易标的资产减值测试报告的意见

根据公司聘请的中联评估公司对截至 2017 年 12 月 31 日特发东智和成都傅立叶的全部股东权益价值进行评估，分别出具的《减值测试报告》中“2017 年 12 月 31 日，特发东智和成都傅立叶 100% 股东权益评估值扣除补偿期限内的股东增资的影响后与发行股份支付现金购买资产交易的标的资产价格相比，没有发生减值”的测试结论，认为评估结果真实、可信，提议提交公司董事会批准报出。

（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。2018 年共召开了一次董事会薪酬与考核委员会会议。

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 2017 年度经营状况、业绩状况和发展趋势，并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构成内容进行了审核，认为其符合相关法规以及公司薪酬考核体系的规定。

（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。2018 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；及时修订公司《战略管理办法》，同时履行了以下职责：

1、关于与长飞公司合资成立预制棒公司的意见

战略委员会结合公司经营情况和行业竞争现状，通过分析项目实施的必要性和可行性，认为项目在合作伙伴、项目选址、技术方案及经济效益等方面均可行，提议提交公司董事会审议该事项。

2、关于对收购北京神州飞航科技有限责任公司 70%股权的意见

根据公司管理层对该投资项目具体情况的介绍，综合考量本项目对公司完善军工产业布局、提高持续盈利能力、实现资源整合及协同效应的影响，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

2019年，国内光通信行业市场形势仍然严峻，市场竞争进一步加剧。一方面，光纤光缆行业经历了前期的高景气周期，各厂家产能扩张陆续到位，市场供应能力增强，另一方面在提速降费持续推进、4G投资成本还未完全回收、5G盈利模式尚不清晰等因素的影响下，运营商对未来网络建设投入保持谨慎。上游产能充裕、下游需求下降，导致国内光纤光缆市场供过于求的趋势日渐明显，加之行业新加入者对市场的冲击，国内光通信企业将面临激烈的市场竞争。

通信网络、平台及终端设备新一轮的更新换代，给通信终端设备企业带来了新的发展机会。但是，由于原材料价格依然存在有较大波动的风险，中美贸易摩擦形势仍不明朗，这些因素都会给通信行业的经营环境带来冲击，引起行业内投资支出下降，增加智能接入产业市场环境的不确定性。

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，军工信息化产品的市场需求逐渐增加，军工行业保持一定的景气度，为军工信息化产业发展提供了机遇。

（二）公司发展战略

2019年，公司根据“十三五”规划整体部署，坚持立足于光通信领域，积极发展光纤光缆产业、智能接入产业和军工信息化产业的“1+3”战略不变。光纤光缆产业保持现有的市场地位，原则上维持已有的产能规模；采取多种方式，完善和延伸智能接入产业链板块；军工信息化产业发挥协同优势，通过外延式发展和内生式增长方式，向系统集成方向发展。

（三）2019年经营计划

1、光纤光缆产业夯实运营商市场、争取增量业务。坚守运营商市场地位和市场份额，在光纤光缆产品中标的同时，增加光配产品的中标率和中标量；狠抓非运营商市场增量业务，争取更多产品和省份入围；努力增加电力通信产品的增量业务；实施走出去的战略，扩大海外市场份额，持续突破海外开发；加强新产品、新业务、新市场的推广力度，提高野战光缆、在线监测系统新产品、新业务的销售，

形成新的利润增长点。

2、智能接入产业把握市场机会，确保细分市场地位。巩固现有市场地位，继续保持与原有客户的深入合作，保持现有大客户市场份额；继续开展自有品牌项目；扩大新增客户业务规模，进一步优化客户结构，力争客户业务数量和质的双增长。

3、军工信息化产业，成都傅立叶继续推动传统军工配套业务、军用移动通信终端、卫星通信终端和测控集成业务等项目的市场拓展和成果转化，加快在研项目进展；北京神州飞航加大军用专品市场的业务量，保证基础市场，同时加强营销力度，实现通用品市场的突破，培育新的业务增长点，保军用、促通用，力争双增长；同时，加强成都傅立叶和北京神州飞航的业务协同，优势互补，共同拓展新的军工信息化领域。

4、持续推行精益生产、信息化管理系统项目，提高生产管理水平，提升产品质量；推动光缆制造中心、光网科技和特发东智的生产自动化及智能制造项目，提高生产效率；发挥销售中心、光缆制造中心和采购中心的协同效应，通过财务集中管理，提升运营效率和效益。

5、加强创新载体建设，增强技术研发能力，推动落实产学研合作项目和政府科技资助项目，推进中央研究院、院士工作站在研项目落地。

6、加强海外产业布局，推动印度投资项目进程；完成光网科技引入战略投资者项目；实现在线监测业务的产业化运作；有序实施智慧城市创展基地项目。

（四）可能面临的风险及应对措施

1、宏观经济环境的风险

2019年，中美贸易争端悬而未决，给全球通信业的发展带来巨大的不确定性。国内经济下行压力仍然存在，经济形势不容乐观。这些因素都给通信行业的市场预期和企业的生产经营带来不利影响。

公司一方面密切关注宏观经济环境的发展动向，做好经营环境分析，顺应行业环境的变化趋势，努力保持主业平稳发展；另一方面在稳定光纤光缆传统产业的基础上，着力发展智能接入产业和军工信息化产业，增强非缆业务对公司业绩的支持力度，提升公司多元化产业架构的抗风险能力。

2、市场竞争风险

经过前几年光纤光缆厂商的一轮扩产，近期行业扩产的新增产能开始逐渐释放，出现供过于求的迹象；在4G网络建设进入尾声、5G未至的空档期，运营商投资谨慎，资本支出不足，光纤光缆市场需求下降；同时，市场新参与者的进入对原有市场格局产生一定的冲击，增加了公司光纤光缆业务市场占有率下降的风险。

公司深化原有市场的开发，积极开拓新市场，努力补充存量，赢得增量。加强新产品、新业务的开发、转化力度，培养新的业务增长点。加大资本运作力度，积极推进重点项目落地，助推公司产业转型升级，提升非缆产业市场竞争力，扩大非缆产业规模，增强产业体系的竞争实力。

3、光纤光缆产品价格下降的风险

在行业产能过剩、市场需求下降的背景下，2019年，国内光通信行业市场形势极其严峻，市场竞争进一步加剧。最新中国移动普缆集采结果显示，在“最低价满分”且减少入围厂商数量的规则下，光纤价格腰斩一半。预计后续运营商的招标价格也会参照这个价格水平，甚至更低。为争取市场份额，在下一次运营商的采购中很可能会出现参与的厂商主动降价的情况，整个行业产品的价格水平可能会进一步被拉低。光纤光缆行业激烈的价格战将对公司的收入和利润产生不利影响。

公司将努力发挥销售中心、光缆制造中心和采购中心的协同作用，积极开拓市场空间；优化供应商管理体系，深入开展精益生产和信息系统管理项目，提升产品质量，有效降低运营成本，提高劳动生产效率，保证交付率，培育系统服务优势，提升企业核心竞争力。以技术创新为着眼点，加快产业升级和产业链扩展，采用新技术、新工艺，提高生产自动化、智能化水平，提升新产品开发和产业转化能力，增强产品和服务差异化竞争实力。

深圳市特发信息股份有限公司

董事会

二〇一九年四月十六日