1. 概述报告期内，公司整体经营稳定，发展前景良好。在管理团队及全体员工的共同努力下，通过拓展传统电线电缆业务及新增网络安全业务，公司实现营业收入513,310.90万元，同比增长78.81%；归属于上市公司股东净利润42,505.94万元，同比增长504.84%。业绩大幅增长的主要原因系本报告期合并了北京天融信科技有限公司利润表所致。报告期内，公司多元化发展战略得以实现。2016年12月，公司通过发行股份及支付现金相结合的方式购买天融信100%股权的重大资产重组事项，获得中国证监会核准并完成资产过户；2017年1月，本次发行股份购买资产所发行的新增股份上市；2017年2月，本次募集配套资金所发行的新增股份上市。通过收购天融信100%股权，公司快速切入了具备广阔市场前景和较高技术壁垒的网络安全行业，缩短了重新聘请团队再稳步经营开拓的时间周期，降低了公司进入新业务领域的人才、管理风险。本次交易完成后，公司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得以实现，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。报告期内，公司围绕电线电缆和网络安全的双主业，积极布局产业投资基金及相关领域的投资，培育新的业绩增长点，促进主营业务的发展及延伸。（1）2017年1月，公司董事会审议批准了公司全资子公司广州南洋参与投资珠海利南投资合伙企业（有限合伙），主要对新能源产业、先进装备制造业、现代服务业、以及与公司主营业务能形成规模效应或者产业协同效应的领域和行业进行投资。（2）2017年4月，公司董事会审议批准了公司及全资子公司天融信网络参与投资珠海安赐艳阳天网络信息安全产业股权投资基金企业（有限合伙）（以下简称“网络信息安全产业基金”），主要专注于大数据、云计算、人工智能、军工、量子通信等相关领域的投资机会，以及与公司主营业务能形成规模效应或者产业协同效应的领域和行业进行投资。报告期内，网络信息安全产业基金投资了中科视拓（北京）科技有限公司、北京德惠众合信息技术有限公司、山西中网信息产业股份有限公司、杭州远算科技有限公司等，完成了公司在人工智能及人脸识别、企业统一移动平台、政法应用与安全、工业仿真等领域的战略投资和合作，符合公司整体战略目标，完善、深化了公司在网络安全、大数据、安全云服务领域的布局，进一步拓宽了市场空间。（3）报告期内，公司全资子公司天融信网络投资了北京火绒网络科技有限公司、北京同天科技有限公司、北京元鼎时代科技股份有限公司、天图软件科技有限公司、国保联盟信息安全技术有限公司等，完成了公司在企业防病毒、IT综合服务、IT云服务、卫星大数据应用、保密推广与应用等领域的战略投资和合作，符合公司整体战略目标，完善、深化了公司在网络安全、大数据、安全云服务领域的布局，进一步拓宽了市场空间。报告期内，公司继续保持电线电缆业务在销售传统市场的优势地位。公司在中国南方电网有限责任公司（以下简称“南方电网”）及其下属公司的重大采购项目中依然保持良好业绩，公司在南方电网主网和配网的招投标中，中标品类覆盖了全产品线。报告期内，公司在南方电网及其下属公司的含税销售累计达到8.71亿元。报告期内，公司积极进行新产品研发，储备技术、产品及人才，谋求新的市场机会。在电线电缆业务方面，开展了12项研发项目，涉及新能源电缆、特种电缆、高压电缆、机器人用动力电缆等，均根据客户的特殊需求以及社会发展的新趋势研发。其中，在报告期内已经完成5个项目的结题，部分项目已经开始销售渠道的开发及相关资质认证工作。在网络安全业务方面，紧贴网络安全角势的变化和客户需求，重点在云计算、移动互联网、工业互联网、量子计算、下一代互联网和大数据等领域，开展了安全防护、安全检测、安全接入、数据安全、云安全、移动安全、端点安全、态势感知、安全云服务平台等研发项目。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（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。合同签订金额为7,478万元，截止报告期末，已执行的合同金额为1,333万元，已签订合同执行进度为17.83%；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。合同签订金额为4,350万元，截止报告期末，已执行的合同金额为4,284万元，已签订合同执行进度为98.48%。2、本报告期，公司分别于2017年10月20日、2017年11月16日、2017年12月9日披露了《关于与南方电网下属公司签订合同的公告》（公告编号：2017-087、2017-094、2017-099）。截止报告期末，该三笔公告签订的合同金额累计达到55,312.05万元。已执行的合同金额为48,578.32万元，已签订合同执行进度为87.83%。（5）营业成本构成行业分类单位：元说明（6）报告期内合并范围是否发生变动√是□否本期新设子（孙）公司—公司第四届董事会第二十六次会议审议通过了《关于参与投资珠海安赐艳阳天网络信息安全产业股权投资基金企业（有限合伙）的议案》，公司及全资孙公司北京天融信网络安全技术有限公司与珠海安赐创业股权投资基金管理企业（有限合伙）、嘉亿（北京）股权投资基金管理有限公司共同出资成立珠海安赐艳阳天网络信息安全产业股权投资基金企业（有限合伙）。该投资基金成立于2017年7月7日，存续期限为5年，总规模50,000万元，其中公司及孙公司北京天融信网络安全技术有限公司认缴出资49,800万元，占比99.60%。基金管理人为珠海安赐创业股权投资基金管理企业（有限合伙）及嘉亿（北京）股权投资基金管理有限公司，投资领域为大数据、云计算、人工智能、军工、量子通信等相关领域的投资机会，以及与本公司的主营业务能形成规模效应或者产业协同效应的领域和行业。截止本报告期末，公司及孙公司北京天融信网络安全技术有限公司累计已出资40,023,762.00元。—广州南洋供应链有限公司成立于2017年5月22日，系由公司之子公司广州南洋电缆有限公司出资设立，注册资本6,800.00万元，广州南洋电缆有限公司认缴出资6,800.00万元，占比100.00%。截止本报告期末，广州南洋电缆有限公司已实际缴纳出资6,800.00万元。本期非同一控制下企业合并（1）本期发生的非同一控制下企业合并注1：公司之孙公司北京天融信网络安全技术有限公司2015年6月26日以现金8,820,000.00元对北京同天科技有限公司增资，增资完成后，北京天融信网络安全技术有限公司持有其14.99%的股权；2017年9月11日，北京天融信网络安全技术有限公司以现金17,649,000.00元购买王勇、陈刚、李劲持有北京同天科技有限公司共计30.01%的股权，本次收购完成后，北京天融信网络安全技术有限公司持有北京同天科技有限公司股权的比例由14.99%增至45%，为北京同天科技有限公司第一大股东，且在董事会中派出3名董事，占全体董事3/5，并能对其实施控制，将其纳入合并范围，购买日为2017年9月11日。（2）合并成本及商誉—2017年9月11日，北京天融信网络安全技术有限公司以现金17,649,000.00元购买王勇、陈刚、李劲持有北京同天科技有限公司共计30.01%的股权，北京天融信网络安全技术有限公司原持有14.99%的股权于购买日的公允价值3,594,770.17元与新增投资成本之和作为合并成本，该合并成本21,243,770.17元与取得的可辨认净资产公允价值份额3,867,234.90元的差额作为合并报表的商誉。（3）被购买方于购买日可辨认资产、负债—可辨认资产、负债公允价值以账面价值为基础确定。（4）购买日之前持有的股权按照公允价值重新计量产生的利得或损失（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□不适用报告期内，公司积极进行新产品研发，储备技术、产品及人才，谋求新的市场机会。在电线电缆业务方面，开展了12项研发项目，涉及新能源电缆、特种电缆、高压电缆、机器人用动力电缆等，均根据客户的特殊需求以及社会发展的新趋势研发，其中，有5个项目已经结题。在网络安全业务方面，紧贴网络安全角势的变化和客户需求，重点在云计算、移动互联网、工业互联网、量子计算、下一代互联网和大数据等领域，开展了安全防护、安全检测、安全接入、数据安全、云安全、移动安全、端点安全、态势感知、安全云服务平台等研发项目。公司研发费用较上年增长514.51%。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□不适用因收购北京天融信科技有限公司，本报告期研发投入总额占营业收入比重发生显着变化。研发投入资本化率大幅变动的原因及其合理性说明√适用□不适用公司自2017年起加强对研发项目的管理和核算，划分研究阶段和开发阶段，以使归属于开发阶段的支出能够可靠地计量，并按照企业会计准则第6号—无形资产的相关规定进行研发费用资本化。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129,063,210.24元，较上年同期增加362.70%，主要系报告期内公司健全、完善货款回收策略，并得到较好执行所致。2、报告期投资活动产生的现金流量净额-3,016,771,757.22元，较上年同期减少312.10%，主要系报告期内公司向百荣明泰资本投资有限公司等支付收购天融信100%股权的现金对价所致。3、报告期筹资活动产生的现金流量净额2,080,400,366.49元，较上年同期增加617.60%，主要系报告期内公司收到鸿晟汇等9个对象认购上市公司募集收购天融信100%股权的配套资金所致。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，公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在较大差异主要系1、公司在报告期末实现的收入较多，货款依约尚未到期；2、随着公司订单的增加，相关增加了物资储备所致。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截至报告期末，公司资产权力受限的情况如下所示：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□不适用单位：元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（1）募集资金总体使用情况√适用□不适用单位：万元（2）募集资金承诺项目情况√适用□不适用单位：万元中存在的问题或其他情况（3）募集资金变更项目情况□适用√不适用公司报告期不存在募集资金变更项目情况。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单位：元报告期内取得和处置子公司的情况√适用□不适用主要控股参股公司情况说明1.广州南洋为公司电线电缆业务板块的全资子公司。报告期内，主营业务收入稳中有增，继续保持在销售传统市场的优势地位，在南方电网及其下属公司的重大采购项目中依然保持良好业绩，在南方电网主网和配网的招投标中，中标品类覆盖了全产品线。此外，广州南洋还积极布局产业投资基金及相关领域的投资，报告期内参与投资珠海利南投资合伙企业（有限合伙），进一步促进了主营业务的发展及延伸。2.天融信为公司网络安全业务板块的全资子公司。报告期内，对公司净利润的影响重大，公司业绩增长主要系报告期合并了天融信利润表所致。天融信在报告期内积极布局产业投资基金及相关领域的投资，通过其全资子公司天融信网络投资了北京火绒网络科技有限公司、北京同天科技有限公司、北京元鼎时代科技股份有限公司、天图软件科技有限公司、国保联盟信息安全技术有限公司等，并参与投资珠海安赐艳阳天网络安全产业股权投资基金企业（有限合伙），深化了公司在网络安全、大数据、安全云服务领域的布局，进一步拓宽了市场空间。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报告期内，公司传统的电线电缆业务以及新增的网络安全业务稳步推进，公司已成为兼具先进制造和高端信息产业并行的双主业公司，发展前景良好。（一）行业格局和趋势1．目前，总体产能过剩，产品结构性矛盾突出。电线电缆被喻为国民经济的“血管”和“神经”，在国民经济中占据重要地位。线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，市场规模巨大，需求层次多样。目前，线缆行业总体产能过剩，中小企业众多，行业集中度低，产品结构性矛盾日益突出，中低端产品竞争异常激烈，但特种电缆、新能源电缆、轨道交通电缆、超高压电缆等伴随着经济发展新业态、新趋势应运而生的产品，因其技术质量要求较高、准入门槛较高，依然有着较好的市场前景。线缆行业“料重工轻”的行业属性明显，近年来，铜材等主要原材料的价格波动幅度较大，对成本管控、合同管理与融资能力提出了更高的要求。管理差、规模小、研发能力弱、融资渠道窄的企业逐渐被淘汰，行业面临新一轮的调整。国家战略与经济发展进入新阶段，线缆行业迎来双重挑战，机遇与风险并存。近年来，随着国家陆续推出?中国制造2025?、?供给侧结构性改革?、“一带一路”等一系列战略以及国家经济发展进入“新常态”，中国线缆行业面临着经济转型和经济结构调整的双重挑战，同时也迎来了更多的发展空间和动力，行业风险与行业机遇并存。随着国家对线缆行业质量安全的监管措施日益严厉，新经济发展对线缆产品性能的要求日益提高，行业的转型升级趋势明显，行业竞争从拼价格逐步向拼质量、拼管理转变。重视科研投入、新产品开发；重视成本管控、合同管理；重视质量把控、品牌建设的企业在竞争中综合实力日益凸显。与此同时，行业内的上市公司逐渐增多，利用资本市场进行产业整合、快速融资，提升总体盈利能力，成为行业的一大亮点。公司深耕线缆行业30多年，能顺应行业趋势的变化并保持优势地位。公司产品线覆盖低压、中压、高压和超高压，能为客户提供多方面的技术服务，满足多层次的客户需求。公司的重点市场华南地区为我国第二大电线电缆消费区域，经过多年的深耕，公司在华南地区的品牌美誉度高，市场份额长期名列前茅。公司重视研发投入，在特种电缆、新能源电缆、轨道交通电缆、超高压电缆等方面抢占先机，有一定的技术、人才、产品储备和市场基础；公司视品牌质量为企业生命线，有严格的管理体系；重视合同管理，对铜材等重要原材料的采购有深入研究；公司作为国内第一家上市的民营电缆企业，上市10年来，依托资本市场的良好平台，通过IPO、定向增发、发行公司债等形式快速融资，保持持续盈利能力。2.网络安全业务（1）《网络安全法》正式实施，带动产业发展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。2017年6月1日《网络安全法》正式实施。作为我国的网络安全基本法，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。（2）行业市场活跃度升温，各厂商竞争格局较为稳定随着社会各层面对网络安全产业的需求和投入越来越高、技术和应用的发展，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，网络安全行业已有多家企业上市，行业聚集趋势初步显现，各厂商竞争格局较为稳定。（3）数据泄漏威胁形势严峻，数据安全备受重视互联网时代，数据呈现方式的多样化、获取渠道的多元化使数据的非法获取、网上兜售、甚至违规利用所组成的利益链条悄然形成，政府机构、企事业单位和公民都存在数据泄露的危险。2017年发生多起全球范围内影响巨大的数据泄漏事件，数据泄漏威胁形势异常严峻，数据安全问题得到前所未有的重视。（4）云计算应用普及，云安全需求快速增长除中小企业外，政府和行业用户持续将IT基础设施云化并将业务向云迁移，2017年这一趋势进一步加快。相对于传统的IT架构，云有其低成本高效率的优势，但是企业的网络边界也随之扩展到云端，云的开放、复杂、分散的特性使安全的防护难度上升。随着用户对云安全的重视程度不断提升，拉动相关市场需求。（二）公司的发展战略公司自2016年底建立电线电缆、网络安全的双主业平台以来，在发展战略上推行双主业并行。一方面，公司的电线电缆业务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。1.运营战略：（1）巩固重点区域、拳头产品的市场份额；（2）加强研发、销售、采购等方面的人才梯队建设；（3）深化供应链管理，增强协同效应，对铜材等重要生产物资的采购模式与时俱进；（4）加强内部管理，节能降耗，控制成本。2.投资战略：（1）加大对新能源及智能制造领域的布局；（2）逐步完善对已投资项目的投后管理，加快产业融合。另一方面，公司将以全资子公司天融信为依托，大力发展网络安全业务。天融信将继续贯彻“成为中国领先的网络安全、大数据、安全云服务提供商”的战略目标，积极响应国家强化网络安全保障、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）快速推进数据安全与管理产品及方案在以数据为核心资产的行业落地实施，满足相关用户数据安全全生命周期保障需求。（4）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网络安全产品国产化替代的需求。（5）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。（6）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。（7）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。（8）基于天融信发展战略，围绕公司核心业务，依托资本市场，适时采用战略联盟、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网络安全、大数据和安全云服务领域的产品覆盖面，提高市场份额。（9）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2018年的经营计划报告期内，公司坚持贯彻电线电缆、网络安全双主业并行的发展战略，年度经营计划扎实推进，取得预期的发展目标：传统电线电缆业务在重点市场销售稳中有升；重大资产重组效果初现，新增的网络安全业务使归属于上市公司股东净利润大幅提升。在2018年，公司将继续稳打稳扎，深耕双主业。在电线电缆业务方面的经营计划具体如下：1.发挥品牌、成本管控、产品及渠道优势，电线电缆业务在华南区域继续保持优势地位并辐射全国。经过30多年的发展，公司已经在南方电网、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屡屡中标，积累了一大批优质核心客户，赢得了较高的市场美誉度，并在公司内部形成了良好的运营机制。报告期内，公司在南方电网主网和配网的招投标中，中标品类覆盖了全产品线。在2018年，公司将继续深入研究重点客户的需求，完善需求响应机制，从订单合同管理到原材料采购到生产过程管控，实行全线全程跟进，确保在时间紧任务重的情况下，及时履约，提高客户满意度。2.通过建立健全绩效评估体系、人才培养体系，不断完善队伍建设。报告期内，公司已经跟行业协会、大专院校建立了人才培养机制，并有一批员工完成了技能培训获得相应的资格证书，提升了生产技术队伍的总体素质。在2018年，公司将在前期基础上，进一步完善培训课程、拓展培训师资，并建立健全合乎行业发展趋势的绩效考核办法，加强生产、技术、研发、销售、采购等方面高层次人才的招聘和培育，为电线电缆业务的拓展提供组织保障。3.多渠道并举，在新能源、智能制造等领域进行技术、人才、项目储备和市场开拓。2018年，公司计划在新能源及智能制造领域开展“新能源汽车用铝导体电缆”、“机器人用控制电缆”等多个项目的研发。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；继续与广东工业大学合作，共同致力于“新能源汽车内部用高压电缆的研发与产业化项目”的推进；继续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。与此同时，公司还将与专业投资机构合作参与产业基金投资，不断加大在新能源及智能制造领域的技术研发和产品储备，培育新的经济增长点。截止报告期末，公司及全资子公司参与了新能源领域的2个产业基金的投资。其中，2016年2月，公司全资子公司广州南洋新能源有限公司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；2017年1月，公司全资子公司广州南洋参与投资珠海利南投资合伙企业（有限合伙），主要对新能源产业、先进装备制造业、现代服务业、以及与公司主营业务能形成规模效应或者产业协同效应的领域和行业进行投资。在2018年，公司将继续与产业基金合作，寻找合适标的，进行产业布局。在新能源产品的销售渠道方面，公司将加大销售人才的招聘力度以及市场的拓展，并针对客户需求进行相关的产品认证和体系认证，提升新能源产品项目的中标几率。在网络安全业务方面的经营计划具体如下：2017年，公司全资子公司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《网络安全法》的正式实施契机，紧跟网络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、移动安全、工控安全、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、工业互联网安全、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。2018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，2018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2018年，天融信将进一步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、云计算、移动互联网/物联网、人工智能应用、工业互联网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2018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2018年度的盈利预测，能否实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等多种因素，存在很大的不确定性，请投资者特别注意。（四）公司发展可能面临的风险1.线缆行业市场竞争加剧、毛利率下降的风险。近年来，主营电线电缆的公司及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，但线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，线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。应对措施：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多年来在广东树立起的良好的市场形象，在巩固传统电力电缆产品优势和市场份额的同时，继续发力于新能源及智能制造领域的产品开发和市场开拓，培育新的利润增长点。与此同时，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.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。应对措施：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.网络安全行业政策风险为推动网络安全产业的发展，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。受益于国家对网络安全产业的支持，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网络安全建设的相关支出，都将有可能会影响天融信的产品盈利能力，并对其经营业绩造成负面影响。应对措施：天融信将密切关注政府的有关政策信息，收集、分析，加强对政策的研究，及时作出相应的经营决策。4．网络安全行业竞争风险网络安全行业前景良好，但行业中企业数量较多，部分企业产品有同质化倾向，网络安全行业及其中各个细分行业的竞争普遍较为激烈。目前国内网络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网络安全行业的发展，并计划通过多种方式进入网络安全领域。未来，天融信面临着市场竞争加剧的风险。应对措施：天融信作为网络安全行业知名品牌，拥有广泛的优质客户群。未来公司将继续注重产品升级、新产品研发与推广、销售网络构建及服务体系建设，巩固并拓展优质客户群，保证天融信具备持续的市场竞争优势，以满足公司业务长期发展需要。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天融信作为专业的网络安全提供商，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。天融信所处行业及主要客户群的采购特点决定了天融信的销售季节性，符合行业特点。6.技术人才流失风险网络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、专业性人才是网络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。应对措施：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。应对措施：天融信业务发展状况良好，将继续通过提升技术水平和扩大业务规模，不断提高盈利能力。8.重大资产重组引致的风险2016年12月，公司购买天融信100%股权的重大资产重组事项获得中国证监会核准并完成资产过户，天融信成为南洋股份全资子公司。本次重大资产重组交易对方已就天融信作出三年业绩承诺，天融信已超额完成2016年度和2017年度的累积业绩承诺，未来业绩承诺期内，经济环境和产业政策及意外事件等诸多因素的变化可能给天融信的经营管理造成不利影响，如果天融信经营情况未达预期，可能导致业绩承诺无法实现，进而影响公司的整体经营业绩和盈利水平。本次重大资产重组，标的资产交易价格为570,000.00万元，在合并日形成商誉金额为457,717.64万元，占公司截止2017年12月31日经审计归属于母公司的净资产802,841.81万元的57.01%。如果未来因国家政策变化、网络安全行业发展速度放缓、天融信自身业务下降或者其他因素导致天融信未来经营状况和盈利能力未达预期，则公司存在商誉减值的风险，从而对公司当期损益造成不利影响。本次重大资产重组完成后，通过公司和天融信的优势互补提升了公司整体实力，但整合及协同效应能否达到预期效果及其所需时间仍存在不确定性。应对措施：天融信管理层将继续勤勉经营，尽最大努力确保盈利承诺实现；公司将积极发挥天融信的优势，保持天融信的持续竞争力，将因本次交易形成的商誉对公司未来业绩的影响降到最低程度；公司将积极加强集团管控，在多个维度实行深度融合，力求缩短整合所需时间，尽快发挥战略协同效应。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