

竞争程度等多因素影响。

通常情况，设备供应商会在合理利润的基础上，考虑上述因素进行报价。

公司已中标中国电信 2018 年天翼网关 3.0 和 IPTV 智能机顶盒（P60）集中采购项目、中国移动 2018 智能家庭网关等产品，销售价格已经明确。现阶段公司宽带网络终端产品原材料市场总体供大于求，预计公司采购的原材料价格仍将维持继续回落的走势，而且部分原材料已回落到近几年的低点；同时，公司还通过调整采购周期、库存量等措施，进一步降低采购成本。

2、《信息消费三年行动计划》要求 2020 年城镇实现 1000M 接入速率，1000M 的宽带接入产品价格和毛利率情况，实际运营商推进中，升级的时间节奏如何？

答：涉及 10GPON 宽带接入产品。公司针对电信、移动和联通的 10G PON 宽带接入产品已完成研发，等待运营商启动招标工作，中标后随时可以进入量产。

3、公司 18 年底-19 年初公告中标中国电信 IPTV 机顶盒 3.99 亿订单、天翼网关 10 个亿左右订单，具体订单落地进度和收入确认情况，对 19 年有多大业绩贡献？

答：天翼网关 3.0 已签订框架协议（公告 2018-072），产品已开始批量供货；IPTV 智能机顶盒（P60）已签订框架协议（公告 2019-003），并开始接受订单。

如果协议顺利实施，IPTV 智能机顶盒（P60）项目将为公司带来近 4 亿元的营收，天翼网关 3.0 项目将为公司带来近 10 亿的营收，以及相应的利润。

4、公司的网络优化系统集成服务，是基于自己的硬件产

	<p>品还是独立的给运营商做网络优化，网络优化工程服务这块儿趋势如何，面向 5G 有没有新的布局？</p> <p>答：公司的网络优化系统集成服务，是独立向运营商提供网络优化服务。子公司工程公司具有通信工程施工总承包二级资质，拥有包括 5G 在内的移动通信网络优化系统集成及服务相关业务的能力。</p> <p>5、原材料成本趋势，之前内存等芯片涨价很快，很多机顶盒类的公司利润压力很大，我们的原材料成本占比也在提升，有哪些原材料有涨价压力，公司整体成本压力如何，未来怎么控制？</p> <p>答：公司主要产品已形成一定规模，通过打通供应链上下游环节，部分核心器件自产，降低了生产成本；同时，主要芯片采购公司直接与原厂确定采购价格，降低了中间采购费用。</p> <p>与 2018 年相比，公司整体成本压力在下降。现阶段，公司主要产品原材料市场总体供大于求，预计公司采购的原材料价格仍将维持继续回落的走势，而且部分原材料已回落到近几年的低点；同时，公司还通过调整采购周期、库存量等措施，进一步降低采购成本。</p> <p>6、公司员工和管理团队激励情况和规划？</p> <p>答：上市之前，公司分别于 2012 年和 2016 年进行了管理团队和核心员工的股权激励。</p> <p>公司规模扩大以及上市以后，公司管理、技术、核心人员也在不断充实。为促进公司更好发展，公司也会考虑采用股权激励等多种方式对管理团队和核心员工进行激励，增强企业凝聚力，让管理团队、员工、股东和社会共同分享公司发展成果。</p>
其他情况说明	接待过程中，公司接待人员严格按照有关制度规定与来访

	投资者进行交流、沟通,没有出现未公开重大信息泄露等情况,同时已按深交所有关规定要求来访人员签署调研《承诺书》。
附件清单(如有)	无
日期	2019年1月11日