第四节经营情况讨论与分析一、概述公司一直贯彻“以市场为导向、以质量为生命”的企业宗旨，坚持“立足华南、辐射全国”的发展战略，已经形成“南北呼应”的战略发展格局。面对目前行业的整体形势，公司贯彻利用品牌、服务、技术优势，不断做强高压及超高压电缆；做优特种电缆；利用集约化、规模化优势做大轨道交通用电缆，特别是市场前景广阔的高铁相关电缆。同时，公司坚持“主业为主，适度多元化”的中长期发展战略，积极寻求、培养新的业绩增长点。2016年，整体经济增速平稳，基础建设有所回升，但受到市场供应过剩，人工成本上升，原材料价格波动剧烈等因素的不良影响，在公司管理团队及全体员工的共同努力下，实现营业收入287,071.33万元，较上年同期增加25.83%；利润总额8,978.50万元，同比增长21.89%；归属于上市公司股东净利润7,027.58万元，同比增长24.65%。2016年度主要工作情况：1、公司充分利用地域、技术、资金、营销等方面的优势，进行重点布局，使销售传统市场优势地位稳固。2016年，公司在南方电网公司、广东电网及下属公司重大采购项目中仍然保持良好的业绩，截止报告期末，公司签订南方电网及广东电网合同且公告的金额达5.5亿元；公司重点通过品牌效应和市场知名度主要针对轨道交通重点客户加大开拓力度，也取得了重要的进展，2016年初公司分别中标了长沙轨道交通项目和广州地铁项目。通过不断中标高铁及地铁项目，公司的品牌效应和市场知名度不断提升。2、公司全资子公司广州南洋新能源公司于2016年2月与专业投资机构广州怡珀新能源产业投资管理有限责任公司合作参与投资了怡珀新能源产业投资基金，重点投资于新能源汽车动力电池相关领域；2016年7月与专业投资机构保利（横琴）资本管理有限公司合作参与投资了珠海利晖股权投资合伙企业（有限合伙），主要投向大消费（包括共享经济、大数据营销）、医疗、物流、教育等领域；2016年7月与保利物业管理有限公司、保利（横琴）资本管理有限公司分别签署《战略合作协议》，公司与上述企业互为战略合作伙伴，为把握新能源汽车领域的发展机遇，升级物业配套，提升用户体验，双方将充分发挥各自的资源和技术优势，在保利物业运营管理的住宅小区、商业综合体、写字楼、会展场馆等物业中开展充电桩的全面合作。公司通过与专业研究机构和专业投资机构合作，加强了公司在战略新兴产业的投资和发展能力，打造创新链、产业链与资本链三链有机融合的新型发展模式，实现创业资源、产业资源和金融资本的良性互动。3、2016年6月，公司500kV超高压交联电力电缆通过了产品鉴定，取得了新产品鉴定证书，将对公司的500kV超高压交联电缆进一步拓展国家电网及南方电网超高压电缆市场起到积极的作用，提升公司核心竞争力及盈利能力。4、公司于2016年5月3日开市起停牌，筹划发行股份及现金支付方式购买资产事项，根据公司2016年8月2日的第四届董事会第十七次会议决议、2016年8月29日的2016年第一次临时股东大会决议及中国证券监督管理委员会于2016年12月19日出具的《关于核准广东南洋电缆集团股份有限公司向百荣明泰资本投资有限公司等发行股份购买资产并募集配套资金的批复》（证监许可【2016】3123号），公司通过发行股份及支付现金方式购买百荣明泰资本投资有限公司等6家机构及章征宇等21位自然人合法持有的北京天融信科技有限公司100%股权，交易价格为570,000万元。本次交易涉及的资产过户事宜于2016年12月28日办理完毕工商变更登记手续，公司持有天融信100%股权，天融信成为南洋股份的全资子公司。本次交易完成后，公司的主营业务将在现有电线电缆以及配套电线电缆用PVC料等产品生产的基础上，新增信息安全软件产品研发、信息系统安全集成、信息安全服务、涉密系统集成与咨询服务等业务，成为兼具先进制造和高端信息产业并行的双主业公司，公司多元化发展战略初步实现，这将为广大中小股东的利益提供了更多元化、更可靠的业绩保障。5、报告期内，公司主要产品有500kV、220kV、110kV、35kV及以下交联电力电缆、低压电线电缆及特种电缆等。公司将持续发挥品牌、服务优势，加大重点客户开拓力度；继续丰富渠道体系，适时采用多种销售模式；持续优化、扩充销售团队，不断加强营销团队的建设；规范管理，加强内控，持续提升公司治理水平。二、主营业务分析1、概述参见“经营情况讨论与分析”中的“一、概述”相关内容。2、收入与成本（1）营业收入构成单位：元（2）占公司营业收入或营业利润10%以上的行业、产品或地区情况√适用□不适用公司是否需要遵守特殊行业的披露要求否单位：元公司主营业务数据统计口径在报告期发生调整的情况下，公司最近1年按报告期末口径调整后的主营业务数据□适用√不适用（3）公司实物销售收入是否大于劳务收入√是□否相关数据同比发生变动30%以上的原因说明√适用□不适用报告期内，销售量、生产量和库存量分别比上期增加34.78%、39.48%、66.36%，主要系报告期内公司增加了生产销售小截面的电线电缆，相应库存量也有所增加。（4）公司已签订的重大销售合同截至本报告期的履行情况√适用□不适用否1、公司于2016年2月23日披露了《关于取得地铁系统中标通知书的公告》，集团公司确定为长沙市轨道交通3号线一期工程AC35kV电力电缆设备及相关服务采购项目的中标单位，中标金额为7,515.48万元。广州南洋确定为广州市轨道交通十四号线110kV邓村主变电站和广龙（钟落潭）主变电站供电系统设备110kV交流电力电缆采购项目的中标单位，中标金额为4,350.24万元。两个项目合计中标金额为11,865.72万元。截止报告期末，该两个项目由于工程进度原因，尚未下单生产。2、本报告期，公司分别于2016年2月24日、2016年8月23日、2016年10月15日和2016年12月27日披露了关于与南方电网及下属公司签订合同的公告（公告编号：2016-003；2016-060；2016-067；2016-078），截止报告期末，该三笔公告签订的合同金额累计达到51,145.22万元。已执行的合同金额为35,443.45万元，已签订合同执行进度为69.30%。（5）营业成本构成产品分类单位：元说明（6）报告期内合并范围是否发生变动√是□否根据公司2016年8月2日的第四届董事会第十七次会议决议、2016年8月29日的2016年第一次临时股东大会决议及中国证券监督管理委员会于2016年12月19日出具的《关于核准广东南洋电缆集团股份有限公司向百荣明泰资本投资有限公司等发行股份购买资产并募集配套资金的批复》（证监许可【2016】3123号），公司通过发行股份及支付现金方式购买百荣明泰资本投资有限公司等6家机构及章征宇等21位自然人合法持有的北京天融信科技有限公司100%股权，交易价格为570,000万元。本次交易涉及的资产过户事宜于2016年12月28日办理完毕工商变更登记手续，公司持有天融信100%股权，天融信成为南洋股份的全资子公司。（7）公司报告期内业务、产品或服务发生重大变化或调整有关情况□适用√不适用（8）主要销售客户和主要供应商情况公司主要销售客户情况公司前5大客户资料主要客户其他情况说明□适用√不适用公司主要供应商情况公司前5名供应商资料主要供应商其他情况说明□适用√不适用3、费用单位：元4、研发投入√适用□不适用本报告期，研发费用共支出63,412,034.63元，较上年同期增加18,015,955.33元，增幅39.69%，占公司营业收入的比例为2.21%。本报告期内，公司在特种高压电缆、轨道交通用特种电缆、新能源汽车用电缆、机车用电缆、光纤复合电缆、特种海底电缆等领域进行了研发，项目已完成并达到预期效果。上述新产品的研发成功，为公司可持续发展带来一定的积极影响。公司研发投入情况研发投入总额占营业收入的比重较上年发生显着变化的原因□适用√不适用研发投入资本化率大幅变动的原因及其合理性说明□适用√不适用5、现金流单位：元相关数据同比发生重大变动的主要影响因素说明√适用□不适用1.报告期经营活动产生的现金流量净额-49,128,799.19元，较上年同期减少126.08%，主要系由于销售的增长相应增加了原材料的储备及销售人员的薪金所致。2.报告期投资活动产生的现金流量净额1,422,358,126.66元，较上年同期增加12580.28%，主要系报告期内依约收回了委托贷款的本息以及新增子公司合并日现金所致。3.报告期筹资活动产生的现金流量净额-401,930,655.66元，较上年同期减少440.47%主要系公司依约回收的委贷资金偿还了银行借款所致。4.报告期末现金及现金等价物净增加额972,408,557.16元，较期初增加674.39%，主要系本期新纳入合并范围内的北京天融信科技有限公司合并日货币资金转入及回收委贷的本息所致。报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明√适用□不适用报告期内公司经营活动产生现金流量与本年度净利润产生差异的原因是由于销售的增加相应增加了销售人员薪金和原材料的储备以及套期保值铜期货的保证金。三、非主营业务分析□适用√不适用四、资产及负债状况分析1、资产构成重大变动情况单位：元2、以公允价值计量的资产和负债√适用□不适用单位：元报告期内公司主要资产计量属性是否发生重大变化□是√否3、截至报告期末的资产权利受限情况不适用五、投资状况分析1、总体情况√适用□不适用2、报告期内获取的重大的股权投资情况√适用□不适用单位：元3、报告期内正在进行的重大的非股权投资情况□适用√不适用4、以公允价值计量的金融资产√适用□不适用单位：元5、募集资金使用情况□适用√不适用公司报告期无募集资金使用情况。六、重大资产和股权出售1、出售重大资产情况□适用√不适用公司报告期未出售重大资产。2、出售重大股权情况□适用√不适用七、主要控股参股公司分析√适用□不适用主要子公司及对公司净利润影响达10%以上的参股公司情况塑料板、管、单位：元报告期内取得和处置子公司的情况√适用□不适用八、公司控制的结构化主体情况□适用√不适用九、公司未来发展的展望公司于2016年5月3日开市起停牌，筹划发行股份及现金支付方式购买资产事项，根据公司2016年8月2日的第四届董事会第十七次会议决议、2016年8月29日的2016年第一次临时股东大会决议及中国证券监督管理委员会于2016年12月19日出具的《关于核准广东南洋电缆集团股份有限公司向百荣明泰资本投资有限公司等发行股份购买资产并募集配套资金的批复》（证监许可【2016】3123号），公司通过发行股份及支付现金方式购买百荣明泰资本投资有限公司等6家机构及章征宇等21位自然人合法持有的天融信100%股权，交易价格为570,000万元。本次交易涉及的资产过户事宜于2016年12月28日办理完毕工商变更登记手续，公司持有天融信100%股权，天融信成为南洋股份的全资子公司。公司的主营业务将在现有电线电缆以及配套电线电缆用PVC料等产品生产的基础上，新增信息安全软件产品研发、信息系统安全集成、信息安全服务、涉密系统集成与咨询服务等业务，成为兼具先进制造和高端信息产业并行的双主业公司。（一）、公司所处行业竞争格局及发展趋势1、公司所处电线电缆行业竞争格局及发展趋势（1）电线电缆所处行业的竞争格局目前，国民经济大多数行业都与电线电缆相关，电线电缆被喻为国民经济的“血管”和“神经”。电线电缆行业占据着中国电工行业四分之一的产值，是机械工业中仅次于汽车行业的第二大产业，在国民经济中占据重要的地位，持续有着结构性的需求。我国电线电缆行业供需存在结构性矛盾。我国电线电缆市场规模巨大，需求层次多样，加之电网投资需求持续扩张，为各类型的电线电缆生产企业提供了较大生存空间，但随着国内线缆行业产能持续扩张，中低压电力电缆市场容量趋于饱和，价格竞争日趋激烈，行业利润率逐渐下降。与此形成对比的是，由于存在品牌、技术、资质等壁垒，在高压、超高压交联电缆等高端产品领域，目前主要由部分国内的合资厂商或少数行业龙头企业所占有，集中度较高。行业产能总量过剩但部分细分市场的有效供给不足，产品结构性矛盾日益突出。伴随着电线电缆行业产品的结构性矛盾，行业内企业盈利能力也呈现两极分化。在生产能力过剩和国内市场竞争日益激烈的情况下，低端电缆产品市场已经呈现充分竞争格局，激烈的市场竞争使产品价格下降，行业利润率较低。而高压、超高压电缆及附件、特种导线、海洋系列电缆等高端产品的技术含量高，附加值大，有较好的利润回报；另外，国家电网、南方电网公司等重点客户、国家及各地等重点工程、煤矿石化等特殊行业仍然具有进入门槛高的特点，具备生产上述高端产品能力和进入上述行业资格的电缆企业的毛利率相对较高。（2）电线电缆行业的发展趋势①行业整合是大势所趋我国已经成为一个电线电缆生产大国，但仍然不是一个生产强国。当前我国电线电缆企业中绝大部分的企业为中小型企业，在生产规模、产品质量、技术水平、产品研发等方面跟国外比还有很大差距，在原材料价格不断波动、国际厂商加大对国内市场开拓力度的情况下，国内的电线电缆行业亟待通过行业整合来扩大生产规模、提高生产效率、提升研发实力、促进产品结构升级，最终达到将我国电线电缆行业做大做强的目的。②拥有自主技术成制胜关键电线电缆行业竞争日趋激烈，拥有自主创新技术成为企业致胜的关键。西方发达国家线缆企业高度重视研发工作，在产品技术上保持着较强的优势。国内企业须拓宽视野，关注世界线缆技术前沿动态，加大技术研发投入，以期拥有更多自主创新的技术专利，使线缆企业在全球化的进程中提升竞争力。③特种电缆仍面临较大发展空间我国经济稳步发展，新能源发电、船舰制造、石油平台、轨道交通等产业蓬勃发展，由于这些行业用的电缆使用环境特殊，对电缆的质量及技术指标有着特别的要求，其制造需要新材料、新结构、新工艺和新的设计计算，因此其技术含量较高，产品附加值也很高。相对于普通电线电缆而言，特种电缆具有技术含量高、使用条件较严格、批量较小、附加值高的特点，其技术要求是：阻燃、不含卤素、不产生毒性和腐蚀性气体、不含铅等重金属、易于回收利用等，广泛应用于新能源发电、电气化铁路和城市轨道交通、舰船及海上石油开采、矿藏开发、高层建筑大楼、重要军事设施等。我国特种电缆的生产技术水平较低，特别是一些中高端特种电缆，国内的生产能力和供给量远远不能满足实际需求量。近几年我国特种电缆的进口量增长率稳步提升。随着我国特种电缆制造能力的不断提高，存在进口替代的趋势。特种电缆有望成为国内企业新的利润增长点，有较为广阔的前景。2、公司所处信息安全行业竞争格局及发展趋势（1）信息安全行业发展趋势①网络安全上升为法律层面，政策推动力进一步加强2016年4月19日，习近平总书记在北京主持召开了网络安全和信息化工作座谈会并发表重要讲话。“419讲话”明确指出网络安全和信息化的关系，安全和发展要同步推进，同时明确要加快构建关键信息基础设施安全保障体系，全天候全方位感知网络安全态势，增强网络安全防御能力和威慑能力。2016年11月7日，中国第一部网络安全法《中华人民共和国网络安全法》（以下简称“《网络安全法》”）正式诞生，并将于2017年6月1日正式实施。作为我国的网络安全基本法，《网络安全法》规定了网络安全等级保护、关键信息基础设施安全保护、网络安全监测预警和信息通报、网络安全教育和培训等制度，不仅使得网络安全建设工作有法可依，同时也进一步拉升了安全建设需求，安全需求也将由合规性驱动过渡到合规性与强制性驱动并重。同时，《网络安全法》规定了网络关键设备和网络安全专用产品认证、关键信息基础设施运营者网络产品和服务采购的安全审查等制度，势必会提高网络安全行业的准入门槛，促使行业内企业更加规范化运营。2016年12月27日，国家互联网信息办公室发布《国家网络空间安全战略》，明确提出优化市场环境，以企业为主体，尽快在核心技术上取得突破，鼓励网络安全企业做大做强，为保障国家网络安全夯实产业基础。②行业市场活跃度升温随着社会各层面对信息安全产业的需求和投入越来越高，行业发展迎来更多机遇，网络安全初创企业数量明显增多，资本市场活跃。但与此同时，也吸引了更多地国内外厂商加入市场竞争。一方面，传统信息安全厂商不断扩充业务产品线宽度和深度；另一方面，一些数据通信、互联网等非传统信息安全领域的厂商也拓展到信息安全市场；此外，国外大型IT公司和知名安全厂商也通过各种方式进入中国信息安全市场。（2）公司全资子公司天融信的发展趋势①成功实践战略转变2016年，天融信根据国家安全战略及主要行业客户需求，制订了由“网络安全产品与解决方案提供商”向“网络安全、大数据与安全云服务提供商”转型战略目标。为加快战略转型，保障公司核心产品与技术发展与公司战略目标相匹配，天融信优化产品线组织结构和管理机制，使产品线能够更好的聚焦在核心技术领域。②重点技术领域成果显着2016年，天融信发布了下一代可信网络安全架构，风险探知、安全态势感知、云安全、移动安全、数据安全、大数据分析和量子VPN等战略性产品及解决方案在多个大型客户成功落地；安全云服务服务全国客户，同时完成各项安全保障任务。产品与技术的持续创新已经成为了天融信发展的源动力。③进一步深入耕耘行业市场为了满足天融信持续稳定高速的发展需求，深入挖掘行业纵深市场潜力，天融信加大重点行业营销力度，细化行业市场，寻找合作伙伴，充分整合内外部销售资源，提升行业和区域销售能力，提高天融信重点行业的业务扩展能力，为业绩持续增长提供保障。④国产化市场持续发力信息安全技术的安全可靠与信息产品的国产化是我国信息化发展中的重要工作之一，国产化安全可控的需求愈发强烈，要求保障政务信息系统、基础信息网络、重要工业控制系统和重要信息系统的安全可靠。天融信在安全网关、安全检测、安全接入、终端管理以及安全管理等产品持续投入，提升网络与信息安全产品的自主可控能力，并在多个示范应用中有着良好的表现。（3）公司全资子公司天融信的核心竞争力及行业地位天融信作为中国领先的网络安全、大数据与安全云服务提供商，始终坚持自主创新，注重产品与技术研发投入。天融信在20多年的发展过程中已经积累了国内领先的专业技术和资质优势、覆盖各行业的优质客户群体，打造了国内领先国际知名的品牌优势、以及业内领先的营销体系。①行业竞争格局信息安全行业各厂商竞争格局较为稳定，根据《IDCPRCSecurityApplianceQuarterlyTracker,2016》报告显示，天融信在防火墙硬件市场中，以20.88%的市场占有率，排名第一；在入侵防御硬件市场、VPN硬件市场中的市场占有率分别为11.40%和7.00%，位列第三和第四。此外，在其他网络安全细分市场中，天融信亦位于市场领先地位。②天融信产品市场占有率情况③核心竞争优势1）中国信息安全行业知名品牌经过多年发展，天融信已在行业内建立品牌优势。天融信先后获得工信部颁发的2008年度及2010年度中国软件业收入前百家企业、2010年度中国信息安全突出贡献奖、2010年上海世博会安全神经中枢建设成就特别奖、2012福布斯中国最佳潜力企业等多项荣誉、2013年天融信参与神十与天宫一号交会对接任务安全保障奖牌、2014年获得年度最具影响力的安全品牌、2015年获得中国IT自主创新突出贡献企业称号、2016年获得北京软件和信息服务业综合实力百强企业称号、2016年获得年度国家网络与信息安全信息通报机制先进技术支持单位称号等。公司研发的产品多次获得北京市科学技术委员会颁发的自主创新产品证书。同时，作为拥有较强技术实力和丰富经验的民族信息安全领军企业之一，天融信在国家信息安全保障工作中也承担了重要角色。天融信是国家网络与信息安全信息通报中心的技术支持单位、国家计算机网络应急技术处理协调中心的国家级网络安全应急服务支撑单位和中国国家信息安全漏洞库技术支撑单位。天融信还多次在国家重大活动中提供信息安全服务。天融信参与国家重大活动情况：2）中国防火墙市场领军企业天融信是国内防火墙市场的领军企业，连续多年保持该市场的领先地位。不仅市场份额稳定，天融信在该领域一直坚持技术自主创新，从率先推出具有自主知识产权的防火墙产品，到自主研发可编程ASIC安全芯片，再到云计算时代超百G机架式“擎天”安全网关，天融信完成了国产防火墙产品跟随、跟近甚至超越国际知名产品的过渡。3）大数据技术研究与落地的先行者天融信是最早将大数据技术应用在网络安全领域的厂商之一，并在2012年正式在某国家项目中正式应用和落地；一直以来，随着项目经验和数据的不断积累，形成了一整套完整的包含大数据存储、大数据分析、任务调度管理、可视化建模以及可视化展示等子系统的大数据分析平台。4）中国领先的安全云服务提供商2004年，天融信成立了“天融信安全运维中心”，为企业用户提供安全运维外包服务，这是国内首批商业化的安全运维服务组织。2012年天融信互联网安全服务中心成立，为全国范围内的政企用户提供7×24小时远程安全事件监控、分析、预警和响应服务，线上的云服务和本地化的现场运维服务有机的结合，形成了包括安全产品增值服务、安全咨询服务、安全运维服务、安全培训服务、安全云服务等多种模式的专业安全服务体系。帮助用户快速、有效地解决安全问题。2016年，天融信成立安全云服务中心，全国华北、华东、华南等地部署安全云服务节点，为全国用户提供安全云服务，并在各项重点保障任务的执行过程中做出巨大贡献。5）系统完善的安全解决方案天融信拥有较为全面的安全产品线和安全服务模式，是国内为数不多的整体安全解决方案提供商，可以为重要行业客户提供全面的网络信息安全保护与安全服务。天融信产品线覆盖了防火墙、VPN、入侵检测、入侵防御、UTM、防病毒网关、网闸、WAF、抗DDoS、终端安全、数据安全、安全审计、安全管理等主流安全产品市场，并拥有安全管理、大数据分析、风险探知系统等平台性产品，在多个细分市场中保持了领先地位。同时，依托核心技术与关键产品，天融信构建了包括安全产品增值服务、安全咨询服务、安全运维服务、安全培训服务、安全云服务等多种模式的安全云服务中心，覆盖了信息安全产业的主要应用领域。天融信将国家科研项目资助投入到研发上，同时加大战略投资，加强前沿安全技术领域的研究，重点包括云计算、大数据、物联网、工业控制系统、移动互联网安全等领域，通过合作、自主研发等多种模式，开展相关领域新技术、新产品的研究与开发，形成完善的安全解决方案。2016年，天融信参与多项国家标准制定，同时在各行业也积极参与“十三五”规划以及各行业标准规范的编写和制定。6）覆盖全国的高效服务体系经过十余年的探索与发展，天融信建立了由高素质安全服务人员组成的覆盖全国多个省会城市与重点城市的安全服务体系，依托完善的信息管理平台、先进的服务质量控制体系与培训体系，向客户提供有力服务保障。a）覆盖全国的服务网络覆盖全国多个重点省份及省会城市的服务网络，为客户提供高品质产品、优秀的解决方案和及时、周到、便捷、专业的服务。经过多年的积累和发展，天融信各服务网点均具有丰富的项目实施经验和售后服务经验，到目前为止，已为包括政府、电信、金融、证券、军队、能源、交通、教育等多个行业的客户提供专业安全服务。b）高标准的优质服务天融信通过了ISO27001、ISO9001、TL9000等国际安全标准和质量标准，并基于上述标准为客户提供高标准服务。c）高素质服务团队天融信拥有技术服务人员300余人，可提供专业的IT服务支持与管理。其中多人拥有高级工程师或高级项目经理等高级职称，多位行业内技术服务工程师持有CISP和CISSP资质证书。此外还有众多小型机、存储、数据库、网络方面的技术专家，大量ITIL服务管理专家、ISO27001主任审核员、CISA信息系统审计师、PMP项目管理师、CCSK云安全专家以及最权威的CCIE技术专家等，这些专业团队保证了天融信的技术实力，能够及时有效的为客户提供支持服务。（二）公司的发展战略2016年，公司已经建立了电线电缆、信息安全的双主业平台。一方面，公司将沿着能源行业产业链的思路，整合传统能源和新能源领域；另一方面，公司将以天融信为依托，大力发展信息安全业务。电线电缆业务方面，公司经过多年的努力已经形成了“南北呼应”的战略格局，面对目前行业的整体形势，公司将继续贯彻利用品牌、服务、技术优势，不断做强高压及超高压电缆；做优特种电缆；利用集约化、规模化优势做大轨道交通用电缆，特别是市场前景广阔的高铁相关电缆。信息安全业务方面，公司将通过全资子公司天融信继续贯彻“成为中国领先的网络安全、大数据、安全云服务提供商”的企业发展目标，积极响应国家强化信息安全保障、完善国家网络安全保障体系的要求，保持快速发展的势头。1、产品战略（1）继续下一代防火墙、高级威胁检测与防御、国产密码算法与量子密码、数据安全与管理等核心技术的研究与开发力度，满足市场快速增长需求。（2）持续完善覆盖公有云、私有云和混合云的全套安全解决方案，满足细分行业市场需求。（3）加大基于国产软硬件自主可控安全产品的研发力度，满足国家关键基础设施及重点行业信息安全产品国产化替代的需求。（4）充分运用以大数据分析、安全可视化、威胁情报，形成行业性安全态势感知、安全管理与合规性管理解决方案，满足全天候全方位感知网络安全态势需求。（5）综合运用主被动结合的安全检测与防御技术，线上线下安全服务能力，合作伙伴的产品技术，完善安全云，全面开展安全云服务业务，以“互联网+安全”模式，满足安全保障能力从“静态、基于威胁的保护”向“动态、基于风险的防护”转变的需求。（6）强化研发创新力度，面对新网络、新环境的挑战，开展在工控安全、移动安全、物联网安全等新技术领域的核心技术的研究和产品的开发。（7）基于天融信发展战略，围绕公司核心业务，依托资本市场，采用战略联盟、技术合作、技术外包、资产重组、企业并购等方式，进一步提升天融信在信息安全领域的产品覆盖面，提高市场份额。（8）提高产品国际化开发能力，响应国家“一带一路”政策，同时积极探索跨国经营新领域。2、市场战略（1）针对规模化市场，进一步巩固和拓展天融信的营销渠道和客户群体，拓宽市场覆盖面、持续市场渗透、不断扩大市场占有率。（2）针对重点行业，加强行业营销与服务管理，使产品开发和专业服务更加贴近行业用户需求，持续向纵深方向发展。（3）针对云计算、大数据、物联网、工控系统等新生市场形成的契机，通过产品、服务、运营、合作等多种手段，探索最佳切入点及业务模式，快速获取市场先机与市场份额。（4）继续加强安全云服务的覆盖范围与服务能力，提升企业品牌形象、知名度和美誉度，不断发掘新用户，扩大用户群规模。3、运营战略（1）实施积极的人才管理战略，坚持引进高素质人才的策略，不断加强和提升研发能力、市场拓展能力和管理能力，适应业务快速发展。（2）加强各种质量管理体系的落实与改进，提升天融信运营效率，并满足重点行业用户的合规性要求。（3）加强内部管理，降低运营成本，有效控制风险。积极加强内部控制建设，提升治理水平，进一步优化管理，通过全面推进营销、产品部门利润考核、生产/工程/服务外包等系列举措，合理控制成本，全面深入推进信息化，提高工作效率。（三）、公司2017年的经营计划1、夯实公司传统主业、适时开拓新能源领域（1）发挥区域市场上的品牌和成本优势。公司具备三十多年的电线电缆生产经验，是国内第一批中国名牌产品和国家免检产品的八家电缆企业之一，具备较高的品牌知名度。多年来，公司坚持以质量取胜，赢得了广大用户的信赖，公司连续20多年被广东省工商局评为“守合同重信用”企业。公司所处的华南地区为国内第二大电线电缆消费区域，公司具备就地采购、就地生产、就地营销的经营优势，大大降低了运输成本；公司在天津的生产基地，能够覆盖华北地区的消费需求。（2）巩固产品优势。公司的超高压电缆主要采用立式交联生产技术，生产装备配置属于国际先进水平，生产的产品质量稳定，公司的生产技术已经达到国内领先水平；公司自主研发的500kV超高压电缆已通过预鉴定试验、荷兰凯马试验及中国电力企业联合会产品鉴定，产品综合性能达到国际领先水平，填补了华南地区的空白，成为公司最高电压等级的核心产品；公司在新能源、船用及变频节能特种电缆项目具有一定的技术储备和优势；公司拥有电动汽车直流、交流充电电缆的实用新型专利并借此积累了一定的技术优势，同时还参与多项国家标准及行业标准的制定、修订工作，公司将积极寻求与主业相关的产品研发及市场开拓。（3）进一步挖掘客户需求。公司具备三十多年的电线电缆生产经验，产品质量得到客户认可，积累了一批优质核心客户：南方电网、大型发电企业、高铁和地铁项目、国家级和地方级重点工程等，公司可据此进一步拓展客户服务的深度和广度。（4）延伸主业、开拓新能源领域。公司已于2015年9月份成立全资子公司广州南洋新能源有限公司，该公司于2016年2月与广州怡珀新能源产业投资管理有限责任公司合作参与投资了怡珀新能源产业投资基金（有限合伙），重点投资于新能源汽车动力电池相关领域，是公司在新能源领域的又一创新尝试。公司将努力抓住契机以广州南洋新能源有限公司为主体，开发、投资相关新能源项目、电动汽车充电设施、智能电网等。2016年7月广州南洋新能源有限公司与保利物业管理有限公司互为战略合作伙伴，为把握新能源汽车领域的发展机遇，升级物业配套，提升用户体验，双方将充分发挥各自的资源和技术优势，在保利物业运营管理的住宅小区、商业综合体、写字楼、会展场馆等物业中开展充电桩的全面合作。公司将继续依托“广东省电线电缆工程技术研究开发中心”的平台，进一步加大产学研合作体系建设。公司将继续与广州中国科学院工业技术研究院研发安全、高效、智能的充电技术及充电设施相关设备；研发满足动力电池高效、安全充电以及电与动力供应网路协调技术。综上，公司将继续贯彻利用品牌、服务、技术优势，不断做强高压及超高压电缆；做优特种电缆；利用集约化、规模化优势做大轨道交通用电缆，特别是市场前景广阔的高铁相关电缆。同时，公司将积极寻求一些符合国家产业政策，与公司战略发展相契合的领域进行收购兼并，积极寻求新的业绩增长点。2、通过公司全资子公司天融信大力发展信息安全业务，夯实未来发展基础2016年天融信坚持细化营销分工，加强市场覆盖，完善合作伙伴体系建设，抓住“十三五”的开局之年，紧跟信息安全产业快速增长的趋势，继续在边界安全、数据安全、应用安全、安全管理、安全服务等领域投入，并在大数据分析、移动互联网安全、风险探知、云安全、工控安全、新型安全检测等新技术领域加强核心技术的研究与产品开发，天融信的规模继续扩大。2017年天融信将围绕发展战略和核心业务，持续投入核心技术研究和开发，通过自主研发、战略合作、资产重组或公司并购等方式扩大产品线，优化产品结构和市场布局，为未来发展夯实基础。为此，2017年天融信将着重做好以下经营工作：（1）优化组织结构，推进业务布局2017年，天融信将优化市场营销管理模式，在天融信确定的“重点行业”内深入挖掘行业纵深市场潜力，实现行业带动地方、地方驱动行业的营销业务模式，以客户需求为导向，加强行业化解决方案构建能力，完善合作伙伴体系建设，加大行业市场投入，推进区域销售行业化业务布局。（2）利用资本平台，挖掘投资机会围绕天融信发展战略，积极寻找和发掘各种潜在投资机会，不断完善和优化业务布局、产品布局和技术布局，开拓细分市场，提升行业化解决方案，提升市场覆盖广度和深度。（3）持续技术创新，夯实技术基础面对信息化新领域、新应用和新技术，把握机会，抓住机遇，加大在大数据、智能分析、移动互联网/物联网、云计算、工业控制系统和量子计算等领域安全技术及应用的研究和开发。采取积极的人才引入策略，加大研究、开发、攻防和服务等各类人才的培养力度，打造一个可以专业扎实，具有创新意识的专家团队。广泛开展与研究所、高校和业内企业的技术合作，积极参加国家与行业规划与标准制定工作，参与国家和行业重大工程和项目，持续进行技术创新，并在实际项目中进行应用，夯实天融信的技术基础。（4）加强市场宣传，提升天融信品牌2017年，天融信将持续进行市场营销和品牌推广工作，在重点行业和细分领域，通过持续的市场影响，进一步提升知名度，树立天融信网络安全、大数据和安全云服务领导者的品牌形象，扩大客户规模。上述经营计划、经营目标并不代表公司对2017年度的盈利做出了预测，其是否可实现将取决于企业外部环境的影响和企业自身的经营状况等多种因素，存在很大的不确定性，特提请投资者注意。（四）2017年公司发展可能面临的风险因素在国内经济增速放缓的大背景下，伴随着公司业务不断拓展，公司规模不断扩大，在经营中面临着一些困难和压力，表现如下：（1）电线电缆行业市场竞争加剧、毛利率下降的风险近年以来，主营电线电缆的公司及拟上市公司进一步增多，市场竞争日益加剧。我国虽作为电线电缆制造大国，但电线电缆行业的集中度依然很低且存在着产品结构性矛盾突出的局面，电线电缆行业企业尚没有形成规模化的完整产业链，竞争格局上呈现出高端缺失、中低端混战、自主高端研发创新能力不足、国产电线电缆产品同质化率较高的局面。尤其在中低压电缆产品领域，价格竞争已经成为国内线缆市场主要的竞争手段之一。在此背景下，公司面临传统市场份额下降及产品毛利率下降的风险。公司将以保证产品质量为关键，运用华南地区电力电缆行业的龙头企业的品牌地位，利用30年在广东树立起的良好的市场形象，通过新产品来带动老产品，继续巩固原有老客户，力争市场的份额稳中有升。与此同时，公司将进一步开拓北方市场，随着天津子公司产能的逐步释放，将有利于提升公司产品的竞争力，降低服务北方客户的综合成本。公司还将进一步开拓海外市场，通过在澳大利亚投资设立公司，将更准确的了解海外市场需求，有助于提升产品在海外地区的市场占有率。公司将积极推广成功的销售模式，加强销售队伍的建设，完善网点布局，不断挖掘新客户。（2）电线电缆生产的原材料价格变动所带来的风险公司电线电缆生产的原材料成本占生产成本的比重在95%左右，其中，铜杆占原材料的比重在70%以上。若铜价大幅下跌，电缆产品的销售价格将相应下跌，公司将面临总体销售收入下降的风险。目前全球经济仍然存在较大的通货膨胀压力，受供求基本面、全球流动性状况、国际金融市场稳定性、美元汇率走势以及突发事件等多方面因素影响，未来大宗商品价格将可能持续出现较大幅度的波动，受此影响，国内铜价波动也较为剧烈。若公司在原材料采购风险把控方面的能力不强，将给生产经营带来一定风险。为应对原材料波动带来的风险，公司已集中优势资源，依靠多年丰富的市场实战经验以及信息渠道广的优势，研究分析铜价的走势，及时调整铜材采购模式，包括套期保值、现货采购等。公司还将继续规范各个采购环节的管理体制，做好风险控制，最大限度地降低铜价波动的风险。（3）信息安全行业政策风险为推动信息安全产业的发展，国家有关部门出台了一系列鼓励行业发展的产业政策，为本行业的发展提供了良好契机。受益于国家对信息安全产业的支持，特别是近几年来，政府部门加大对网络安全建设项目的投资，网络安全产品的需求有较大提升，推动了天融信经营业绩的持续增长。如果未来国家有关部门对相关政策进行调整，或者安全角势的变化降低了政府、企事业单位等各类客户对信息安全建设的相关支出，都将有可能会影响公司全资子公司天融信的产品盈利能力，并对其经营业绩造成负面影响。因此，公司面临着政策推动力度减弱的风险。（4）信息安全行业竞争风险信息安全行业前景良好，但行业中企业数量较多，大部分企业产品同质化严重，因此信息安全行业及其中各个细分行业的竞争普遍较为激烈。目前国内信息安全行业内已有多家公司在国内A股市场上市，同时，不断有其他行业的公司看好信息安全行业的发展，并计划通过多种方式进入信息安全领域。未来，公司面临着市场竞争加剧的风险。（5）因下游行业采购特点造成的季节性收入和盈利波动的风险公司全资子公司天融信作为专业的信息安全提供商，其客户群体集中在政府机关、金融、运营商、能源等领域。上述客户通常实行预算管理制度和集中采购制度，即在上半年进行预算立项、设备选型测试，下半年进行招标、采购和建设。因此，天融信下半年的销售规模一般较上半年高；同时，由于研发投入、人员工资及销售费用、管理费用等各项费用支出在年度内发生较为均衡，导致公司经营业绩存在较为显着的季节性特点，因而投资者不宜以半年度或季度的数据推测全年盈利状况。（6）技术人才流失风险信息安全行业是典型的知识密集型、技术密集型行业。拥有自己的核心技术及与之配套的高端、专业性人才是信息安全厂商综合竞争力的重要组成和未来持续成长的基础。公司全资子公司天融信自成立以来一直重视技术、产品的研发工作以及研发团队建设。经过多年的实践和积累，天融信已经研发并储备了多项核心技术并培养、锻炼了一批核心技术人员。核心技术人员的稳定以及核心知识产权的保护对天融信未来的发展趋势具有重大影响，如果在未来的技术和人才的竞争中，出现核心技术泄密或者核心技术人员大量流失的情况，将对天融信的经营和持续发展造成影响。天融信未来将进一步完善员工激励机制和内部培训体系，继续稳定和提升现有的人才队伍，丰富人才多元引进渠道，加快优秀人才引进速度，增强核心人才贮备力度，建立企业可持续发展的人才梯队。（7）税收优惠政策变化风险公司全资子公司天融信或其子公司因被有关部门认定为高新技术企业、国家规划布局内重点软件企业等，享受相关企业所得税优惠政策；根据有关软件企业增值税税收优惠政策，天融信销售自行开发生产的软件产品，在按17%税率缴纳增值税后，对实际税负超过3%的部分享受即征即退政策。若天融信或其子公司未来经营期间未能通过高新技术企业复审认定或软件企业相关认定，或者天融信享受的软件企业增值税税收优惠政策出现调整或取消，则无法继续享受相关税收优惠政策，从而给公司盈利带来不利影响。（8）财务风险随着业务规模的扩张，公司全资子公司天融信存货金额较大，如果未来不能对存货进行有效管理，则可能对资产的流动性带来一定影响；天融信根据存货成本与可变现净值孰低原则，计提存货跌价准备，但随着市场竞争加剧、产品更新换代等因素影响，天融信存在进一步计提存货跌价准备的风险。天融信将继续实行“以销定产、适量备货”的原则，按照客户需求和销售计划制定适宜的生产计划；将继续跟踪市场情况的变化，合理控制原材料采购；将继续严格履行安全库存标准，加速存货周转；继续做好存货的盘点和实物管理。十、接待调研、沟通、采访等活动1、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表√适用□不适用