（上接A25版）

（三）发行人近三年主要财务指标

财务指标	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
流动比率	1.17	1.15	1.02
速动比率	0.92	0.86	0.78
无形资产（土地使用权除外）占净资产的比例（%）	0.91	1.51	2.52
资产负债率（%，母公司）	57.61	57.02	65.83
资产负债率（%，合并数）	58.65	57.47	66.25
财务指标	2009年度	2008年度	2007年度
应收账款周转率	3.2	2.69	2.67
存货周转率	4.71	4.24	4.49
每股经营活动现金净流量（元）	0.78	0.55	0.18
息税折旧摊销前利润（万元）	6,414.39	4,989.13	4,441.09
利息保障倍数	43.12	21.64	23.28

（四）管理层对公司财务状况、盈利能力及现金流量等的简要讨论与分析

1、财务状况分析

报告期内公司财务状况和资产质量良好，不存在潜在的金额较大的应收账款坏账，不存在长期滞压的存货，也不存在潜在的固定资产和无形资产损失。综合近三年的财务状况来看，资产整体营运效率较高，经营现金流正常。目前公司负债以短期负债为主，面对良好的市场环境和发展项目，资金已成为制约公司发展的主要障碍之一，充分利用直接融资渠道是公司发展的必然选择。

2、盈利能力分析

2007年度至2009年度，公司主营业务利润和净利润均实现快速增长，按扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润计算的加权平均净资产收益率平均为24.59%，盈利能力较强。目前，高附加值的基站天线和微波天线是公司的主导产品。2009年该两项产品合计销售额占营业收入的比例达到73.29%。公司产品升级和品种替代已完成，公司的通信天线产品正朝着附加值及科技含量更高的方向发展。报告期公司营业收入、净利润、经营性现金流量净额均逐年持续增长，体现出较强的成长性和持续的盈利能力。凭借国家重点支持的行业背景及在国内同行业已取得的规模和技术优势，公司将保持在国内中高端通信天线产品领域的领先地位，同时，公司业绩也将保持持续的增长趋势。

3、现金流量分析

近三年公司的现金流状况良好，经营活动产生的现金流量净额较大。公司近三年经营活动产生的现金流量净额合计为11,481.49万元，是近三年净利润合计数的1.13倍。但报告期内各会计年度公司经营活动产生的现金净流量分布不均衡，与净利润之间存在一定的差异，主要系公司产品升级替代导致的品种结构调整所致。

4、未来可能影响公司盈利能力连续性和稳定性的主要因素

①公司的主要优势

经过多年努力，公司已取得较为明显的竞争优势。在财务方面，从上述分析可以看出，公司资产结构相对合理，资产质量优良，财务状况良好。同时，公司财务管理制度健全，成本费用控制措施得力，主营业务突出，已经成为中国通信天线的中高端产品领域的领先企业。

②公司的主要困难

虽然公司近几年资产质量良好，盈利能力较强，但资产规模偏小、资金实力不足，难以满足公司进行大规模持续的技术升级以及进一步增加市场竞争优势的需要。同时，目前公司发展所需资金筹措渠道单一，完全依靠公司自身积累和银行短期借款取得营运资金和建设资金，严重制约公司的快速发展。

③未来市场空间巨大

通信行业未来将继续保持较快发展势头，为公司所在的专业通信天线领域提供了巨大的市场空间。

④募集资金的影响

本次公开发行募集资金到位后，公司资产规模将有较大幅度增加，资产负债率会有较大幅度下降，有利于提高公司的综合实力和抵御市场风险的能力；同时能够提高公司利用杠杆经营的能力，降低公司财务风险。本次募集资金投资项目建成投产后，将促进公司进一步开拓国际国内市场，并扩大高附加值、高科技含量产品的国际市场份额，使公司成为国际通信天线高端产品领域有影响力的企业。同时，随着募集资金投资项目建设投产，公司折旧费用将有一定程度增长，如果投资项目未能实现预期效益，折旧费用的增长将对公司盈利带来压力。

综上所述，随着本次公开发行募集资金到位，公司目前面临的制约公司快速发展的“瓶颈”问题将得到有效解决，公司未来的财务状况将进一步优化，盈利能力进一步增强。

（五）发行人股利分配政策及分配情况

公司本着同股同权原则，按股东持有的股份数额，以现金、股票或其他法律法规认可的方式进行分配。在每个会计年度结束后六个月内，由公司董事会根据该会计年度的经营业绩和未来的发展规划提出股利分配政策，经股东大会批准后两个月内实施。公司支付股东股利时，将依法代为扣缴股利收入的应纳税金。

公司发行前后的股利分配政策保持一致。

考虑到公司生产经营及项目投资的资金需求较大，为进一步壮大公司实力，促进公司发展，公司在报告期内未进行股利分配。

公司2009年5月26日召开2009年第二次临时股东大会，审议并通过了公司首次公开发行股票并上市前滚存利润分配方案为：公司本次公开发行股票前滚存的未分配利润由本次公开发行后的新老股东依其持股比例共同享有。

（六）纳入发行人合并会计报表的企业的基本情况

1、控股子公司

序号	公司名称	注册资本	实收资本	成立时间	主营业务	股权结构
1	佛山市盛夫机械设备有限公司	50万元	50万元	2004年12月	生产、加工、批发、零售：机械设备配件、通讯设备配件、五金配件	发行人全资子公司

2、控股子公司的基本财务情况

佛山市盛夫机械设备有限公司：截止2009年12月31日，该公司资产总额1,552.8万元，负债总额1,370.54万元，净资产182.26万元，2009年度营业收入5,616.34万元，净利润70.96万元。（以上数据已经立信大华会计师事务所有限公司审计）

第四节 募集资金运用

一、本次募集资金投资项目的基本安排和计划

根据公司2009年第二次临时股东大会决议，公司本次发行股票募集资金扣除发行费用后将投资于下列项目，投资总额1.865亿元。各投资项目轻重缓急排序，投资额及备案情况如下：

序号	投资项目	项目投资额（万元）	备案项目编号
1	高性能微波通信天线二期工程技术改造项目	7,500	09060704131001841
2	移动通信基站天线技术改造项目	3,750	09060704131001842
3	终端天线技术改造项目	3,400	09060704131001839
4	增加公司流动资金	4,000	-
5	合计	18,650	-

以上募集资金使用计划只是对拟投资项目的大体安排，具体使用计划可能会根据投资项目具体实施情况作出适当调整。若本次实际募集资金小于上述项目投资资金需求，缺口部分由公司自筹解决；若实际募集资金超过项目所需资金，超出部分将用于补充公司生产经营所需流动资金。

二、本次募集资金投资项目发展前景的分析

（一）高性能微波通信天线二期工程技术改造项目

1、市场前景分析

数字微波通信系统是当今世界通信发展的主流系统，高性能微波通信天线是数字微波传输系统的重要部件。随着通信技术的日新月异，除了在微波中继通信的传输领域外，数字微波技术在固定带接入领域也越来越引起人们的重视，无线电频率资源频段非常有限，在低端频率使用始尽的情况下，各网之间的相互干扰非常严重，向高频段扩展已是必然趋势。在这种情况下，高性能微波通信天线在世界上将面临巨大市场需求，这给微波天线制造商提供了一个巨大商机。

国内市场需求方面，在移动通信高速发展的背景下，由于光纤传输的高速发展，微波通信在国内的发展比较缓慢，但是微波传输具有光纤传输不可替代的优点，尤其在接入网领域，甚至在不易开挖、不能架空，又需要成环保护的情况下，微波传输是唯一用来连接网络成环的手段。在我国近两年发生的雪灾及地震中，光纤通信系统易损坏、修复时间长的弱点表露无遗，使政府有关部门及运营商重新认识了微波通信的重要性，加上3G的商业化在国内的推进，作为重要数据传输工具的微波越来越受到运营商的关注。2008年在中国移动鼓励采用微波通信的背景下，各省分公司亦开始采购微波通信设备，这表明在骨干网络中采用微波传输已开始起步。同时由于华为、中兴等国内通信设备集成商对海外市场的成功开拓，带动了我国微波通信设备的需求。因此可以预见，我国微波通信市场将面临巨大的发展机遇，作为与微波通信设备配套的微波天线也将面临巨大的市场需求。

在国外，大部分国家都把数字微波传输放在首位，积极利用数字微波系统来建设通信网，尤其是土地私有国家，因开挖埋线受到限制，几乎放弃光纤传输，完全使用微波传输。据Ericsson的研究分析，全球60%的通信系统由无线传输技术连接，美国长途电信70%采用数字微波，仅是AT&T公司的6GHZ微波站在全国就有3000多个，日本全国50%的长途电话和几乎100%的电视传输均采用数字微波中继传输，意大利、英国、瑞典、德国等国家微波传输的应用规模也非常大。

近年来，印度、印尼、巴基斯坦、越南等新兴国家移动通信业发展迅速，成为微波传输系统集成商的重要市场。Ericsson在印度2008年的销售额达到16.6亿美元左右。

从全球市场看，2008年全球数字微波通信市场规模约为60亿美元，美国著名微波专业公司哈里斯公司经调研后预计：受益于全球移动带宽的普及与升级，微波通信将在未来4年保持8%的增速，到2012年将达到80亿美元左右的市场规模。目前，这一市场主要由日本NEC和Ericsson所占有，这两家公司几乎占据世界上近50%的市场份额，其中NEC在数字微波系统市场上居于世界第一的位置，Ericsson则占据世界第二的位置。另外，近年来随着华为、中兴的快速发展，相继在微波设备上取得了一定的市场份额。

NEC与Ericsson的Pasolink与Minilink微波传输系统的年销售量都突破了45万套。NEC每年对不同口径、不同频段的微波天线的需求量为80万套左右，近年的年均增长率达到了35%；Ericsson对各类微波天线的年需求量为70万套左右；华为对微波天线的年需求量为10万套左右，并呈现逐年增长的态势；中兴每年的微波天线需求量为6万套左右，其需求也是逐年增长。全球微波天线的市场容量在300万套以上。

微波天线未来三年的市场供需预测分析表如下：

单位：万套

项目	2010年	2011年	2012年
国外市场需求	400	520	680
国内市场需求	15.8	25.4	40.6
国内主要厂家合计产能	12	23	36

数据来源：深圳市华夏工程顾问有限公司2009年编制的可行性研究报告和北京天高来福信息咨询有限公司《2008—2012年中国民用通信天线行业市场运行分析报告》

2、效益预测

该项目预计达产后可新增0.3米23G高性能微波通信天线1万套年，0.6米18G高性能微波通信天线2万套年，1.2米7&8G高性能微波通信天线0.5万套年，1.2米15G高性能微波通信天线1万套年，1.8米15G高性能微波通信天线0.5万套年，合计5万套年。

项目达产后每年可实现营业收入13，900万元，利润总额2，026万元，净利润1，722万元，税后项目投资财务内部收益率25.6%，税后投资回收期5.7年。

（二）移动通信基站天线技术改造项目

1、市场前景分析

公司的移动通信基站天线包括室外基站天线和室内分布天线。

①室外基站天线

从整体市场需求分析，根据IN—SAT数据显示，2004年国际的移动通信基站数量为180万个，按每个基站5副天线，每年10%的维护使用计算（电子产品的折旧年限一般为5年，在此按保守的10年计算），每年用于网络维护所用的移动通信室外基站天线的需求均在90万副以上，至2009年国际移动通信基站数量达350万个，平均每年新增移动通信基站34万个，新增移动通信室外基站天线需求170万副。室外基站天线未来三年的市场供需预测分析表如下：

单位：万副

项目	2010年	2011年	2012年
国外市场需求	345	362	379
国内市场需求	230.4	262.7	257
国内主要厂家合计产能	120	130	140

数据来源：深圳市华夏工程顾问有限公司2009年编制的可行性研究报告和北京天高来福信息咨询有限公司《2008—2012年中国民用通信天线行业市场运行分析报告》

②室内分布天线

移动基站、楼宇的建设以及通信网络的不断优化，带动着室内分布天线产品的需求上升，室内分布天线主要有吸顶天线、壁挂天线、对数天线等。室内分布天线未来三年的市场供需预测分析表如下：

单位：万副

项目	2010年	2011年	2012年
国外市场需求	7,000	9,000	11,000
国内市场需求	1,560	1,650	1,750
国内主要厂家合计产能	1,250	1,300	1,360

数据来源：深圳市华夏工程顾问有限公司2009年编制的可行性研究报告

2、效益预测

该项目预计达产后新增移动通信室外基站天线4.5万副/年，室内分布天线40万副/年，合计44.5万副/年。

项目达产后每年可实现营业收入6，844万元，利润总额938.7万元，净利润797.9万元，税后项目投资财务内部收益率为24.1%，税后项目投资回收期5.7年。

（三）终端天线技术改造项目

1、市场前景分析

终端天线品种繁多，以供不同频率、不同用途、不同场合、不同要求等不同情况下使用。早期的终端天线以对讲机天线、拉杆天线等为主，后续发展为无线固定台天线、手机天线等。目前，由于手机用户的增长和移动数字电视的启动，使终端天线的需求进一步扩大，拉动了终端用小型天线的市场需求。随着人们对于信息传递的需要，通信市场需求的不断扩大，各种电子产品的数字网络化、无线化发展迅速，终端用小型天线市场需求将进一步增长。

终端天线中的手机天线市场随着手机市场的持续增长发展迅速，未来中国手机天线市场的规模在很大程度上依赖于手机市场的发展，随着3G的大规模应用，未来几年中国手机销售量将呈持续增长的态势。2010年—2012年中国通信设备市场中手机需求量预测如下表：

项目	单位	2010年	2011年	2012年
CDMA手机	万部	1,540	1,369	1,120
GSM手机	万部	11,982	9,340	8,543
3G手机	万部	729	2,300	5,820

数据来源：中国通信企业协会编制的《2008中国通信业发展分析报告》第七章通信设备制造业发展分析

在固定终端天线方面，终端天线是终端消费品的一个部件，固定终端天线的市场需求主要来自于华为、中兴、海信等设备商在无线通信方面解决方案中对终端天线的需求。随着华为ETS系列无线固定电话在全球市场形成的规模化销售，公司的终端天线的销量得到较大的增长。随着华为、中兴等国内大型设备制造商向海外市场的进一步扩张，公司的固定终端天线将迎来广阔的发展空间。

在导航天线方面，国际上卫星导航应用比较普遍，卫星导航定位技术的应用已经广泛渗透到国民经济和社会发展的各个领域，以全球定位系统为代表的卫星导航应用产业已成为当今国际公认的八大无线产业之一，是继蜂窝移动通信和互联网之后的全球第三大IT经济新增长点。目前世界上有超过100家的公司正在研制各种各样的GPS用户接收机，随着接收机价格的下降，GPS市场将会像PC机市场那样呈指数增长的趋势。

我国卫星导航应用市场规模近年来每两年都以翻一番的速度急剧增长。目前主要在车辆监控和导航、大地测量、海上运输和渔业等领域得到了比较广泛的应用。在车辆跟踪监控方面，已初步形成了一定的市场规模。卫星导航应用增值服务已出现单个中心用户数量超过万户的运营商，出现了多个用户数达到数千户的服务中心。在车辆自动导航方面，目前我国车载GPS的安装率不到10%，远远低于日本等发达国家的50%左右的水平。从2009年中国市场上预装导航系统的车型分布情况来看，仍然以中高档乘用车为主。不过，目前在部分国产经济型轿车上，已经逐步呈现出预装导航系统的迹象。随着我国私人汽车保有量的增长和汽车电子产业的发展，中国车载GPS市场容量将不断增长。2008年中国车载GPS市场销售额接近80亿元，配套需求量在150万套左右。预计2010年中国汽车GPS导航系统终端销售额将超过100亿元。因此可以预见随着卫星导航运用的普及，导航天线的需求将持续增加。

终端天线未来三年的市场供需预测分析如下表：

单位：万副

项目	2010年	2011年	2012年
国外市场需求	220,000	250,000	300,000
国内市场需求	109,000	135,000	178,000
国内主要厂家合计产能	92,000	106,000	130,000

数据来源：深圳市华夏工程顾问有限公司2009年编制的可行性研究报告

2、效益预测

该项目预计达产后可新增固定终端天线100万副/年，移动终端天线250万副/年，手机天线200万副/年，合计550万副/年。

项目达产后每年可实现营业收入6，235万元，利润总额823.5万元，净利润700万元。税后项目投资财务内部收益率为23.1%，所得税后项目投资回收期5.8年。

（四）增加公司流动资金

1、必要性

①销售收款模式的要求

公司属于通信设备制造商，面对的客户是中国移动、中国电信等电信运营商以及华为、中兴等通信系统设备集成商。公司的销售收款模式带有工程物资销售收款的特点，公司的产品从出库到签订销售合同，要经过设备安装、调试、试运行、验收等环节。运营商电信设备投资的建设周期比较长，通常在通信网络建成运行2—6个月内，运营商对公司的产品在网络运行中的状况进行验收，验收合格的次月根据到货签收单等资料与公司签订合同、开具发票。在收款方面，大多数运营商收到发票后1—3个月内向公司支付合同价款的60%—90%，余款在验收合格后6—12个月内支付。

这种销售收款模式下，使公司的应收账款和存货余额偏大，占用了公司大量的流动资金。

②业务规模不断扩大的要求

近年来，公司的微波天线、基站天线、终端天线和射频产品等主要产品的市场销售情况良好，市场占有率逐步提高，公司的主营业务收入不断增加，业务规模越来越大，随着公司业务规模的快速增长，使得公司对流动资金的需求量也越来越大。

特别是在电信重组、3G建设的推动下，中国进入第三次电信建设的高峰期。国内2008—2010年的电信固定资产累计投资将达9000亿元左右，年均投资额约3000亿，投资额整体处于高位。电信业重组后，3G建网逐步展开，TD、CDMA和WCDMA的建设速度加快，根据中国移动对外公布的消息，截止2009年末TD网络三期工程完工，全国70%以上的地市实现了3G覆盖，其TD网络3G信号覆盖了238个城市。中国联通也表示，截止2009年末WCDMA网络二期的50个城市开始对外放号，其WCDMA网络覆盖了全国335个大中城市。不过，中国电信的步子最快，早在2009年10月，中国电信的3G网络便覆盖了342个地级市、2055个县级市和6000多个发达乡镇。通信市场规模的继续扩大，给通信设备商，尤其是中国厂商带来了巨大的机会。

电信设备市场的快速发展虽然给包括公司在内的电信设备制造商提供了扩大生产规模、提高产品销量的有利机会，但是要扩大生产规模，提高产品销量，必须要有较多的流动资金的支持。所以，要在快速发展的通信市场中不断扩大公司的业务规模，必须增加公司的流动资金。

2、效益分析

增加公司的流动资金适应了公司业务规模不断扩大的趋势，提供了公司快速发展所需要的流动资金，增强了公司的市场竞争力，从而在日趋激烈的市场竞争中扩大公司的市场份额。

增加公司的流动资金，使公司在向供应商采购原材料的过程中具有非常大的优势地位，既可以通过规模采购，获得一些商业折扣，又可以通过及时或者提前付款的优势获得一定的现金折扣，这样可以降低公司的采购成本。

增加公司的流动资金，与向筹资速度较慢的银行等金融机构贷款相比，能够及时补充公司发展所需要的资金，同时减少了担保费等筹资费用，降低了公司的财务成本。

另外，增加公司的流动资金，可以改善公司短期偿债能力的指标，提高了公司的短期偿债能力，降低了公司的财务风险，使公司能够稳健地进行经营。

第五节 风险因素和其他重要事项

一、风险因素

除本招股意向书摘要“重大事项提示”所披露的重大风险因素外，另请关注下列风险因素。

（一）主营业务集中于通信天线市场的风险

本公司主营业务集中于通信天线市场，2007年、2008年、2009年，公司从通信天线市场获得的业务收入占同期营业收入的比例分别为89.73%、88.20%、87.37%。通信天线业务是本公司的主要收入和利润来源。如果未来的通信天线市场发生波动，将对公司造成不利影响。

（二）原材料价格波动的风险

公司通信天线产品主要成本是材料成本，公司的原材料及零部件种类较多，主要原材料及零部件包括五金加工类、五金材料类、电线电缆类、化工塑胶类以及插件类等。产品的材料成本在产品成本中约占88%的比例，材料成本主要是五金加工类零部件，约占材料成本的40%~50%，其中，五金加工部件中，铝材占75%左右。铝价的变动对公司产品成本有一定影响。根据市场监测数据，报告期各期铝的均价总体处于下跌态势。

受市场需求变动等多方面的影响，未来铝的价格存在不确定性，发行人因此面临原材料价格波动的风险。

（三）运营商在通信设备市场中的优势地位给公司带来的风险

移动通信市场的显著特征是通信运营商处于优势地位，其下游面对的是众多的移动用户，其上游是众多的设备供应商和系统集成商。在移动通信市场，较多供应商的竞争使运营商在付款条件、服务内容和范围、定价能力等方面处于相对的优势地位。目前，运营商在进行投资时主要采用招标方式进行，价格是运营商考虑的重要因素，运营商也愿意选择产品质量好、后续服务规范且具有一定经营规模的企业作为供应商。从趋势看，运营商与供应商不仅是买卖关系，而且日益成为紧密的合作伙伴。但至少在未来一定时期内，运营商在移动通信市场占优势地位的局面很难改变。

（四）应收账款数额较大带来的风险

截至2009年12月31日，公司应收账款净额为13，255.81万元，比2008年末增长了24.83%，主要是2009年度营业收入同比增长27.27%所致。应收账款占资产总额的比例为30.73%，绝对数额较大。其中，一年以内应收账款净额为12，910.70万元，占应收账款的97.4%。主要是各大通信运营商和系统集成商已确认但尚未支付的款项。虽然客户规模较大、资信较好，且与本公司合作时间较长，发生坏账的可能性很小，但应收账款较大的客户如果延期支付，拖欠本公司销售款，将对公司现金流量和资金周转产生不利影响。

（五）产品毛利率波动的风险

报告期内，公司各主要产品毛利率如下：

项目	2009年		2008年		2007年
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
室外基站天线	29.60%	+0.88%	28.72%	+2.15%	26.57%
室内分布天线	25.42%	+1.21%	24.21%	+0.20%	24.01%
微波通信天线	34.80%	+0.03%	34.77%	+0.37%	34.40%
室内终端天线	25.93%	+0.25%	25.68%	+0.15%	25.53%
射频器件与设备	32.26%	-2.43%	34.69%	+3.29%	31.40%
八木通信天线	18.69%	-0.06%	18.75%	+1.87%	16.88%
综合平均毛利率	29.03%	+0.72%	28.31%	+2.49%	25.82%

总体来看，报告期内公司主要产品毛利率变动幅度较小，基本保持稳定。2009年射频器件与设备毛利率比2008年下降了2.43%，由于该产品的销售所占比重较小，其毛利率的下降对公司综合毛利率影响不大，但是，如果未来射频器件与设备销售所占比重大幅增加，其毛利率的下降将会对公司综合平均毛利率带来不利影响。

（六）客户相对集中的风险

2007年、2008年、2009年，公司向前五大客户销售通信天线及设备的金额占当年营业总收入的比例分别为33.57%、37.46%、47.28%，公司对前五大客户的销售额较大，尽管公司与他们一直保持长期的良好合作关系，但今后如果对主要客户的销售出现较大幅度下降，将对公司经营业绩产生不利影响。

（七）净资产收益率下降的风险

本公司2007年度、2008年度、2009年度以扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润为计算基准的加权平均净资产收益率分别为23.38%、25.52%、24.86%。本次发行募集资金到位后，公司净资产值将大幅增加。由于募集资金投资项目的实施需要一定时间，在项目全部建成投产后才能达到预期的收益水平，本次发行后一定时期内，公司存在因净资产增加较快而导致净资产收益率下降的风险。

（八）新产品产业化过程中面临的技术风险

公司目前开发的新产品系公司现有产品的升级和技术延伸。公司已经完成了TD-SCDMA智能天线、电调天线、GSM网络优化天线、WiMAX滤波器等相关产品的开发工作，进入样机试制、在网试运行、批量生产的阶段，并为上述产品产业化做了充分的准备工作。目前，公司正在实施进一步的技术开发和技术改进，以适应产业化和大量生产的需要。虽然公司拥有了具有不断创新能力的研发和技术创新人才队伍，但还没有大量生产上述产品的实际经验，在产业化过程中面临因生产技术、生产工艺等方面的原因，使新产品产业化失败的风险。

（九）公司的技术开发能力不适应行业发展的风险

通信天线作为通信设备制造业所属的细分子行业同样是资金、技术密集型行业。移动通信技术的更新和升级呈现加速态势。从1999年起步以来，我国移动通信网络优化覆盖设备生产技术不断更新，性能不断完善，应用范围不断扩展，产品种类和型号不断推陈出新，仅基站天线产品的种类就从最初的GSM基站天线，发展到目前的7大类10多个品种。公司重视研究开发和技术创新体系的建设，逐步培养出了开放型、创新型的研究开发和技术创新团队。公司及前身每年产品开发技术改造等方面投入的资金占企业销售收入的比例均在5%以上。

但是，如果今后公司研究开发和技术创新体系不能适应行业发展需要，不能及时跟踪并跟上通信技术进步和更新步伐，不能保证必要的研发支出，将面临较大技术风险。

（十）技术人才流失的风险

在产品更新和技术进步不断加快的背景下，公司的发展在很大程度上取决于能否吸引优秀的技术人才，形成稳定的技术人才队伍。截止2009年12月31日，公司研发中心共有118名专职研发人员，占员工总人数的15.88%；公司培养和聚集了大量掌握通信技术、通信天线以及射频器件与设备的设计和制造技术的科技人员，形成了能够跟踪、吸收国际先进技术、具有不断创新能力的研发和技术创新团队。如果上述人才大量流失，将给公司带来较大的负面影响。

（十一）产能扩大可能形成的市场营销风险

公司现有的微波通信天线、通信基站天线和终端天线产能已全部释放，产量仍难以满足市场需求。公司本次发行所募集资金将主要用于“高性能微波通信天线二期工程技术改造项目”、“移动通信基站天线技术改造项目”、“终端天线技术改造项目”等投资项目，在募集资金项目实施完成后，高性能微波天线产品年产能达7.8万套，移动通信基站天线年产能达444.5万副、终端天线年产能达1,250万副，其中，高性能微波通信天线的生产能力增加178.57%；移动通信基站天线生产能力增加11.13%；终端天线生产能力增加78.57%。虽然本公司对此次投资项目进行了慎重的可行性研究论证，且对新增产能的市场营销措施也做了认真的研究和准备。但如果未来市场环境发生较大变化，出现公司市场开拓能力不强的问题，或者出现对产品出口产生不利影响的客观因素，该项目的新增产能将对公司的市场营销构成一定的压力。

（十二）短期折旧费用大量增加而导致的利润下降风险

截止2009年12月31日，公司固定资产净值12，309.98万元，本次募集资金投资项目完成后，将增加固定资产约9，792万元，按照相关会计政策，假设全部项目投入完成，则每年增加折旧费用约1，040.1万元，数额较大。如果募集资金投资项目不能如期达产并发挥经济效益，公司将面临因折旧大量增加而导致短期内利润下降的风险。

（十三）产品周期性风险

天线的发展取决于通信技术的进步和通信设备更新换代的速度，不同技术标准对天线产品的技术和性能有着不同的要求。通信技术的升级驱动了作为信息传输中介的天线的更新与升级，也对天线的性能提出了更高要求。移动通信技术的发展一方面不断为通信天线市场带来新的机遇，另一方面也给通信天线制造厂商带来了较大的挑战，如果公司在技术和产品升级方面跟不上移动通信技术升级的步伐，公司的竞争力将会下降，持续发展将受到不利影响。

（十四）管理风险

公司的持续发展依赖于营销、研发和生产等各部门员工的努力，由于公司相关措施较完善，自设立以来，很少发生高级管理人员和核心技术人员流失的情况，人才队伍保持了较高的稳定性。

公司目前仍处在较快发展时期，尤其是本次公开发行后，随着募集资金投资项目的实施，公司的资产规模和业务规模将逐步扩大，对于高素质的企业管理、市场营销和技术人才的需求将大幅增加，如果公司不能继续保持员工队伍的稳定并招揽到所需的合格人才，将直接影响到公司的生产经营和持续发展。

（十五）财政政策变化的风险

本公司所从事的行业属国家鼓励出口政策的范畴，出口的货物享受“免、抵、退”的税收优惠政策。根据财税〔2006〕139号文《关于调整部分商品出口退税率和增补加工贸易禁止类商品目录的通知》，天线产品出口退税率由13%提高到17%，随着通信基站天线和微波通信天线出口份额的扩大，将对公司经营业绩产生积极影响，若今后国家对通信设备制造行业调低出口退税率，将对公司业绩带来不利影响。

（十六）汇率变动的风险

近三年，本公司产品出口金额占当期营业收入比例分别为12.94%、26.45%、26.69%，因产品出口导致的汇兑损益分别为-39.44万元、-155.19万元、-206.03万元。人民币汇率的变动对公司经营业绩影响呈加强的趋势，随着公司国际市场的不断拓展，出口的比例会逐步上升，人民币对外币的汇率波动将对本公司的经营业绩产生一定的影响。

（十七）宏观政策及行业政策变化的风险

从经济周期的角度来看，如果经济运行处于总体经济活动扩张的繁荣阶段，将推动通信行业的积极发展，天线作为通信基站的“门户”，其市场需求也会随着市场对通信设备产品需求的增加而顺势增加，反之，则需求减少。此外，行业本身的景气程度、政府政策对通信服务及通信设备制造企业的活跃程度产生重要影响，进而影响到天线制造企业的景气度。

（十八）国际市场运行规则的风险

随着公司国际化进程的推进和产品出口份额的不断提高，公司需要全面熟悉国际市场的运行规则，补充现有人员的国际化知识并引进国际化经营的人才。如果公司对国际市场管理模式的完善不能与产品出口的增长同步或不能有效控制国际市场的运行风险，将对公司产生不利影响。

（十九）金融危机的风险

由美国次级债危机引发的全融危机带来了全球整体经济形势的低迷，给通信行业也带来了一定程度的影响。宏观经济是通信行业发展的前提，整个宏观经济形势变坏，使需求发生变化，将会对通信运营商产生影响，继而整个产业链都会受到波及。整体而言，“危低端路线，挣劳务费”的企业将面临严峻挑战，而“竞争力强、技术创新型”的企业将在行业洗牌中得以发展。

目前全球经济已开始趋稳向好，但国际经济都底走出谷底尚需较长时间，并存在诸多不确定因素。通信市场产品需求虽有一定的刚性，相对于周期性明显的行业而言，受金融危机的影响较小，国家为应对金融危机及时推出电信重组并发放3G牌照，由此促进2008年以来通信设备投资的持续增长，并促进了公司业绩的增长，但是，如果国家将来改变经济扩张政策，缩减电信投资，而全球经济又未彻底复苏，通信消费将会受到一定的制约，进而对公司形成不利影响。

二、其他重要事项

（一）重大合同

本公司的重要合同包括与贷款银行签订的《授信额度协议》以及相应的《人民币借款合同（短期）》、《最高额抵押合同》和销售产品的订单、采购合同及《框架协议》。

（二）对外担保、重大诉讼及仲裁事项

截止本招股意向书签署之日，公司不存在任何对外担保事项。

截至本招股意向书签署之日，公司未涉及任何对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

截至本招股意向书签署之日，公司控股股东、实际控制人、控股子公司、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员均不涉及作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。

截至本招股意向书签署之日，公司不存在董事、监事、高级管理人员和核心技术人员受到刑事起诉的情况，也不存在董事、监事、高级管理人员和核心技术人员受到行政处罚的情况。

第六节 本次发行各方当事人和发行时间安排

一、本次发行各方当事人

当事人	名称	住所	联系电话	传真	经办人或联系人
发行人	广东盛路通信科技股份有限公司	佛山市三水区西南街南丰大道西南民营科技工业园20号	0757-87744383 0757-87744984 0757-87744742	0757-87744984	李再荣、严敏、陈嘉
保荐人（主承销商）	西部证券股份有限公司	陕西省西安市东新街232号信托大厦16-17楼	0755-33063536 0755-33063161	0757-33063538	杨金文、鲁泽宇、周会明、刘新合
律师事务所	北京市中伦律师事务所	中国北京市建国门外甲6号SK大厦36-37层	0755-33206999	0755-33206888	赖继红、张忠、余洁
会计师事务所	立信大华会计师事务所有限公司	北京市东城区东长安街10号长安大厦3层	0755-82900952	0755-82900965	李秉心、徐海宁
股票登记机构	中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司	深圳市深南路1093号中信大厦18楼	0755-25938000	0755-25988122	
收款银行	中国工商银行西安市东新街支行				
拟上市的证券交易所	深圳证券交易所	深圳市深南东路5045号	0755-82083333	0755-82083164	

二、本次发行上市的重要日期

询价推介时间	2010年6月23日—2010年6月25日
定价公告刊登日期	2010年6月29日
申购日期和缴款日期	2010年6月30日
股票上市日期	发行结束后，将尽快安排在深圳证券交易所上市

第七节 备查文件

招股意向书全文和备查文件可到发行人及保荐人（主承销商）住所查阅。查阅时间：工作日上午9：00~11：30，下午1：30~4：30。招股意向书全文可在深圳证券交易所指定网站巨潮资讯网查询，网址：http://www.cninfo.com.cn。

1、发行人：广东盛路通信科技股份有限公司

联系地址：佛山市三水区西南街南丰大道西南民营科技工业园20号

电　　话：（0757）87744383、87744984、87744742

传　　真：（0757）87744984

联 系 人：李再荣、严敏、陈嘉

2、保荐人（主承销商）：西部证券股份有限公司

联系地址：深圳市深南大道6008号特区报业大厦10C

电　　话：（0755）33063536、33063161

传　　真：（0755）33063538

联 系 人：杨金文、王平、鲁泽宇、周会明、刘新合、陈正维

广东盛路通信科技股份有限公司

2010年6月21日

股票简称：步步高　　股票代码：002251　　公告编号：2010-012

步步高商业连锁股份有限公司第二届董事会第十九次会议决议公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

步步高商业连锁股份有限公司（以下简称“公司”）第二届董事会第十九次会议通知于2010年6月13日以电子邮件的方式送达，会议于2010年6月18日上午在公司会议室召开，本次会议应参加表决董事7人，实际参加表决董事6人，监事及高级管理人员列席了本次会议，会议由董事长王填先生主持。会议的召集、召开符合《公司法》、《公司章程》的有关规定。会议形成如下决议：

一、会议以7票同意，0票反对，0票弃权审议通过了《关于增加公司经营范围的议案》，该议案需提交2010年第二次临时股东大会审议。

根据公司业务发展的需要，公司决定在营业证照经营范围中增加两项“首饰零售、废弃资源和废旧材料回收（不含危险废物及放射性废物）”。具体内容以工商部门核准的内容为准。

二、会议以7票同意，0票反对，0票弃权审议通过了《关于修改<公司章程>的议案》，该议案需提交2010年第二次临时股东大会审议。

因公司经营范围的增加，公司董事会同意对《公司章程》进行相应修改。

将原《公司章程》第十三条　经依法登记，公司的经营范围：商品零售业连锁经营（具体业务由分支机构经营，涉及到国家法律、法规规定的行政许可项目，凭本企业许可证经营）；广告制作、经营；提供商业咨询服务；经营商品和技术的进出口业务（国家法律法规禁止和限制的除外）；普通货物运输（不含危险及监控化学品）、仓储保管、商品配送、柜台租赁服务；娱乐业、餐饮、药品经营、电影放映、食品生产及加工、摩托车及电动车的销售（限分支机构经营）。　　修改为：

第十三条　经依法登记，公司的经营范围：商品零售业连锁经营（具体业务由分支机构经营，涉及到国家法律、法规规定的行政许可项目，凭本企业许可证经营）；广告制作、经营；提供商业咨询服务；经营商品和技术的进出口业务（国家法律法规禁止和限制的除外）；普通货物运输（不含危险及监控化学品）、仓储保管、商品配送、柜台租赁服务；娱乐业、餐饮、药品经营、电影放映、食品生产及加工、摩托车及电动车的销