

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

1、回函显示，在采用资产基础法对标的公司资产进行评估时，无形资产评估值 5,597.88 万元，评估增值 5,581.91 万元，增值率 34,957.83%，主要原因为按相关软件著作权、专利权为博纬通信贡献的收益进行评估，增值 5,577.89 万元。请评估机构进一步说明相关软件著作权、专利权对博纬通信贡献收益金额以及增值率高达 34,957.83%的合理性。

【回复】:

软件著作权及专利权的收益贡献金额具体如下:

[illegible]

无形资产软件著作权、专利权的评估过程具体介绍如下：

对于发明专利、实用新型及软件著作权，能够合理区分无形资产与其他资产所获得收益，其带来的预期收益可以较为合理的估算，因此采用收益法评估，计算公式为：

$$P=\sum_{i=1}^n\frac{D\cdot R_i}{(1+r)^i}$$

式中：P 为无形资产价值的评估值；

D 为无形资产分成率；

R_i 为分成基数，即销售净利润或现金流；

r 为折现率；

n 为收益预测期间；

i 为收益年期。

具体案例：发明专利、实用新型及软件著作权

（1）概述

标的公司主营基站天线的生产和销售，纳入本次评估的无形资产发明专利、实用新型及软件著作权在标的公司各类型产品中交叉使用。因此，本次将无形资产发明专利、实用新型及软件著作权作为对标的公司收益发挥作用的整体，以标的公司的净利润总额为基础进行评估。

测算过程分析如下：

1) 产品对应无形资产的净利润

根据标的公司的总体战略规划，结合行业发展趋势，评估基准日主要客户开拓情况，技术优势，预测期标的公司的盈利能力逐渐增强，预测期 2018 年 11 月至 2023 年度的净利润逐年增长，自 2024 年度开始保持稳定水平。（预测期各年度净利润数据来源于标的公司股东全部权益收益法评估说明）

2) 无形资产分成率的确定

①三分法

“三分法”通常是针对无形资产中技术类无形资产而言的，该方法的核心是认为企业产品的生产、销售主要是有资金、人力和技术三因素共同的贡献，并且进一步假定上述资金、人员和技术在产品生产过程中的贡献是相同的，因此技术对

企业受益的贡献应该是占全部的三分之一，即 33%，也就是所谓的“三分法”，33% 是分成率，即技术对收益的贡献是 33%。

②滑动率的确定

随着技术应用和企业的发展，技术等因素对企业营利的贡献也在不断变化，所要求的利益分享也应随之变化。在具体评估中，可采用递减提成（滑动提成）来模拟这一变化。所谓滑动提成是指在整个收益期限内，提成率通常随着提成基础的变化或提成期限的推移而逐渐变化，按照行业通用做法，提成率通常随提成基础或提成产品产量增加而变小，或随提成年限的推移而递减。

滑动率的分析确定如下：

目前，标的公司在境外市场已经与一些客户建立了合作关系，国内市场的主要客户也在进行供应商资格认证。另外，标的公司还将继续开拓新的市场，预计未来 5 年标的公司的订单量会大幅度增长。预测期，随着 5G 逐步应用，标的公司的业务规模随着某知名通信设备厂商、诺基亚、京信通信等客户订单的增加不断扩大，标的公司业务合作模式增加了毛利率较高的联合开发及自主研发贴标业务，标的公司盈利能力随着业务模式的不断丰富而逐渐增强。标的公司纳入评估范围的专利技术具有一定的先进性，预测期前 5 年内不考虑技术分成率变化，从 2024 年开始逐年衰减。

具体计算结果如下：

项目名称	预测年度				
	2018 年 11-12 月	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
分成率	33.00%	33.00%	33.00%	33.00%	33.00%
项目名称	预测年度				
	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年度	
分成率	33.00%	26.40%	21.12%	16.90%	

3) 无形资产折现率的确定

①WACC 的估算

标的公司折现率 WACC 的计算取自股东全部权益收益法计算评估说明。

当所得税率为 15.00%时：

通过计算可得标的公司 WACC 为 12.51%。

②无形资产投资回报率

根据资产、负债平衡的原则，可以得到下式：

营运资金市场价值+固定资产市场价值+无形资产市场价值 = 负债市场价值+所有者权益市场价值。

WACC 是根据负债和所有者权益估算的企业投资回报率，同时也可理解为企业全部资产的回报率包括营运资金、固定资产和无形资产的收益率。

但是企业单项资产或某类资产的投资回报率与整体资产的投资回报率是存在差异的，全部投资回报率应该等于各项资产回报率的加权平均值，即：

$$WACC = W_c \times R_c + W_f \times R_f + W_i \times R_i$$

式中：

Wc：为流动资产占企业市值的比例；

Wf：为固定资产占企业市值的比例；

Wi：为无形资产占企业市值的比例；

Rc：为流动资产的期望回报率；

Rf：为固定资产的期望回报率；

Ri：为无形资产的期望回报率。

由上式可知：

$$R_i = \frac{WACC - W_c \times R_c - W_f \times R_f}{W_i}$$

I、 Wc、Wf、Wi 的确定如下：

Wc = 营运资金公平市场价值 / (股权公平市场价值 + 债权公平市场价值)；

Wf = 固定资产公平市场价值 / (股权公平市场价值 + 债权公平市场价值)；

Wi = 1 - Wc - Wf。

其中股权公平市场价值+债权公平市场价值=全投资公平市场价值，可通过收益法计算得出；营运资金公平市场价值=流动资产公平市场价值-流动负债公平市场价值，可通过资产基础法相应科目计算；固定资产公平市场价值，也可通过资产基础法相应科目计算。具体结果见下表：

金额单位：人民币元

股权市场价值	债权市场价值	企业全投资价值	营运资金市场价值	营运资金比重 (Wc)	固定资产市场价值	固定资产比重 (Wf)	无形资产比重 (Wi)
285,118,136.21	59,031,341.15	344,149,477.36	12,486,104.75	3.63%	22,331,543.30	6.49%	89.88%

II、Rc 的确定

投资流动资产所承担的风险相对最小，因而期望回报率应最低。我们取扣除所得税后的一年内平均银行贷款利率 3.70%（税后）为投资流动资产期望回报率。

III、Rf 的确定

投资固定资产所承担的风险较流动资产高，因而期望回报率比流动资产高。固定资产的期望回报率取股权投资回报率和扣除所得税后的 5 年贷款利率（税后）的加权平均值，权重分别为 30%、70%（此权重是参考国家发改委审批项目时，自由资金与借贷资金的比例）。

经计算 Rf 等于 6.67%。

IV、Ri 的确定

根据 $R_i = \frac{WACC - W_c \times R_c - W_f \times R_f}{W_i}$ 公式，可以计算得到 Ri，作为投资无形资产的期望回报率。

由此可见，无形资产的折现率不能直接采用企业的整体投资回报率，根据颁布的《无形资产评估准则》明确规定“无形资产实施过程中的风险因素及货币时间价值等因素合理估算折现率，无形资产折现率应当区别于企业或者其他资产折现率”。通常无形资产的折现率高于企业 WACC。

根据公式和上面计算的数据，得出无形资产投资回报率，如下表：

被评估单位 WACC	营运资金比重 % (Wc)	营运资金回报率 % (Rc)	固定资产比重 % (Wf)	固定资产回报率 % (Rf)	无形资产比重 % (Wi)	无形资产回报率 % (Ri)
12.51%	3.63%	3.70%	6.49%	6.67%	89.88%	13.29%

4) 评估结果

金额单位：人民币万元

年度/项目	预测年度								
	2018 年 11-12 月	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年
无形资产贡献 现值和	-	365.99	757.76	1,007.13	966.81	969.96	684.96	483.70	341.57
无形资产贡献 现值和合计	5,577.89								

问题 2：请评估机构进一步说明无形资产增值率高达 34,957.83%的合理性

【回复】：

标的公司无形资产评估增值 5,581.91 万元，增值率 34,957.83%，其中软件著作权及专利权评估增值 5,577.89 万元，商标及外购软件评估增值 4.02 万元。

软件著作权及专利权评估增值合理性分析如下：

（1）纳入评估范围内的软件著作权、专利权，因标的公司在取得时成本已经费用化，企业账面价值为 0 元，评估值即增值额，故增值额较大。

（2）标的公司注重天线领域符合 5G MASSIVE MIMO 技术方向的多波束技术、波束赋形技术、多网融合技术、混合波束技术、数字移相器设计和 5G 振子设计的研究，基于此等技术的多频及超宽频天线、多波束天线和场馆天线等主要产品有一定的竞争优势，技术的领先为产品品质奠定了良好的基础。

（3）截至评估基准日，标的公司自主研发并取得了 67 项专利权，其中，多波束技术、波束赋形技术都是 5G 天线关键技术之一。标的公司产品技术具有领先性，在未来的 5G 市场具有较强的竞争优势及市场前景。

（4）标的公司一直注重研发，近 2 年一期的研发费用分别为 829.44 万元、929.42 万元、925.21 万元，近年来研发投入不断增加。标的公司已在 5G 基站天线实现了技术突破，预测期，随着 5G 逐步应用，5G 市场的需求逐步显现，标的公司的业务规模随着某知名通信设备厂商、诺基亚、京信通信等客户订单的增加不断扩大，标的公司业务合作模式增加了毛利率较高的联合开发及自主研发贴标业务，标的公司盈利能力随着业务模式的不断丰富而逐渐增强。预测

期相关专利技术为标的公司带来的超额收益逐步显现。

综上所述，标的公司预计未来盈利能力较强，软件著作权及专利权采用收益法的评估值也较大，故无形资产增值率为 34,957.83%是合理的。

2、你公司在回函中称，面积为 5,058 平方米的建筑物尚未办理产权证书事项对标的公司生产经营影响较小。（1）请评估机构说明上述建筑物评估价值。（2）请你公司说明上述建筑物如发生产权纠纷时拟采取的保障措施。

（1）请评估机构说明上述建筑物评估价值。

【回复】：

标的公司面积为 5,058 平方米建筑物的评估值为 507.57 万元，主要评估过程介绍如下：

评估对象为已建成建筑物，设计功能为工业厂房，因没有不含土地的建筑物的市场成交案例，不含土地的建筑物的租赁案例较少，不宜采用市场法和收益法，其建筑物在建设过程中的基础、主体工程、装饰装修、安装工程等各项费用可较为准确的测算，符合成本法的应用条件及适用范围，故选用成本法。

成本法公式如下：

房屋建（构）筑物评估值=重置全价×综合成新率

=[建安工程造价（不含税）+前期及其他费用（不含税）+资金成本] ×综合成新率

本次评估根据被评估单位提供的资料情况，采用重编预算法进行评估。根据《广东省建筑工程消耗量定额》（2010 年）、《广东省安装工程消耗量定额》（2010 年）、《广东省建设工程费用项目组成及计算规则》（2010 年），在广联达定额软件中计算出建安工程造价（不含税）478.26 万元，考虑前期及其他费用、资金成本，最终重置全价为 563.93 万元，重置单价为 1,115 元/平方米。

综合成新率在结合调查成新率和理论成新率的基础上，确定为 90%。则最终评估值=重置单价×建筑面积×成新率=1,115.00×5,058×90%= 507.57 万元。

（2）请你公司说明上述建筑物如发生产权纠纷时拟采取的保障措施。

【回复】：

吴燕娥拥有上述建筑物的土地使用权。吴燕娥与揭阳市博纬科技有限公司（以下简称“揭阳博纬”）约定，由揭阳博纬负责建造上述建筑物并承担相关费

用、吴燕娥拥有上述建筑物的所有权，吴燕娥将上述建筑物提供给揭阳博纬使用，揭阳博纬无需另行支付其他费用，使用期限自 2014 年 3 月 1 日至 2034 年 12 月 31 日止。

标的公司原股东就上述建筑物相关事宜承诺如下：

A.上述建筑物实际使用年限少于 20 年的补偿

1) 若由于上述建筑物自身使用寿命（由本公司根据需要指派专业人士检测确认）或者本公司或者标的公司基于业务整合原因（其中标的公司的业务整合需经博纬通信股东会审议通过）要求揭阳博纬主动搬迁，上述建筑物的实际使用期限少于 20 年，即在 2034 年 12 月 31 日之前不再使用上述建筑物，标的公司原股东无需向本公司或标的公司就使用期限事项进行补偿。

2) 若由于上述使用寿命、业务整合搬迁以外的其他因素（包括但不限于上述建筑物的产权权属瑕疵）导致上述建筑物实际使用的期限少于 20 年，即在 2034 年 12 月 31 日之前不再使用上述建筑物，标的公司原股东确认标的公司及本公司均有权要求其进行补偿，具体方式如下：

①标的公司有权要求标的公司原股东按照 a.上述建筑物的重置成本法评估值、b.上述建筑物使用权剩余年限计算的评估价值孰高的原则向标的公司进行补偿。

②本公司也有权要求标的公司原股东按照 a.上述建筑物的重置成本法评估值×51%、b.上述建筑物使用权剩余年限计算的评估价值×51%孰高的原则向本公司进行补偿。

B.其他损失的赔偿及新增费用的补偿

若因上述建筑物的权属瑕疵及股权交割日前既存的其他事实，导致上述建筑物被拆除、揭阳博纬被处罚等各类事项，给标的公司、本公司造成损失的，标的公司原股东承诺赔偿所有相关损失、补偿相关新增费用（比如处罚费用、搬迁费用，停产给生产经营带来的损失等）。本公司可选择以标的公司或者本公司名义进行追偿。

C.业绩承诺补偿、减值补偿

若标的公司原股东按照协议约定应承担业绩承诺补偿责任、减值补偿责任的，还应承担业绩承诺补偿责任、减值补偿责任。本公司可选择以博纬通信或

者本公司名义进行追偿。

前述 A、B、C 项责任为独立的责任。标的公司原股东承担其中一项责任，不免除其应承担的其他项责任。

标的公司原股东承诺按照其各自本次股权转让的出资额占标的资产比例承担补偿或赔偿责任；吴壁群承诺对标的公司原股东应承担的补偿或赔偿责任承担一般连带责任。

综上所述，上述建筑物由吴燕娥所有，揭阳博纬拥有 20 年使用权，使用期限自 2014 年 3 月 1 日至 2034 年 12 月 31 日止。标的公司原股东对因使用寿命、业务整合搬迁以外的其他因素（包括但不限于上述建筑物的产权权属瑕疵）导致上述建筑物使用期未满 20 年、权属瑕疵及股权交割日前既存的其他事实给标的公司、本公司造成的损失等承担兜底责任。上述建筑物权属瑕疵对本公司影响较小。

3、根据回函显示，标的公司 2016 年度、2017 年度、2018 年 1-10 月分别实现营业收入 7,197.27 万元、3,550 万元、3,507 万元，分别实现净利润 485.85 万元、-343 万元、-601 万元，2017 年度、2018 年 1-10 月营业收入及净利润均较 2016 年度大幅下滑。你公司解释标的公司 2017 年度营业收入大幅下降原因之一为“基站天线市场的部分运营商采购模式转为集中采购，集中采购对供应商的综合实力要求很高，这对规模较小尚处成长期的标的公司造成了影响”。回函显示，标的公司 2018 年度净利润预计为 100 万元，你公司解释标的公司业绩承诺重大调整原因为“2018 年 8 月开始的中美贸易争端给标的公司海外业务造成了一定的不利影响，导致部分项目暂停或取消”。请你公司说明导致标的公司 2017 年度、2018 年度业绩大幅下滑的上述不利因素是否消除，如未消除则请说明未来对标的公司的持续性影响。

【回复】：

标的公司为了消除集中采购及中美贸易争端对标的公司的不利影响，及时调整了业务方向和结构，主要体现在以下两个方面：

(1) 积极寻求与主要通信设备供应商的合作。

随着 5G 逐步应用，基站天线与主设备耦合度更强，运营商采购模式由向天线厂家直接购买转向核心主设备厂家打包采购。因此，也促使核心主设备厂家

与研发实力较强的天线厂商进行产品联合开发。目前标的公司正在进行诺基亚及某知名通信设备厂商的供应商资格认证。

(2) 在原有业务上加强与京信通信、某知名国际通信设备厂商等客户的合作。

2G、3G、4G 共存的市场在未来几年的海外市场将继续保持稳健发展，标的公司的多频及超宽频天线、多波束天线和场馆天线具有领先优势，已经逐步加强与京信通信技术（广州）有限公司、京信通信系统(中国)有限公司、某知名国际通信设备厂商等客户的合作。

(3) 不断开拓海外市场，增强海外业务增长动力。

2018 年 8 月开始的中美贸易争端给标的公司部分存量客户的业务造成了影响。但标的公司及时调整海外市场方向，重点开拓欧洲和东南亚的多频及超宽频天线、多波束天线和场馆天线市场。海外市场的不断开拓，将会增强标的公司的海外业务增长动力。2018 年 Amphenol Omnicomnect India Pvt.Ltd 及 Beaqon Pte Ltd 海外新客户的加入，标的公司的销售业绩将会有提升。

综上所述，标的公司业务方向和结构的及时调整，将逐步消除集中采购及中美贸易争端对标的公司的不利影响。

4、回函显示，截至目前标的公司在手订单为 1,130 万元，预计 2019 年全年订单为 21,930 万元，较目前在手订单高 1,840.70%，预计 2020 年全年订单为 31,100 万元，较目前在手订单高 2,652.21%。回函预计标的公司 2018 年度、2019 年度、2020 年度分别可实现净利润 103.71 万元、2,860.66 万元、4,371.20 万元，预计 2019 年净利润较 2018 年增长 2,658.33%。

(1) 请你公司披露标的公司前五大客户名称及其两年一期的销售情况。

【回复】:

标的公司前五大客户名称及其两年一期销售情况：

单位：人民币万元

序号	客户名称	2018 年 1-10 月			2017 年			2016 年		
		销售金额	销售占比	前五客户	销售金额	销售占比	前五客户	销售金额	前五客户	销售占比
1	TOMEK GmbH	1,062.45	30.30%	1	468.72	13.20%	3	262.78	3.65%	5
2	Pacific Wave Pte Ltd	470.01	13.40%	2	730.55	20.57%	1	17.84	0.25%	--

3	Comba Telecom Ltd	286.80	8.18%	3	580.90	16.36%	2	455.14	6.32%	3
4	ESTCELL SRL	201.84	5.76%	4	235.02	6.62%	5	62.95	0.87%	--
5	SATELCOM TELEKOMUNIKASYON	186.80	5.33%	5	229.77	6.47%	--	172.09	2.39%	--
6	某知名通信设备厂商	105.21	3.00%	--	341.79	9.63%	4	250.91	3.49%	--
7	NOKIA SOLUTIONS AND NETWORKS OY	--	--	--	--	--	--	2,998.97	41.67%	1
8	中国电信集团公司江苏 省分公司	--	--	--	--	--	--	632.24	8.78%	2
9	中国电信股份有限公司 贵州分公司	--	--	--	11.14	0.31%	--	331.00	4.60%	4
	合计	2,313.11	65.96%	--	2,766.97	73.16%	--	5,183.93	72.03%	--

注：2016 年数据为未审数据。

从上表可知，标的公司两年及一期的前五客户主要集中在海外市场，占销售总收入比达 65%左右，前四客户近一年及一期较为稳定，其中 TOMEK GmbH 从 2016 年开始销售额逐年上升，未来将保持持续增长。客户 ESTC ELL SRL 收入近一年及一期保持稳定增长。并且，标的公司近两年不断增加新的优质客户，为未来的销售增长奠定基础。

上述表中，标的公司给中国电信各分公司供货的销售额逐年减少系基站天线市场的部分运营商采购模式转为集中采购。4G 之前的天线是由运营商进行集采，而在 5G 时代天线射频一体化集成后，下游由运营商变为了设备商，天线设计厂商和设备商将会进行联合研发测试，最终由设备商选择天线供应商，运营商会对设备商的天线产品进行采购。

标的公司 2016 年开始为上表客户中的“某知名通信设备厂商”提供一些项目研发，经过几年的配合，得到该客户对标的公司研发技术的充分认可，目前已经通过了该知名通信设备厂商能力考核并受该客户委托开发一系列天线产品，部分产品已开始小批量供货。

标的公司从 2016 年开始配合诺基亚 5G 实验网基站天线研发，天线产品集中在 2016 年出货，2017 年因客户处于产品研发验证期，销售金额减少，标的公司一直与客户保持良好的研发技术交流，目前正在进行 Nokia 全球供应商资质认证，未来业绩可期。

（2）请你公司结合标的公司销售客户、市场竞争情况以及行业发展趋势等因素，参照对比同行业公司盈利增长情况，分析说明标的公司预计订单来源

及 2019 年度、2020 年度净利润大幅增长的可实现性。

【回复】:

① 标的公司预计订单来源

标的公司预计 2019 年、2020 年订单来源如下:

单位: 人民币万元

客户名称	项目名称	产品类别	2019 年预测金额
京信通信	国内运营商项目	多频及超宽频天线	4,500
	南美洲某运营商项目	多波束天线	1,000
	国内某运营商省级采购项目	多波束天线	1,000
	海外其他项目	场馆及其他天线	500
Nokia	欧洲某运营商项目	多频及超宽频天线	3,000
	中东某运营商项目	多频及超宽频天线	1,000
	海外其他项目	场馆及其他天线	500
某知名通信设备厂商	美洲某运营商项目	多波束及其他天线	1,300
	欧洲运营商项目	场馆天线	1,000
	欧洲运营商项目	多频及超宽频天线	1,000
	国内运营商项目	多波束及其他天线	1,000
	东南亚运营商项目	多波束及其他天线	700
某知名国际天线厂商	东南亚运营商项目	多频及超宽频天线	2,000
其他客户	——	——	3,500
合计	——	——	22,000

2020 年销售总预测约 31,100 万元, 增长主要来自于通信设备厂商业务。

预计 Nokia 增加 2000 万元, 某知名通信设备厂商增加 5000 万元, 某知名国际天线厂商及其他客户增加 2100 万元。

② 可实现性分析

标的公司多年来一直坚持高端技术和产品的研发路线, 标的公司凭借着领先的研发技术、优质的产品品质通过国内外多家运营商和通信设备商的认证并陆续加强合作。标的公司 2016 年开始为某知名通信设备厂商提供一些项目研发, 经过几年的配合, 得到该客户的认可, 目前已受该客户委托开发一系列产品,

部分已开始小批量供货，预计 2019 年全年订单金额 5,000.00 万元。

标的公司于 2015 年成为 Nokia 的区域供应商，2016 年为其研发并提供了 一批 5G 实验网的天线，用于 5G 实验网的测试研发，并一直保持良好沟通和技术交流，目前正在进行 Nokia 全球供应商资质认证，预计 2019 年第一季度完成认证程序。同时，已获得欧洲某运营商多频天线项目，预计 2019 年全年订单金额 4,500.00 万元。

2018 年，标的公司与京信通信公司展开了深度合作。双方有多个 ODM 和联合开发项目正在进行。包括多款多端口电调天线开发项目，两波束、三波束、五波束及场馆赋形天线的自主研发项目。预计 2019 年全年订单金额 7,000.00 万元，届时销售额将大幅提升，同时将优化物料采购价格，单品的利润空间有望提升。

从通信基站天线领域来看，国内具有一定研发实力和竞争力的专业厂家主要有京信通信、通宇通讯、摩比发展、盛路通信等几家企业，近两年及一期标的公司与同行业基站天线收入增长及毛利率对比情况如下（由于京信通信公告中未披露基站天线收入和成本，故未纳入对比统计）：

公司简称	2018 年 1-6 月			2017 年			2016 年		
	营业收入	营业收入增长率	毛利率	营业收入	营业收入增长率	毛利率	营业收入	营业收入增长率	毛利率
通宇通讯	48,815.83	-22.55%	36.30%	120,148.69	27.86%	34.65%	93,966.10	-7.42%	43.41%
摩比发展	37,897.40	3.92%	-	75,479.10	-14.49%	-	88,265.00	5.29%	-
盛路通信	18,282.98	94.95%	26.74%	13,903.64	-33.13%	39.86%	20,791.11	11.25%	36.95%
行业平均	34,998.74	25.44%	31.52%	69,843.81	-6.58%	37.26%	67,674.07	3.04%	40.18%
博纬通信	3,294.79	32.45%	30.76%	3,527.41	-50.99%	35.21%	7,197.27	22.54%	38.78%

注：1、摩比发展公告中未披露基站天线成本，故毛利率未统计；

2、2018 年 1-6 月营业收入增长率取自同期增长比率；

3、博纬通信数据来自经审计的 2018 年 1-10 月合并利润表（博纬通信 2017 年 1-10 月、2016 年、2015 年收入为未审数据，2018 年 1-10 月营业收入增长率取自同期增长比率。）

从上表可知，标的公司基站天线收入规模较小，基站天线毛利率与同行业平均水平基本一致。

国内运营商 4G 通信网络建设进程放缓，但海外市场的需求以多频及超宽

频天线、多波束天线和场馆天线为主，标的公司结合行业发展特点和自身优势，大力开拓海外市场，重点开拓欧洲和东南亚的多频及超宽频天线、多波束天线和场馆天线市场。海外市场的不断开拓，将会增强标的公司的海外业务增长动力。

2019 年，标的公司的业务规模随着通信设备厂商客户订单的增加不断扩大，业务合作模式增加了毛利率较高的联合开发及自主研发贴标业务，标的公司盈利能力随着公司业务模式的调整逐渐增强。

随着 5G 逐步应用，通信行业拥有广阔的市场拓展空间，基站天线与主设备耦合度更强，运营商采购模式由向天线厂家直接购买转向核心主设备厂家打包采购。因此，也促使核心主设备厂家与研发实力较强的天线厂商进行产品联合开发。目前标的公司正在进行诺基亚及某知名通信设备厂商的供应商资格认证。为标的公司未来经营业绩持续增长提供重要支撑。

综上所述，标的公司现有业务稳步开展，具备良好的盈利能力，未来预测订单较为充足，主要业务具有较为广阔的市场空间，且基于自身竞争优势，在 5G 商用进程的超预期发展的背景下，能够不断拓展新市场，标的公司预计订单来源及 2019 年度、2020 年度净利润大幅增长具有可实现性。

特此公告。

深圳市飞荣达科技股份有限公司 董事会

2019 年 1 月 18 日