第四节经营情况讨论与分析一、概述报告期内，公司整体经营稳定，发展前景良好。公司实现营业收入709,106.82万元，同比增加12.55%，主要系网络安全业务营业收入同比增加39.57%所致；公司实现归属于上市公司股东净利润40,096.15万元，同比减少17.37%，主要系网络安全板块加大研发和市场投入及本期确认股份支付费用所致。（一）电线电缆业务报告期内，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18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，部分项目已经开始销售渠道的开发及相关资质认证工作。（二）网络安全业务报告期内，天融信网络投资设立了全资子公司成都天融信网络安全技术有限公司，符合公司整体战略目标，完善、深化了公司在网络安全领域的布局，进一步拓宽了市场空间。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。紧贴网络安全角势的变化和客户需求，重点在云计算、国产化、工业互联网、物联网、移动互联网、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、工业信息安全、物联网安全、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2019年2018年同比增减金额占营业收入比重金额占营业收入比重营业收入合计7,091,068,231.33100%6,300,337,431.99100%12.55%分行业电线电缆4,673,756,208.9665.91%4,568,373,109.1672.51%2.31%网络安全2,417,312,022.3734.09%1,731,964,322.8327.49%39.57%分产品电线电缆2,964,991,138.6141.81%3,317,653,700.2852.66%-10.63%电工铜线1,669,150,795.8523.54%1,238,916,393.2619.66%34.73%安全及大数据产品2,078,463,433.5729.31%1,553,287,409.1324.65%33.81%安全服务337,413,801.024.76%177,260,316.802.81%90.35%其他41,049,062.280.58%13,219,612.520.22%210.52%分地区华南地区4,566,708,705.0264.40%4,440,206,057.9970.48%2.85%华北地区1,571,830,520.9822.17%954,807,668.2715.15%64.62%东北地区97,104,496.011.37%77,769,684.131.23%24.86%华东地区295,602,482.484.17%275,620,854.394.37%7.25%华中地区158,269,688.962.23%129,956,245.222.06%21.79%西北地区119,943,436.501.69%88,393,151.441.40%35.69%西南地区142,363,379.852.01%87,823,830.221.39%62.10%境外139,245,521.531.96%245,759,940.333.92%-43.34%公司需遵守《深圳证券交易所行业信息披露指引第12号——上市公司从事软件与信息技术服务业务》的披露要求单位：元2019年度2018年度第一季度第二季度第三季度第四季度第一季度第二季度第三季度第四季度185,950,780.99501,168,417.03408,975,486.131,321,217,338.2299,249,462.77320,449,126.82368,083,033.72944,182,699.52营业收入归属于上市公司股东的净利润-87,298,019.4032,292,443.74-42,314,363.55491,019,386.91-10,231,043.7122,043,918.247,064,059.85476,149,981.20说明经营季节性（或周期性）发生的原因及波动风险公司网络安全业务存在明显的季节周期性。网络安全业务的主要客户集中于政府机关、金融、运营商、能源等领域。上述客户通常采取预算管理制度和产品集中采购制度，一般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。因此公司网络安全业务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，营业收入和净利润的实现主要集中在下半年，尤其是第四季度。（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□不适用公司需遵守《深圳证券交易所行业信息披露指引第12号——上市公司从事软件与信息技术服务业务》的披露要求单位：元营业收入营业成本毛利率营业收入比上年同期增减营业成本比上年同期增减毛利率比上年同期增减分客户所处行业电线电缆行业-南方电网955,044,965.64832,449,292.3012.84%-22.26%-24.75%2.89%电线电缆行业-其他客户3,679,096,968.823,411,112,852.337.28%10.55%12.51%-1.62%网络安全行业-政府及事业单位1,318,725,210.61523,229,448.8560.32%23.22%56.39%-8.42%网络安全行业-国有企业591,073,605.76203,840,978.6665.51%21.92%-3.55%9.10%网络安全行业-商业及其他506,078,418.22193,947,985.4361.68%188.42%259.81%-7.60%分产品电线电缆2,964,991,138.612,588,837,642.0712.69%-10.63%-10.93%0.30%电工铜线1,669,150,795.851,654,724,502.560.86%34.73%34.34%0.28%安全及大数据产品2,078,463,433.57803,947,626.8761.32%33.81%49.81%-4.13%安全服务337,413,801.02117,070,786.0765.30%90.35%85.35%0.93%分地区华南地区4,559,994,436.383,929,301,056.3813.83%2.70%2.15%0.46%华北地区1,537,495,727.34918,178,901.0040.28%63.29%68.50%-1.85%东北地区97,104,496.0124,797,330.9874.46%24.86%137.07%-12.09%华东地区295,602,482.4863,717,376.6378.44%7.25%34.24%-4.34%华中地区158,269,688.9655,585,833.8164.88%21.79%100.96%-13.84%西北地区119,943,436.5059,580,585.0050.33%35.69%208.12%-27.79%西南地区142,363,379.8529,841,425.3779.04%62.10%67.32%-0.65%境外139,245,521.5383,578,048.4039.98%-43.34%-62.65%31.02%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□否行业分类项目单位2019年2018年同比增减电线电缆销售量KM351,274352,687-0.40%生产量KM351,450349,0020.70%库存量KM42,09847,350-11.09%网络安全销售量元2,417,312,022.371,731,964,322.8339.57%生产量元2,540,287,736.141,811,779,340.0840.21%库存量元333,246,654.34210,270,940.5758.48%相关数据同比发生变动30%以上的原因说明√适用□不适用主要系报告期内公司网络安全业务销售规模扩大，收入增长相应带动销售量、生产量及库存量的增加。（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（5）营业成本构成行业分类行业分类单位：元行业分类项目2019年2018年同比增减金额占营业成本比重金额占营业成本比重电线电缆原材料4,101,236,773.3178.88%4,002,206,176.2284.36%2.47%电线电缆燃料动力30,368,428.550.58%31,755,031.350.67%-4.37%电线电缆人工成本41,651,982.490.80%38,559,574.330.81%8.02%电线电缆制造费用70,304,960.281.35%65,677,857.691.38%7.05%网络安全原材料781,095,480.2115.02%513,730,663.1810.83%52.04%网络安全人工成本115,352,939.002.22%61,755,234.271.30%86.79%网络安全制造费用24,569,993.730.47%24,322,202.160.51%1.02%合计5,164,580,557.5799.33%4,738,006,739.2099.86%9.00%说明公司需遵守《深圳证券交易所行业信息披露指引第12号——上市公司从事软件与信息技术服务业务》的披露要求主营业务成本构成单位：元成本构成本报告期上年同期同比增减金额占营业成本比重金额占营业成本比重原材料4,882,332,253.5293.90%4,515,936,839.4095.19%8.11%燃料动力30,368,428.550.58%31,755,031.350.67%-4.37%人工成本157,004,921.493.02%100,314,808.602.11%56.51%制造费用94,874,954.011.82%90,000,059.851.89%5.42%合计5,164,580,557.5799.33%4,738,006,739.2099.86%9.00%（6）报告期内合并范围是否发生变动√是□否1.本期新设子公司广州南洋电缆实业有限公司成立于2019年6月，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100.00万元，广州南洋电缆有限公司认缴出资100.00万元，占比100.00%。截止本报告期末，广州南洋电缆有限公司尚未实际出资。广州南洋电线有限公司成立于2019年8月，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100.00万元，广州南洋电缆有限公司认缴出资100.00万元，占比100.00%。截止本报告期末，广州南洋电缆有限公司尚未实际出资。广东南牌电缆有限公司成立于2019年10月，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500.00万元，广州南洋电缆有限公司认缴出资500.00万元，占比100.00%。截止本报告期末，广州南洋电缆有限公司尚未实际出资。成都天融信网络安全技术有限公司成立于2019年11月，系由公司之子公司北京天融信科技有限公司下属企业北京天融信网络安全技术有限公司出资设立，注册资本1000万元，北京天融信网络安全技术有限公司认缴出资1000万元，占比100.00%。截止本报告期末，北京天融信网络安全技术有限公司尚未实际出资。2.本期不再纳入合并范围的主体公司之子公司北京天融信科技有限公司下属北京天融信安全技术有限公司已于2019年10月完成注销手续，注销后不再将其纳入合并范围。（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前五名客户合计销售金额（元）1,418,898,093.12前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例17.16%前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例0.00%公司前5大客户资料序号客户名称销售额（元）占年度销售总额比例1A客户380,190,326.754.60%2B客户373,953,639.414.52%3C客户283,414,531.753.43%4D客户213,598,628.772.58%5E客户167,740,966.442.03%合计--1,418,898,093.1217.16%主要客户其他情况说明□适用√不适用公司主要供应商情况前五名供应商合计采购金额（元）2,717,023,037.49前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例44.85%前五名供应商采购额中关联方采购额占年度采购总额比例0.00%公司前5名供应商资料序号供应商名称采购额（元）占年度采购总额比例1A供应商1,136,774,182.3618.76%2B供应商665,209,948.2910.98%3C供应商395,479,846.726.53%4D供应商285,876,112.454.72%5E供应商233,682,947.673.86%合计--2,717,023,037.4944.85%主要供应商其他情况说明□适用√不适用3、费用单位：元2019年2018年同比增减重大变动说明639,974,132.96453,032,919.4441.26%主要系本期公司扩大市场增加投入所致。销售费用354,217,634.69166,535,418.59112.70%主要系本期公司计提股份支付费用所致。管理费用24,643,924.7466,444,661.11-62.91%主要系本期减少了公司债及银行借款利息所致。财务费用研发费用502,309,781.74351,484,245.6342.91%主要系本期公司加大研发投入所致。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18项研发项目，涉及新能源电缆、特种电缆、高压电缆、超高温耐火电缆、储能高压线的开发等，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15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、国产化、工业互联网、物联网、移动互联网、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、工业信息安全、物联网安全、安全云服务平台等研发项目。公司研发投入情况2019年2018年变动比例研发人员数量（人）2,2651,89619.46%研发人员数量占比42.89%40.70%2.19%研发投入金额（元）653,275,546.25445,643,056.6546.59%研发投入占营业收入比例9.21%7.07%2.14%研发投入资本化的金额（元）150,965,764.5194,158,811.0260.33%资本化研发投入占研发投入的比例23.11%21.13%1.98%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√不适用公司需遵守《深圳证券交易所行业信息披露指引第12号——上市公司从事软件与信息技术服务业务》的披露要求单位：元项目名称研发资本化金额相关项目的基本情况实施进度高级可持续威胁检测系统13,738,077.33天融信高级可持续威胁检测系统拥有集海量黑名单库、证书信誉库、NSRL库、病毒引擎等为一体的静态分析鉴定器，可以对用户网络的已知威胁进行检测;同时集成机器学习模型及沙盒的动态分析鉴定器可以对未知威胁进行发现并定性，提高用户网络的威胁感知能力。同时提供多维度检测报告及统计报表自动发送等功能。已完项机架式下一代防火墙系统12,872,106.31自研的全新下一代机架式防火墙产品，做到软硬件完全可控、稳定高性能，且分布式技术填补公司空白、能力与市场主流产品持平。其高性能、可扩展性、高可靠性的特性适用于政府、大型企业、IDC、运营商、高校等行业重点客户。已完项虚拟化负载保护系统8,411,479.71天融信虚拟化负载保护系统采用新的安全架构，作为新一代虚拟化负载保护平台，帮助企业有效预测风险，精准感知威胁，提升响应效率，保障企业安全。已完项云环境下运维风险管控系统13,859,250.24该系统为自研第一代云堡垒机产品，主要为了解决在云环境下的运维风险问题。通过用户管理、认证管理、资源管理已完项、通讯、授权管理、审计管理、系统管理等，帮助用户实现跨云管理、统一端口的Web化运维、资源池部署、水平扩展、集中安全管理。云-应用交付系统15,616,922.56以帮助用户安全、可靠、高效的发布企业级服务为核心理念，在全局负载均衡、本地负载均衡、链路负载均衡、服务器负载均衡和L7负载均衡为主体功能，采用全代理模型，为用户提供应用的可靠性，从而建立负载均衡体系；通过应用和内容的加速、优化手段为用户提供高效、安全的交付环境，从而建立内容分发体系；提供灵活可扩展的可视化管理、丰富的报表系统，为用户提供设备、业务运维接口，建立应用交付管理系统。已完项智能安全认证网关系统4,543,861.61本系统是中高端的用户身份与应用管理平台。以用户管理为核心，是资源与用户之间的桥梁。为机构内大量用户和业务应用提供了统一账号管理、统一身份认证、统一资源授权和行为审计服务。同时也为应用系统授权管理提供有力支撑。已完项终端数据防泄漏系统4,171,773.95本系统是对Windows终端上的移动存储、剪切板、文件另存为、打印、蓝牙、IMSMTP、HTTP、HTTPS等数据外发通道进行检测，并实施阻断、放行等管控动作，能够有效的防止敏感数据泄露。已完项自主可控商用密码平台9,035,475.16该平台是以自主创新技术实现的国密商用密码平台，包含软件设计、硬件设计以及FPGA逻辑设计。商用密码平台用FPGA芯片实现SM2、SM3、SM4等3种国密算法模块，设计有安全、完善的密钥已完项管理系统，以及高效的多核多队列并行调度FPGA芯片密码算法模块的机制。产品目标是提升我司产品的竞争力，摆脱公司密码产品长期依赖外购密码卡的困境。威胁情报分析平台10,501,560.09该平台主要以运营技术工具和数据服务的形式对外提供服务，平台依托于大数据存储计算技术、图形数据库技术和探针等技术，以多种输出形式为其他系统或设备提供数据支撑服务。已完项安全态势感知系统6,119,741.88态势感知系统通过收集所管理网络的资产、流量、日志、网站等相关的安全数据，经过存储、处理、分析后形成安全态势及告警，辅助用户了解所管辖网络安全态势并能对告警进行协同处置。利用现有的安全系统、安全设备，逐步演进为"安全数据集中存储、态势感知场景丰富、动态建模分析及可视化综合展示"的高价值安全信息存储及分析系统，加快对安全威胁的认知及有效预警。已完项数据可视化系统（Dobogo)6,220,695.48此系统包含仪表盘资源管理、资源分组管理、视屏管理、视窗管理等模块。本产品定位为提供大屏展示、常规视屏数据展示的可视化方案的自定义制作系统工具；通过业务数据对接流转，展示安全态势或告警等场景界面，辅助用户了解所管辖业务安全态势；可视化展示态势等分析结果，以数据促管理，推动安全制度落地。已完项合计105,090,944.32公司高度重视产品质量，以市场为导向，根据公司发展战略、技术发展趋势和客户安全需求，产品研发严格执行公司的产品研发流程规范，在项目立项、需求、设计、开发、测试、验证、发布等关键环节进行全流程管控，有效保证产品质量，对核心技术进行有效保护，提高公司的自主创新能力。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：元项目2019年2018年同比增减经营活动现金流入小计7,867,288,118.027,208,885,133.829.13%经营活动现金流出小计7,134,763,143.056,712,411,104.596.29%经营活动产生的现金流量净额732,524,974.97496,474,029.2347.55%投资活动现金流入小计97,326,344.091,078,532,756.66-90.98%投资活动现金流出小计766,448,028.41926,938,500.64-17.31%投资活动产生的现金流量净额-669,121,684.32151,594,256.02-541.398%筹资活动现金流入小计622,192,001.85892,770,725.57-30.31%筹资活动现金流出小计766,802,268.411,206,540,323.37-36.45%筹资活动产生的现金流量净额-144,610,266.56-313,769,597.8053.91%现金及现金等价物净增加额-80,895,519333,070,863.01-124.29%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732,524,974.97元，较上年同期增加47.55%，主要系报告期内公司销售收入及回款增加所致。2、报告期投资活动产生的现金流量净额-669,121,684.32元，较上年同期减少541.398%，主要系公司购买理财产品所致。3、报告期筹资活动产生的现金流量净额-144,610,266.56元，较上年同期增加53.91%，主要系上期支付了公司债本金所致。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公司2019年起首次执行新金融工具准则、新收入准则或新租赁准则且调整执行当年年初财务报表相关项目√适用□不适用单位：元2019年末2019年初占总资产比例占总资产比例比重增减重大变动说明金额金额719,307,628.426.47%870,318,084.068.60%-2.13%货币资金1,602,388,311.4014.42%1,317,050,427.9213.02%1.40%应收账款1,022,656,881.559.20%822,610,540.768.13%1.07%存货601,209,381.445.41%633,328,189.266.26%-0.85%长期股权投资557,039,220.025.01%633,877,246.036.26%-1.25%固定资产在建工程2,498,299.730.02%12,691,041.870.13%-0.11%398,113,524.813.58%685,192,767.516.77%-3.19%短期借款2、以公允价值计量的资产和负债√适用□不适用单位：元计入权益的累计公允价值变动本期公允价值变动损益本期计提的减值本期购买金额本期出售金额项目期初数其他变动期末数金融资产1.交易性金融资产（不含衍生金融资产）190,533,132.5046,610,508.056,321,689.350.001,587,804,556.231,219,843,138.48721,778,664.282.衍生金融资产0.000.000.000.000.000.000.003.其他债权投资0.000.000.000.000.000.000.004.其他权益工197,529,212.00.00156,116,412.00.009,500,000.000.00198,616,412具投资00.00金融资产小388,062,344.546,610,508.05162,438,101.30.001,597,304,5561,219,843,138920,395,076计05.23.48.28投资性房地产0.000.000.000.000.000.000.00生产性生物0.000.000.000.000.000.000.00资产上述合计388,062,344.5046,610,508.05162,438,101.350.001,597,304,556.231,219,843,138.48920,395,076.28金融负债288,850.000.0017,900.000.000.00288,850.0017,900.00其他变动的内容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单位：元项目期末账面价值受限原因货币资金10,917,841.72详见附注七、注释1固定资产73,184,125.62银行授信，详见本附注七、注释22交易性金融资产170,000,000.00详见附注七、注释2其他流动资产46,204,936.00期货保证金，详见附注七、注释10合计300,306,903.34--五、投资状况分析1、总体情况√适用□不适用报告期投资额（元）上年同期投资额（元）变动幅度53,406,520.54544,891,617.20-90.20%2、报告期内获取的重大的股权投资情况□适用√不适用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：元资产类别期初余额本期公允价值变动损益计入权益的累计公允价值变报告期内购入金额报告期内售出金额累计投资收益期末金额资金来源动期货6,900.006,321,689.35261,685,782.50369,843,138.483,449,521.048,523,150.00自有资金金融衍生工具10,426,691.20-9,411,581.611,368,773.73-4,711,607.752,383,883.32自有资金其他377,628,753.3056,022,089.66156,116,412.001,334,250,000.00850,000,000.00909,488,042.96自有资金合计388,062,344.5046,610,508.05162,438,101.351,597,304,556.231,219,843,138.48-1,262,086.71920,395,076.28--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单位：元公司名称公司类型主要业务注册资本总资产净资产营业收入营业利润净利润广州南洋电子公司配电开关控787,604,000.1,866,915,811,191,871,064,025,977,7586,639,768.074,678,056.0制设备制造;初级形态塑料及合成树脂制造（监缆有限公司控化学品、005.562.519.7931危险化学品除外）;塑料板、管、型材制造;电容器及其配套设备制造;货物进出口（专营专控商品除外）;绝缘制品制造;光纤、光缆制造;电线、电缆制造;电气设备批发;光伏设备及元器件制造;技术进出口;变压器、整流器和电感器制造;工程和技术研究和试验发展;电力电子元器件制造;科技中介服务;金属及金属矿批发（国家专营专控类除外）;北京天融信科技有限公司子公司技术开发、75,757,576.003,282,574,397.052,243,584,427.872,417,312,022.37447,148,616.18396,049,099.75技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务、技术培训；计算机系统服务；数据处理；基础软件服务、应用软件服务；销售电子产品、通讯设备、计算机、软件及辅助设备；生产、加工计算机软硬件。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）报告期内取得和处置子公司的情况√适用□不适用公司名称报告期内取得和处置子公司方式对整体生产经营和业绩的影响广州南洋电缆实业有限公司投资设立无广州南洋电线有限公司投资设立无广东南牌电缆有限公司投资设立无成都天融信网络安全技术有限公司投资设立无北京天融信安全技术有限公司注销无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，公司积极拓展业务，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，中标品类覆盖了全线产品。2.天融信为公司网络安全业务板块的全资子公司，对公司净利润的影响重大。报告期内，天融信营业收入较上年度增长较大，但由于加大研发和营销投入致成本增加，且因公司年初实施股权激励计划，天融信本期确认了较大金额的股份支付费用，对本期净利润产生较大影响。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，公司稳步推进电线电缆业务和网络安全业务。（一）行业格局和趋势1．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，行业面临新一轮的调整。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）网络安全等级保护2.0系列标准正式实施，带动产业发展为适应新技术的发展，解决云计算、物联网、移动互联、工控和大数据领域信息系统的等级保护需要，公安部牵头组织推进信息技术新领域等级保护2.0系列标准制定工作，等级保护2.0系列标准于2019年12月1日起正式实施，标志着我国等级保护制度已正式进入2.0时代，带动信息安全行业需求快速增长，云安全、物联网安全、移动安全、工业信息安全及大数据安全市场将迎来重大机遇。（2）《中华人民共和国密码法》正式发布，商用密码产业迎来重大发展机遇密码法是我国密码领域第一部综合性、基础性法律和上位政策，密码法旨在规范密码应用和管理，促进密码事业发展，保障网络与信息安全，维护国家安全和社会公共利益，保护公民、法人和其他组织的合法权益。随着密码法的颁布和实施，各行业也将陆续发布行业政策细则，推动商用密码广泛应用，商用密码产品、服务等产业也将迎来重大发展机遇。（3）核心技术不断突破，自主可控迎来发展良机关键核心技术是国之重器，对推动我国经济高质量发展、保障国家安全都具有重要意义。为促进核心技术发展，近几年国家在核心研发技术投入、知识产权保护、政府补助等方面提供了有力支持，网络安全领域核心技术不断突破，有效发明专利数量大幅增长；随着自主可控产品成熟并加速推进，行业应用领域也由党政军市场逐步扩大到国计民生行业，市场潜能进一步加大。（4）下一代互联网部署增速，安全需求与之俱来2017年11月26日，中共中央办公厅、国务院办公厅联合发布《推进互联网协议第六版（IPv6）规模部署行动计划》。2018年，工信部等多个部委和地方政府纷纷发布关于贯彻落实通知和相关具体措施，我国下一代互联网建设正式进入快车道。2019年，工信部发布《关于开展2019年IPv6网络就绪专项行动的通知》。IPv6是构建“万物互联”的技术基础，对工业互联网、物联网等新兴领域的融合应用创新将会有更大的推动作用。随着基于IPv6网络应用的增加，IPv6网络环境也面临着新的安全风险，安全需求随之而来。（5）云计算促进应用创新，云安全场景进一步细分政府和行业用户的业务上云加速，并发展出很多创新应用，云上数据日益增多，成为用户待保护的关键资产。2018年越来越多的企业建设私有云用来承载关键业务，并与公有云分工协作，形成混合云架构。2019年，国家互联网信息办公室、国家发展和改革委员会、工业和信息化部、财政部联合发布了《云计算服务安全评估办法》，旨在提高党政机关、关键信息基础设施运营者采购使用云计算服务的安全可控水平，降低采购使用云计算服务带来的网络安全风险，从而增强党政机关、关键信息基础设施运营者将业务及数据向云服务平台迁移的信心。《云计算服务安全评估办法》的出台，是国家持续推动云计算产业健康发展和市场规范化运行、提升云安全服务能力的重要体现。（6）物联网规模快速发展，安全需求日趋凸显国内物联网产业快速发展，物联网在工业、农业、交通、能源、智能城市等领域逐渐广泛应用，为各个领域业务发展注入全新的生命力，物联网浪潮将带来巨大的市场空间。由于物联网的节点众多、地域分散和易于物理接触等特点，使得物联网的安全威胁较传统网络更为严重。（7）工业互联网加速发展，产业规模快速增长2019年，工业互联网相关政策密集发布。工信部发布《工业互联网网络建设及推广指南》，到2020年形成相对完善的工业互联网网络顶层设计，初步建成工业互联网基础设施和技术产业体系；工信部、教育部、人社部等国家十个部、委、局联合下发《加强工业互联网安全工作的指导意见》的通知，该指导意见成为强化工业企业、科研单位网络安全的指导性文件；工信部印发《“5G+工业互联网”512工程推进方案》，到2022年突破一批面向工业互联网特定需求的5G关键技术，“5G+工业互联网”的产业支撑能力显着提升。随着工业互联网产业的加速发展，工业互联网安全产业规模也会快速增长。（8）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。（二）公司的发展战略公司将进一步集中优势资源，聚焦利润率高、市场前景好的业务领域和细分市场，为全体股东谋划更大的利益。2019年12月16日，公司发布公告《关于筹划重大资产出售暨关联交易的提示性公告》（公告编号2019-103），为将上市公司业务聚焦于网络安全领域，提升资产质量及效益，增强可持续经营能力，拟将公司名下电线电缆业务所涉全部资产及相关权益和负债进行出售（以下简称“本次交易”）。若本次交易顺利实施，公司的电线电缆业务将不再纳入合并报表范围，公司将聚焦网络安全业务。自2019年12月以来，公司稳步推进本次交易，中介机构也陆续进场开展尽职调查。公司也按照相关规则，至少每10个交易日披露一次进展情况。在筹划剥离电缆板块业务的同时，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）加大自主可控安全产品的研发力度，满足重点行业网络安全产品需求。（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，安全云服务运营本地化，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，面对新技术、新应用、新环境的挑战，完善在工业信息安全与工业互联网安全、移动安全、物联网安全等领域核心技术研究、应用及产品研发，同时积极开展在车联网安全、人工智能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，同时积极探索并落实跨国经营新领域。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基础上，广泛开展营销领域合作，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2020年的经营计划报告期内，公司年度经营计划扎实推进，取得预期的发展目标。2020年，公司将稳步推进电线电缆板块的资产出售事宜，并继续加大力度，发展网络安全业务。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，继续保持电线电缆业务在华南区域的优势地位。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2020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，做好科研项目的储备，为电线电缆业务的发展提供保障。3.合理统筹电线电缆业务资源，进一步深耕成熟市场，以质取胜，以稳求胜，切实提高资金使用效率。4.在网络安全业务方面的经营计划具体如下：2020年，天融信坚持细化行业营销分工，完善渠道合作伙伴体系建设，加强市场覆盖，抓住《网络安全法》的正式实施契机，紧跟数字化及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、工业信息安全、安全管理、安全云服务等领域投入，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、下一代互联网、车联网安全、新型安全检测、云计算等新技术、新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。2020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，2020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2020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，完善渠道合作伙伴体系建设，加大行业市场投入的同时，推进区域市场“销售行业化+渠道合作”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、研发、安全攻防和安全服务等各类人才的培养力度，打造一个专业扎实，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2020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。上述经营计划、经营目标并不代表公司对2020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，巩固电力电缆产品优势和市场份额。2.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.交易方案仍需进一步论证和沟通协商，并需按照相关法律、法规及公司章程的规定履行必要的决策和审批程序。（2）若能顺利实施，公司存在因出售资产带来的收入规模下降的风险基于发展战略的不断优化，公司拟出售毛利率水平相对较低的电线电缆业务板块资产，提高公司盈利能力。尽管电线电缆业务板块资产净利润占公司净利润的比重较小，但其营业收入占公司营业收入的比重较大，因此，公司存在收入规模下降的风险。应对措施：本次交易公司股票不停牌，公司将根据相关事项进展情况，严格做好信息保密工作，及时进行内幕信息知情人登记管理，并严格按照有关法律、法规规定履行信息披露义务，及时提示投资风险。4.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。5．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。6.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。7.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。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。8.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，在按法定税率缴纳增值税后，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。9.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，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2019年12月31日经审计归属于母公司的净资产889,593.58万元的51.45%。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，公司将积极加强集团管控，通过和天融信在企业文化、市场、人员、技术、管理等方面的进一步融合，更好地发挥天融信的优势，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。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□不适用接待时间接待方式接待对象类型调研的基本情况索引2019年01月17日实地调研机构调研记录于2019年1月18日披露于深交所互动易平台2019年06月28日实地调研机构调研记录于2019年7月1日披露于深交所互动易平台2019年12月09日实地调研机构调研记录于2019年12月9日披露于深交所互动易平台