

德奥通用航空股份有限公司

关于孙公司签署代理协议的公告

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, 没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

德奥通用航空股份有限公司(下称“公司”)之全资孙公司德国 XtremeAir 飞行器公司(下称“XtremeAir”或“被代理人”)与吉林省福航航空学院有限公司(下称“吉林福航”或“代理人”)于 2016 年 2 月 23 日签署了《代理协议》, 吉林福航将引进和销售 XtremeAir 制造生产的 XA42 机型飞机, XtremeAir 生产的 XA41/42 飞机是目前全球范围内唯一获得中国民航局适航取证的无限制级特技固定翼飞行器。本次公司之全资孙公司与吉林福航签订《代理协议》不存在关联交易, 亦不构成重大资产重组。具体内容如下:

一、协议合作对方介绍

- 1、名称: 吉林省福航航空学院有限公司;
- 2、注册号/统一社会信用代码: 91220294340032535P;
- 3、住所: 吉林省吉林市吉林经济技术开发区吉孤公路 480 号(省精细化工创业孵化园 402 室);
- 4、注册资本: 3000 万元人民币;
- 5、成立日期: 2015 年 09 月 08 日;
- 6、经营范围: 航空技术开发、技术咨询。(依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动)。

吉林福航与公司及公司董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

二、协议的主要内容

1、概述

- (1) 代理人具有独立的承担代理风险的能力。
- (2) 代理人将根据协议的约定向有意向的个人、其他组织等介绍和引进 XtremeAir 生产的飞机。

(3) 代理人将以 XtremeAir 的名义进行交易活动。

(4) XtremeAir 根据合同的约定承认代理人以 XtremeAir 名义进行的交易。

(5) 参与航空展览的具体条款将另行由双方约定。

2、权力范围

(1) 飞机交付计划将根据约定进行。

(2) XtremeAir 可以单方面更改飞机交付计划，代理人无权要求赔偿。

(3) 代理人根据合同约定在中华人民共和国范围内进行销售，XtremeAir 同样有权在该区域内销售或者在该地区与其他代理人或者经销商合作。如果代理人没有参与具体的销售活动，将无法获得代理费用。

(4) 如果不止一个代理人参与销售飞机，费用将根据每个代理人的销售情况决定。

3、代理人的职责

(1) 代理人应当尽力为 XtremeAir 获得业务。

(2) 代理人将根据约定使用相关知识产权标识进行宣传。

(3) 代理人至少每半年以书面形式向 XtremeAir 汇报所有的代理促销活动和销售情况。

(4) 任何的再代理行为将需要得到 XtremeAir 的批准。

(5) 代理人将每年召开一次代理人会议。

4、XtremeAir 的职责

(1) XtremeAir 将向代理人提供销售飞机相关的所有文件包括说明书、规格和性能表、采购协议、价格表等，并及时更新。

(2) XtremeAir 会及时通知代理人与代理有关的任何活动的信息，维护与代理人的关系，积极配合代理人进行代理活动并签订采购合同。

(3) XtremeAir 将在公司网站上公布代理人信息及代理区域。

5、费用

(1) 如果 XtremeAir 与代理人介绍的买方签约，代理人有权获得相应的费用，如果没有达成交易，代理人无权获得费用除非代理人参与了销售活动。

(2) 代理费用在买方向 XtremeAir 支付货款后向代理人支付，如果买方没有向 XtremeAir 支付销售费用，代理人不能获得代理费用。

(3) 如果对方不履行义务, XtremeAir 有权拒绝履行合同, 在买方支付不受影响的情况下, XtremeAir 将不采取法律行动。

6、代理人有权以自己的名义购买飞机, 并享有相应的优惠政策。

7、协议条款

(1) 本协议自双方签字之日起生效, 有效期一年, 双方可以以书面形式延长协议的有效期。

(2) 双方有资格单独终止本协议, 合同期为一年的需要提前三个月通知, 合同期为两年的需要提前六个月通知。

8、代理人无权将本协议之权利义务转让给第三方, 合同双方获悉的对方商业秘密等相关信息, 均负有保密义务。

9、由于不可抗力原因导致本协议终止的, 已经发生但尚未完成的交易按通常交易处理。

10、本协议约定部分无效的, 不影响协议其他内容效力。

三、面临的风险

1、政策法规风险

2010 年国务院、中央军委印发《关于深化我国低空空域管理改革的意见》, 对深化我国低空空域管理改革作出部署。近年来, 国家积极推进空域改革试点工作, 确立了至 2015 年我国空域改革的总体目标、阶段步骤和主要任务。然而, 由于低空开放涉及面广, 需要国家各有关部门共同研究, 一系列实施规定文件正在陆续出台, 但该项关键性工作进展仍有不确定性, 会影响通用航空市场发展的速度, 进而对公司既定战略目标的实现有重要影响。

2、技术研发风险

公司所处的通用航空行业是国家鼓励发展的行业, 同时也是多学科交互的产业, 技术研发能力的强弱对企业的经营会产生重要的影响。公司通过前期收购境外标的资产, 直接掌握了通用航空研发、制造等技术, 但若通用航空行业在技术、产品等方面出现重大的变革, 而公司未能跟上行业技术进步步伐, 快速吸收新的技术进步成果, 所具备的技术竞争力将被削弱甚至被赶超, 将面临技术研发失败的风险, 进而导致产品不能满足需求或不能交付, 影响公司经营业绩。

3、市场定位的风险

在市场推广阶段，如产品在整体设计、定价、消费群体等方面的考虑与实际情况有偏差，会导致产品不被市场所接受，不能形成有效订单交易，对公司的整体经营产生不利影响。

4、飞行安全风险是通用航空企业最基本的风险，也是通用航空公司维持正常运营和良好声誉的前提条件。本次吉林福航代理 XA42 销售的应用领域计划将用于飞行培训、飞行表演等方面，一旦某一细微环节出现问题均可能导致飞行意外发生，给正常的经营运作和信誉乃至市场份额带来不利的影响，存在客户关系破裂、丢失业务机会的风险。

5、本次签订的《代理协议》本身不产生收入，能否产生销售收入关键在于公司与代理人的共同努力实现销售以及公司生产的飞机能否满足客户需求。

除上述重大风险以外，公司在日常运营过程的一般的市场、管理风险亦会对本合同的履行有一定的影响，公司需要根据当地的资源优势以及市场环境的变化来调整执行的细节，公司将科学合理的整合资源，保障公司对合同的履行义务。

四、对公司的影响

1、目前，公司已建立起国外、国内市场同步发展的通航合作平台，国际化的整体战略布局已初具成效。国外市场方面，公司通过收购或与标的公司合作等方式实现资源整合，为现有客户提供设计、生产、销售和运营维护一体化的服务，巩固现有市场的地位，在构筑自身竞争优势的基础上努力实现产业价值链的有效延伸并辐射周边国家和地区，提高公司的整体市场占有率。本次签订代理协议，是公司通用航空业务在销售环节的突破，有利于公司业绩增长。

2、随着公司通用航空发展战略的不断深化实施，未来将形成有效而持续的订单，提高公司的盈利能力。本次签订《代理协议》，是公司在高端装备生产制造销售细分业务方面的拓展，对通用航空规划的实施提供了有力支持。

3、截止本公告发布日，代理人已与 XtremeAir 达成了 4 架 XA42 机型的销售合同。

本次签订的代理协议预计不会对公司 2016 年度经营业绩产生重大影响，但对后续通用航空业务的进一步拓展有积极帮助。

五、备查文件

1、《代理协议》。

特此公告

德奥通用航空股份有限公司

董事会

二〇一六年二月二十四日