第四节经营情况讨论与分析一、概述2016年，宏观经济告别高速增长，进入增速“换档”期，转型带来增速趋缓。线缆行业集中度在提高，技术水平在提升，行业或将迎来“规范化发展的春天”，“中国制造2025”、“工业4.0”、“一带一路建设”等将为电线电缆行业带来新的市场需求。工信部网站数据显示，2016年我国新能源汽车生产51.7万辆，销售50.7万辆，比上年同期分别增长51.7%和53.0%。其中纯电动汽车产销分别完成41.7万辆和40.9万辆，比上年同期分别增长63.9%和65.1%。充电桩的欠缺已成为我国电动汽车产业快速发展的一大现实问题，充电桩可能成为电动汽车产业链中确定性最高的一块“蛋糕”。根据国家发改委规划文件，到2020年，我国将新增集中式充换电站超过1.2万座，分布式充电桩超过480万个，以满足全国500万辆电动汽车的充电需求。中汽协数据显示，截至2016年底，我国仅建成公共充电桩15万个，私人专用充电桩8万个。可见，充电设备投资市场潜力较大。2016年，对万马股份而言，是一个投资年，新能源产业投入力度加大，电力电缆主业稳步发展，且运营指标更趋健康；材料板块竞争加剧，运营绩效遇瓶颈。公司全年实现营业收入637,964.60万元，较上年同期下降6.83%，实现归属于上市公司股东的净利润21,521.82万元，较上年同期下降20.84%。公司主要业务板块经营成果及重要事项进展情况：（一）新能源板块：深耕网络，曙光初现。报告期，新能源投资明确以建设符合“网络化、快充、高频次”特点的城市快充网络为主要的业务模式，成为具有稳定电动汽车客户群的售电主体。聚焦城市单元，成立覆盖北京、上海、杭州、深圳、西安、福州、武汉、南京8大城市的子公司，理顺投资公司与各城市公司管理网络，完善“项目机会识别——项目评估——投资决策”投资管理体系，健全业务支撑和管控体系，初步形成城市快充网络。2016年完成项目立项40余个，达成预计售电量1.7亿度。报告期，爱充网建成集屋顶光伏发电、储能、新能源汽车充电、4G共享、洗车、休闲VIP室等综合充电服务功能于一体的智能充电示范站。研发升级安卓、IOSAPP迭代4个大版本，支持一卡多充、信用卡、APP、VIN码优惠、第三方运营合作等多种方式，实现全国各地充电桩实时监控，解决充电桩故障、网络运营问题，粘性用户数发展4,000余个，实现充电度数110余万度。报告期，万马爱充网获颁“浙江省内首个电动汽车充电技术研究院”。报告期，万马新能源制造完成直流充电机21项、交流充电机13项新品开发；完成交流、直流充电机自动化测试系统及PCB单板自动测试平台；参与编制国标9项、省行业标准1项；完成专利申报41项，其中发明专利8项；组建营销团队，充实专业的售后服务团队。报告期，万马新能源“基于锂电池马斯特性及脉冲充电的电动汽车用超快速智能充电技术”项目被列为2016年度浙江省重点研发项目，公司被认定为国家高新技术企业，并被评为“2016中国充电桩十大品牌”。（二）线缆板块：产品创新，面向蓝海。报告期，线缆主业经营绩效稳中有升。报告期，线缆板块深入优化市场布局，打造以客户需求为导向的开放平台。市场方面，客户结构持续优化，公司有意识地淘汰一些账期长、毛利率低的客户群，提高订单质量。电力客户方面，积极勘寻有电力行业资源与业务关系的销售商，拓宽电力销售网络资源，其中，浙江区域电力行业订单增长迅猛；工程客户方面，加强区域工程项目信息收集与共享，建立项目信息数据库，为业务团队提供项目信息支持；行业客户方面，聚焦医药、化工、房地产等行业客户运维业务，扩大市场份额。坚持产品创新战略，升级技术研发平台。零距离对接市场，促产品持续升级。研发方向设立三维度：前沿技术方面，试制石墨烯与铜的复合导体，完成电阻与承载能力试验；调研试制尼龙护套电缆、铅套电缆；大力发展防火电缆、机场助航灯电缆、特殊工程用无接头电缆等。内部管理上，通过纵深推进利润中心、划小考核单元、合伙人机制调动团队能动性，强化管理成本、制造成本、资金占用成本的过程显示，加强财务与业务融合度，通过过程管理及对各考核单元的经营分析，进行精细化管理，推进利润中心目标的达成。团队建设方面，通过结构优化、培训体系建设、校企合作、绩效考核、竞聘上岗、员工关爱、环境改善等方式方法，优化各序列人员结构，严控辅助类岗位，关键岗位实行内部竞聘，激发内部人力资源活力。报告期，万马特缆、万马专缆分别取得德国机动车监督协会、英国NQA颁发的ISO/TS16949体系认证，为公司开拓汽车线缆奠定基础。天屹通信被评为浙江省专利示范企业；万马专用线缆被评为浙江省科技型中小企业。（三）新材料板块：布局全国，智能制造。报告期间，新材料板块市场竞争激烈。全年实现销售收入16.73亿元，同比略有增长，净利润同比有所下降。报告期，万马高分子为加快推进全国布局，缩短运输半径，提升客户服务能力，在成都设立生产基地，报告期成都分厂已完成设备下单采购及团队搭建，预计2017年6月量产并持续提升生产能力。科研方面，万马高分子新材料研究院被浙江省科技厅评为省级企业研究院，万马高分子被杭州市经信委列入“2016年杭州市战略性新兴产业培育企业”，万马高分子实验中心顺利通过CNAS认证审核；“万马牌低烟无卤阻燃聚烯烃电缆料”被认定为浙江省名牌产品。高压电缆料市场推广取得阶段成果：110kV高压绝缘料销量突破3,000吨。新品销量持续增长，销量占比由上年的32%提升至38.8%，其中PVC产品发出量同比增长30%。智能制造方面，报告期初便实现SAP成功上线，并实施PVC自动上料、PVC和低烟无卤自动计量、硅烷码垛、超高压自动包装等自动化项目，物联系统实现全覆盖。同时，MES系统全面上线，全面监测生产设备运行数据。启动“精益之旅”管理咨询项目，通过流程再造、标准化作业规则确立、目标导向与跟踪等，实现销售订单、生产排产和采购计划的有序衔接，改善产能利用率、存货周转等管理指标，进一步深挖管理潜力。万马高分子成为万马股份智能制造典范。（四）“智慧工厂”建设进程。公司搭建了“两化融合、三个层次、四个平台”的智能工厂总体信息技术架构，以自动化设备和工业互联网络为底层设备，充分利用私有云和公有云的技术，以贯穿企业核心业务的SAP系统平台、基于物联的MES的信息协同平台、快速响应的供应链及客户管理平台为业务执行层，同时借助HANA数据仓库以及BI等数据应用工具，实现跨层次、跨平台的数据交互与分析，从而达到以OA系统平台为管理层的单点应用平台。同时辅以移动应用平台（如APP的灵活使用）贯穿三个层次、四个平台，从而真正实现企业管理信息化与生产的智能化。（五）报告期，万马股份及子公司共申请发明专利39项、实用新型专利83项申请、外观专利23项。截至目前，公司拥有知识产权238项，其中发明专利25项、实用新型专利167项、外观设计专利30项、软件著作权16项。（六）报告期，公司2016年非公开发行股票申请获得中国证监会审核通过，并于2017年4月6日取得批文。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：元注：（1）营业收入分行业中其他收入较上年增加85.95%，主要系本年零星辅助材料收入较上年有所增加；（2）营业收入分行业中华中地区收入较上年增加39.28%，主要系河南、安徽等地大客户中标数量增多。（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□不适用高分子材料的销售量中不包含关联交易（其中：2016年度关联销售量25,844.09吨）；注：通常在计算产品产销量时，存在以下公式：期末库存数量=期初库存数量+当期入库数量-当期出库数量。其中，当期出库数量包括销售出库、自用出库（包括再加工领用、深加工领用和非生产领用）、报废出库等多种因素；上表当期出库仅包含销售出库，所以直接用“期末库存数量=期初库存数量+本期生产数量-本期销售数量”作为计算的基础，会存在计算结果与实际不符的情况。具体到公司的各类产品，存在的自用出库情况：1高分子材料产品中自用及返工出库8487.98吨；2通信产品中自用48,053.55公里。（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□不适用重大销售合同详见“第五节重要事项”“十七、重大合同及其履行情况4、其他重大合同”。（5）营业成本构成行业和产品分类单位：元单位：元注：1、公司应当按行业或产品披露本年度营业成本的主要构成项目（如原材料、人工工资、折旧、能源和动力等）在成本总额中的占比情况，并提供上年同口径可比数据，如无法取得可比数据，公司应当说明原因。2、如果涉及商业秘密的，公司可以仅披露占比最高或最主要的单个项目。说明成本项目电力产品（6）报告期内合并范围是否发生变动√是□否系公司新设子公司导致合并范围增加，详见第十一节“财务报告”中“七、合并范围的变化”。注：如果因子公司股权变动导致合并范围变化的，应当提供上年同口径的数据供投资者参考。（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□不适用为不断创新产品，提高公司核心竞争力，报告期公司研发支出219,676,575.64元，同比增加4.34%。2016年，新设立“220kV光纤复合环保型阻燃耐火电缆”、“绿色环保热固性绝缘及护套轨道交通直流牵引软电缆的研发”、“轨道交通用动控环保复合型电缆的研发”、“高效率特快电动汽车直流充电系统”等项目。其中：“220kV光纤复合环保型阻燃耐火电缆”项目已顺利完成产品试制任务，各项性能指标均符合设计要求，该电缆具有高效的阻燃耐火功能，主要用于城市隧道建设工程，预计每年可为公司增加一定的经济效益。“绿色环保热固性绝缘及护套轨道交通直流牵引软电缆的研发”项目已完成产品试制任务，相应的专利已申报并获受理。该电缆既有防鼠防蚁的功能，又能在高温作业下保持一定的稳定性，因而在同行业产品中具有市场竞争力。“轨道交通用动控环保复合型电缆的研发”项目已顺利完成样品制作任务，并通过省级工业新产品鉴定。该项目主要对电缆的防水结构进行创新，从而在提升电缆使用寿命的同时，提高产品本身的抗水性、抗潮性，确保电网安全运行。“高效率特快电动汽车直流充电系统”是专门研究电动汽车电池充电系统的项目，是对电池充电时用到的有特定功能的电力转换装置。研发项目中的充电机采用恒压恒流充电模式，可自动完成整个充电过程。该系统主要定位于“直流快速充电系统”和“直流快速充电与慢速充电相结合”两个市场，预计后期为公司开拓新能源市场具有一定效果。报告期内，公司及子公司共有15项新产品通过省级新产品鉴定。公司研发投入情况注：本年研发投入资本化金额主要系本年新增子公司爱充网自主研发的“爱充网运营服务云平台”作为无形资产资本化671万元。该平台研发项目于2015年立项，2015年年末我司判断该项目可最终形成无形资产，故于2016年从研究阶段转入开发阶段。2016年12月，该软件平台成功通过运行测试并取得软件测评报告。截止本报告期末，该平台已投入使用，市场反应良好。爱充网运营服务云平台的成功研发使公司可以从海量的充电桩上报数据中快速精准地查询、统计到所需要的数据，并且在出现桩体异常、故障时实时提醒，以便运维人员快速提供服务。综上原因，本报告期内，我司将其确认为无形资产列示，并按10年进行摊销。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）投资活动现金流入小计同比增加384.03%，主要系2016年相较于2015年短期低风险保本型理财产品赎回增加6.57亿元；（2）投资活动现金流出小计同比增加80.79%，主要系2016年相较于2015年购建长期资产增加1.1亿元，同时为提高闲置资金的使用效率,我司在保障正常生产经营资金需求及资金安全的前提下，购买短期低风险保本型理财产品增加2.91亿元；（3）投资活动产生的现金流量净额同比增加79.37%，主要系赎回2015年末购买短期低风险保本型理财产品2.6亿元；（4）筹资活动现金流入同比下降73.01%，主要系①2016年银行基准利率稳定，较2015年因基准利率变动而提前偿还贷款并重新借款次数减少；②2015年发行短期融资券导致现金流入2.5亿元；（5）筹资活动现金流出同比下降50.62%，主要系2016年银行基准利率稳定，较2015年因基准利率变动而提前偿还贷款的次数减少；（6）筹资活动现金净额同比下降915.21%，主要系2016年偿还了2015年发行的短期融资券2.5亿元。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单位：元2、以公允价值计量的资产和负债□适用√不适用3、截至报告期末的资产权利受限情况详情请见第十一节财务报告“六、合并财务报表主要项目注释48、所有权或使用权受限制的资产”。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：元注：1、对报告期内获取的重大的股权投资，公司应当披露被投资公司名称、主要业务、投资份额和持股比例、资金来源、合作方、投资期限、产品类型、进展情况、预计收益、本期投资盈亏、是否涉诉等信息。2、进展情况包括资产负债表日所涉及的股权产权是否已全部过户、所涉及的债权债务是否已全部转移等等。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：元注：（1）万马高分子本年净资产较上年增加32.32%，主要系注册资金增加1.25亿元；营业利润较上年减少33.96%，主要系材料板块市场竞争加剧，产品毛利下降所致；（2）万马新能源本年净资产较上年减少32.27%，营业利润减少220.70%，净利润减少251.11%，主要系公司市场开拓受阻，部分项目未中标所致；（3）香港骐骥本年营业利润较上年增加45.70%，净利润增加32.24%，主要系本年产品结构变化，产品毛利增加所致；（4）专用线缆本年资产总额较上年减少66.82%，营业收入减少51.16%，营业利润减少161.98%，净利润减少181.72%，主要系受国家行业政策影响，风能电缆产品销售额下降所致；（5）万马电缆本年总资产较上年增加177.37%，营业收入增加34.88%，营业利润增加474.26%，净利润增加498.95%，主要系公司产品结构调整，毛利增加所致；（6）新能源投资公司营业利润较上年减少5,096.06%，净利润减少5,092.68%，主要系公司加大对新能源板块投入所致。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（一）行业竞争格局和发展趋势1.电线电缆行业根据国家电网公司发布的社会责任报告，国家电网对电网投资已连续3年保持4,000亿元以上，并承诺2017年电网投资将达到4,657亿元，较2016年计划投资额（4,390亿元）增加6.08%。这为2017年电线电缆行业的发展提供了充足的市场需求。国家电网公司董事长刘振亚表示，从2015年到2020年国家电网将投资2.7万亿建设特高压等电网工程，带动相关产业投资3万亿，总投资将达到5.7万亿到6万亿元。照此计算，十三五期间我国每年电网投资将达到GDP的0.5%到1%。可以预见，大规模的电网建设将为电力电缆行业提供广阔的发展空间。（1）智能电网、核电、风电、铁路建设，将扩大特种电缆市场需求。目前，国家电网每年在智能电网上投资3,000亿元。2015年7月6日国家发改委、能源局联合发布的《关于促进智能电网发展的指导意见》提出，到2020年，初步建成安全可靠、开放兼容、双向互动、高效经济、清洁环保的智能电网体系，满足电源开发和用户需求，全面支撑现代能源体系建设，推动我国能源生产和消费革命；带动战略性新兴产业发展，形成有国际竞争力的智能电网装备体系。新能源电缆，包括风力发电电缆、光伏发电电缆等。国家能源局数据显示，2016年全年全国新增风电装机1,930万千瓦，累计并网装机容量达到1.49亿千瓦，同比增长13.20%。根据国家能源局计划，2017年我国风电新增装机容量为20GW，风电投资将维持高位。《能源发展战略行动计划（2014-2020年）》提出了大力发展风电的举措，并提出到2020年风电装机达到2亿千瓦的目标。我国风电正处于加速发展期。光伏发电电缆方面，2017年，国家能源局计划光伏发电新增装机18GW以上，保持大规模光伏发电建设态势。中国光伏行业协会发布的《中国光伏行业发展路线图（2016年版）》预计，今年的新增装机容量约为20~30GW。依此计算，2016年我国光伏电缆需求将达33.75万千米~45万千米。长远来看，根据国家能源局预计，“十三五”时期，我国每年将新增1,500万~2,000万千瓦的光伏发电，光伏电缆市场将保持33.75万千米~45万千米的年需求量。机车车辆电缆。电气化铁路牵引功率大、节能环保、能大幅度提高运输能力和速度具有技术、经济、环保方面的优越性，是各国铁路优先发展的铁路牵引动力方式。“十二五”末，我国铁路营业里程达到12.1万公里，电气化率为61％以上，电气化铁路总里程已突破7.38万公里。根据国务院《“十三五”现代综合交通运输体系发展规划》，“十三五”末，中国铁路营业里程将达到15万公里左右，电气化率将达到70％以上。机车车辆用电力电缆是电气化铁路牵引供电系统的重要组成部分，高质量的机车车辆用电力电缆是电气化铁路上应用的电力机车的高铁安全、可靠运行的重要保障。因此，为满足国内铁路电气化改造的需求，机车车辆用电力电缆市场前景可观。智能电网、新能源等建设都需要用到大量的特种电缆。此外，船用电缆、汽车电线、矿用电缆、飞机电缆等特种电缆，更以每年上万千米的速度增长。（2）国家“一带一路”战略和中国装备加速走出去将为我国电线电缆行业带来新机遇。“一带一路”的战略核心是国家的互联互通，其中，电源电网将是许多“一带一路”国家首先需要解决的问题。电力设备也将随着电源电网的建设同步输出，给国内电力设备企业带来强劲增长点。电线电缆作为电力设备的重要组成部分，公司也将受益于“一带一路”战略的实施。十五届五中全会上，“走出去”战略的最终明确，并成为四大新战略（西部大开发战略、城镇化战略、人才战略和“走出去”战略）之一。《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十三个五年规划的建议》指出，十三五期间，将继续支持企业扩大对外投资，推动装备、技术、标准、服务走出去，深度融入全球产业链、价值链、物流链，建设一批大宗商品境外生产基地，培育一批跨国企业。积极搭建国际产能和装备制造合作金融服务平台。随着国家“一带一路”战略和走出去战略的实施，海外市场的拓展将迎来一个新的时期，电线电缆行业将获得更多新的机遇。（3）城镇化的推进，成为电线电缆行业发展的强劲动力。城镇化是未来经济发展的一个重要驱动力，在城市轨道交通、新城镇建设等硬件基本工程方面，将有力拉动多种工业产品的内需市场，其中包括电线电缆。《国家新型城镇化规划（2014-2020年）》指出，到2020年，我国常住人口城镇化率达到60%左右。这意味着我国将进入新一轮城镇建设高潮期，大规模城市配套设施的建设将带动包括电线电缆在内的建筑材料行业的进一步发展。（4）全球能源互联网建设，为电力基础设施建设开启广阔的市场。国家电网公司董事长刘振亚提出的全球能源互联网，是以特高压电网为骨干网架、以各国泛在智能电网为基础、以输送清洁能源为主导的全球能源配置平台。构建全球能源互联网，大规模实施‘两个替代’——清洁替代和电能替代，是实现世界能源可持续发展的必由之路，是破解化石能源困局的治本之策。2016年2月24日，国家发改委、能源局、工信部发布《关于推进“互联网+”智慧能源发展的指导意见》，提出到2025年，初步建成能源互联网产业体系，成为经济增长重要驱动力。形成较为完备的技术及标准体系并推动实现国际化，引领世界能源互联网发展，有力支撑能源生产和消费革命。国家电网公司董事长刘振亚预计，到2050年，全球能源互联网累计投资将超过100万亿美元，对全球经济发展、产业升级形成显着推动作用。2.新材料领域（1）线缆材料《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006－2020年）》将能够满足国民经济基础产业发展需求的高性能复合材料、高性能工程塑料、具有环保和健康功能的绿色材料等产品列为制造业中的优先主题。绿色环保成为线缆材料发展趋势，市场开始逐步接受并积极推广环保型线缆材料，环保型电力电缆的使用率越来越高。无卤低烟阻燃聚烯烃线缆材料和交联聚乙烯线缆材料的市场份额持续提升，市场空间巨大。高端产品市场空间巨大。超光滑屏蔽料、抗水树电缆料、超高压直流电缆料以及一些跨行业需求的高端材料产品，国内只有少数厂家可以供货，大部分的市场份额还为国外厂商所占据。未来，我国在高端材料研发方面的发展空间还很大。特种线缆材料发展前景广阔。核电、石油开采钻井、高速铁路、铁路信号电缆、船用电缆、汽车电线、矿用电缆、飞机电缆等特种电缆，每年高速增长。特种电缆市场的高速发展，将带动对特种线缆材料的大量需求。（2）其他新材料弹性体材料。弹性体泛指在弱应力下形变显着，应力松弛后能迅速恢复到接近原有状态和尺寸的高分子材料。热塑性弹性体（TPE）主要用于汽车行业，全球汽车业在TPE产品消费总量中约占比40%。因此汽车业的发展为TPE增长带来利好。另外，受发达地区建筑支出反弹影响，未来沥青和屋面市场的TPE需求也将快速增长。其他行业对TPE的需求量也将增长，如机械制造、体育用品和医疗技术，新的应用领域在不断涌现。生产商持续的产品创新，使TPE不断取代传统弹性体和热塑性塑料。行业顾问公司史密斯瑞华的一项报告显示，全球TPE的消耗从2013年的370万吨增长到了2015年的420万吨。预测到2020年将增长到550万吨，意味着从2015年到2020年的年增长率为5.5%。其中，亚洲是最大并且增长最快的市场，增长率为7.3%，中国将占领亚洲的主导地位。改性塑料。改性塑料是国家重点发展的科技领域之一，《中国制造2025》把新材料行业列为大力推进的十大战略重点领域之一，以特种金属功能材料、高性能结构材料、功能性高分子材料、特种无机非金属材料和先进复合材料为发展重点，加快研发先进熔炼、凝固成型、气相沉积、型材加工、高效合成等新材料制备关键技术和装备，加强基础研究和体系建设，突破产业化制备瓶颈。作为塑料中的高端技术产品，近年来我国改性塑料行业发展迅猛，产量、消费量年均增长分别达到20%、15%。市场预计“十三五”期间，改性塑料制品产量年均增长15%左右，工业总产值年均增长12%左右，利润总额、利税总额年均增长16%左右。3D打印材料。又称增材制造，是制造业领域正在迅速发展的一项新兴技术，被称为“具有工业革命意义的制造技术”。《国家增材制造产业发展推进计划（2015-2016年）》提出，到2016年，初步建立较为完善的增材制造产业体系，整体技术水平保持与国际同步，在航空航天等直接制造领域达到国际先进水平，在国际市场上占有较大的市场份额。《中国制造2025》要求组织研发具有深度感知、智能决策、自动执行功能的增材制造装备，加快增材制造技术和装备在生产过程中的应用。整个增材制造市场可按价值链划分为设备、材料和服务三个大类。其中，3D打印材料占19%的市场份额。市场研究机构IDC发布的最新数据显示，2015年全球3D打印支出接近110亿美元，预计到2019年将增至近270亿美元，年复合增速达到27%。3.新能源领域（1）新能源汽车（充电桩）行业节能与新能源汽车是《中国制造2025》重点发展的战略领域之一。根据国务院2012年6月28日印发的《节能与新能源汽车产业发展规划（2012—2020年）》，我国计划到2020年，纯电动汽车和插电式混合动力汽车生产能力达200万辆、累计产销量超过500万辆。发展规划还要求，充电设施建设要与新能源汽车产销规模相适应，满足重点区域内或城际间新能源汽车运行需要。国家发改委、国家能源局、工信部和住建部联合印发的《电动汽车充电基础设施发展指南（2015-2020）》提出的充电基础设施建设目标是：到2020年，新增集中式充换电站超过1.2万座，分布式充电桩超过480万个，满足全国500万辆电动汽车充电需求。中汽协数据显示，截至2016年底，我国仅建成公共充电桩15万个，私人专用充电桩8万个。这意味着未来4年，充电桩建设规模将增长逾20倍。随着各地对充电设施建设投入加大，充电装备市场已经进入大爆发时期。据市场预计，到2020年我国充电设施市场规模将超过1,000亿元。2017年，新能源汽车充电桩行业发展呈现出以下趋势：两大电网公司建桩比重大幅缩减，民营企业成为充电桩建设主力。截至“十二五”末，我国共建成充换电站3600座，公共充电桩4.9万个，其中仅国家电网建设的充换电站就有1537座，充电桩则有2.96万个，占比近60%。而根据两大电网公司“十三五”电动汽车充电基础设施发展规划，到2020年，南方电网计划建成集中式充电站674座，公共分散式充电桩2.5万个；国家电网则将建成公共快充站1万座，充电桩12万个。两大电网公司“十三五”期间拟建设的公共充电桩之和为14.5万个，仅占国家发改委公布的480万个公共充电桩建设目标的3%，较“十二五”期间大幅缩减。这意味着未来几年，民营企业将接替两大电网公司，成为充电桩建设的主导力量。新能源汽车推广补贴从购车补贴向充电补贴倾斜，充电设施建设热情将进一步提高。根据国家能源局政策调整思路，未来将引导行业探索合理商业模式，严格执行优惠电价，财政补贴将从购车补贴向充电补贴倾斜。工信部也提出，未来国家的补贴范围可能继续扩大，除了新能源汽车本身以外，对新能源汽车配套的充电设施、电池设备等相关行业，也将进一步加大支持力度。市场分析认为，运营端盈利模式和补贴的突破将激发充电市场，尤其是居民小区和单位内部停车场充电市场参与的积极性，2017年充电设施建设将结构性加速；同时行业盈利问题也有望更快改善。新国标进入强制实行期，充电设备互联互通进程加快，推动充电基础设施快速发展的同时，也加速了充电行业企业的优胜劣汰。2015年12月28日，政府发布了电动汽车充电基础设施接口新国标，并要求于2016年1月1日起开始实施。新国标的强制实施，有利于解决充电桩不兼容、充电难的问题，激发消费者购买新能源汽车的意愿，扩大新能源汽车及配套充电设施的市场需求。同时，新国标在安全性和兼容性方面设定了较高的门槛，有利于拥有技术积累及研发优势的充电桩企业，凭借技术优势获得更大的市场份额。但新国标作为推荐性标准，未能获得业内各方的积极响应。为此，2016年12月，发改委、能源局、工信部印发《电动汽车充电基础设施接口新国标的实施方案》，要求从2017年起安装的充电基础设施、新生产的电动汽车必须符合新国标；已经安装的按照旧标准建设的充电桩力争在2017年12月31日前完成改造任务。自此，新国标进入强制实行期，充电设备互联互通进程将进一步加快，从而加速市场需求释放，行业优胜劣汰也将进一步加剧。（2）电改，将带来能源互联革命根据电改“九号文”——《关于进一步深化电力体制改革的若干意见》（中发［2015］9号），确定新一轮改“管住中间、放开两头”的体制架构，重新定位电网企业功能和运营模式，新电改将带来的能源互联革命，将给公司绿色能源业务链（光伏产业、充电设备、电力传输等）带来商机。根据新电改方案,电网将逐步退出售电，用电企业和发电企业绕过电网自主交易，并拥有自主选择权。由于国家发展改革委发布的《关于电动汽车用电格政策有关问题的通知》已经对企业向充换电用户收取电费、服务费做出了明确规定，未来新能源汽车充电服务业务将存有一定的利率上升空间。发电成本低廉的发电企业将可以凭借低成本优势获得市场主动地位，这对享受政府补贴并且成本处于下降进程中的光伏发电企业也带来利好。（二）公司发展战略公司紧紧围绕“绿色能源传输专家，环保新材领跑者”的愿景目标，坚持立足于电线电缆主业，加大新材料、新能源业务的投资力度，并通过外延式发展助推公司转型。公司战略目标是：稳步健康发展电缆主业，大力发展“新材料、新能源”两翼，并依托上市公司平台，积极推动资本运作，撬动成长新引擎。1.围绕电力传输与分配，沿电力电缆使用路径继续深耕细作，适时择机拓展电力装备相关业务，转型成为绿色能源传输整体解决方案提供商，立志成为行业一流的公司，进入第一梯队。放眼全球，加速布局国际市场。围绕电力设备，丰富电缆产品系列，适度拓宽特殊领域专用产品线。上下游产业整合，从设计安装到服务提供整体解决方案。合理产业布局，降低成本、控制风险、资源共享。销售模式创新，做透大客户模式，探索渠道销售模式。2.打造材料行业知名品牌。着重于创新管理，从“环保新材领跑者、智能制造践行者、绿色健康倡导者、社会责任担当者”的企业愿景着手，提升创新管理能力，实现“四化”建设：管理制度、机制、模式及产品的特色化；新品技术、品牌的高端化；工业生产、设备的智能化；人才、市场、资源模式的国际化。持续保持电力电缆材料行业龙头地位，在光电线缆材料行业，打造弹性体行业第一、低烟无卤行业前三、特种PVC行业前五的三大系列产品，成为材料领域的知名品牌。3.“城市快充网络建设者”。万马新能源制造、爱充网、新能源投资已合力形成“智能设备制造+服务网络运营+投资建设充电网”三轮驱动格局。新能源版块将在产品上拓宽产品类别、优化产品结构，提升产品竞争力，打造万马新能源精品。在网络建设上通过大力发展充电设施网络建设、运营业务、搭建相关能源管理运营系统，稳步培育以充电桩为终端的电能使用客户群，并在此基础上开发电力批发、电力储存转零售、电力零售及延伸的商业服务等业务。加强生态圈合作，整合社会各类资源，通过商业模式创新业务渠道拓宽市场，为井喷发展的新能源汽车用户提供便捷、高效的各类增值服务，打造成主流充电设备供应商、充电网络运营商和最具价值的充电投资管理机构。4.积极推动资本运作，撬动成长新引擎。在兼并收购方面，公司董事会及管理层将以公司发展战略为指导，围绕主营业务（含电缆、光缆、高分子材料等相关业务）的多元化，关注核电、机车电缆、电梯电缆、船用电缆等细分市场的龙头企业、新材料企业和在环保节能、新能源等新兴产业内的成长型企业，推进并购进程，不断丰富、完善公司产品线，以外延式发展促进公司实现跨跃式发展。（三）经营计划2016年，公司实现营业收入63.8亿元，完成年度预算目标的91.14%，主要是原材料价格波动原因。归属于上市公司股东的净利润2.15亿元，完成年度预算目标的79.61%，同比下降20.84%，主要是受新材料行业竞争加剧毛利率下降、新能源板块处于投资期投入加大等因素影响。2017年，公司将坚持创新战略，知行合一，以股份资本运作为龙头，带动产业发展。加大外部合作力度，推动海外并购。根据公司三年战略目标，结合当前市场形势和公司经营实际，确定年度营业收入目标为65亿元，预算净利润与上年基本持平，（该经营计划并不构成公司对投资者的业绩承诺，请注意投资风险）主要措施如下：1.精准细分客户群，分析客户需求，坚持推进细化、深化、当地化的直销模式，提升客户粘度。新品开发以机场助航灯线电缆、尼龙护套线、辐照交联线产品为重点。全力打造平台保障能力，平台以服务市场、满足客户需求为导向，逐岗对标，强化考核，目标到人，激发团队活力。2.通信线缆将着力做好工业智能装备线及组件、高速数据线、新能源车用充电枪及高压线束、光跳线组件等新产品的研发及量产；全方位布局海外业务，围绕重点目标市场，制定相应特色的市场营销策略，加大海外市场投入；深入推行内部信息化、精细化管理。3.高分子材料版块新一年的产品策略是加强研发技术含量高的新材料产品，稳固主力产品龙头地位、细分领域进前三，实现扩规模、优结构、提毛利；市场营销策略是聚焦TOP客户，建战略合作；聚焦客户需求，营销系统主动参与公司产品规划，并鼓励技术走市场，实现研发和营销联动，鏖战2017。4.新能源版块投资端拟通过大力发展充电基础设施网络建设、运营业务、搭建能源管理运营系统；依托爱充大数据平台，打造完善的充电设施网络；稳步培育充电终端电能使用客户群，开发电力批发、电力储存转零售、电力零售及延伸的商业服务等业务，成为运输能源供应商；并针对重点市场，争取售电牌照。充电设备制造端，核心合理布局市场，重点津京冀、长三角地区，完成省重点研究院（旧电池特性模型+快速充电机+智能后台）、省重大科技项目（马斯充电曲线研究+特快充电技术）2017年阶段性任务；完成智慧充电树项目的开发，建立万马充电一体化解决方案。5.整合上市公司平台资源，为产业发展提供立体多维度；以资本为纽带，通过投资与并购等方式，实现产品与市场的扩张。（四）因维持当前业务并完成在建投资项目公司所需的资金需求结合公司年度经营计划，不包括尚未发生的对外投资、收购资产、收购股权的资金需求，2017年为维持当前业务并完成在建投资项目预计新增资金需求为12亿元，其中：经营性资金需求6亿元，资本性资金需求6亿元。为满足经营和资本支出的需要，公司将采取多种融资方式以取得低成本的外部资金。具体情况如下：1.资金来源：截止2016年12月31日，公司合并报表资产负债率为38.71%，负债水平较低。截至本报告期末，公司拥有银行综合授信额度24.86亿元，其中未使用授信额度为19.22亿元。鉴于上述情况，2017年度公司所需资金来源主要是银行债务融资、银行间交易市场和债券融资。2017年4月，公司非公开发行股票项目已取得中国证监会批文，拟募集资金12.58亿元，用于I-ChargeNet智能充电网络建设项目（一期）、年产56,000吨新型环保高分子材料及补充流动资金。2.资金成本：结合当前融资环境和本公司经营实际，预计公司2017年度综合融资成本在银行一年期基准贷款利率左右。资金成本受国家货币政策、本单位资信状况、银行关系以及融资方式等多种因素的影响，存在较大不确定性。敬请投资者关注风险。3.资金使用：2017年度预算新增资金需求中资本性需求主要应用于非公项目的投资建设、工程建设，经营性资金需求系公司销售规模增加所需的经营性资金占用，包括但不限应收账款、存货等占用。（五）风险因素1.行业政策性风险公司主要涉及电线电缆行业、新材料行业、电动汽车充电桩行业及光伏行业。各行业的发展受到国家宏观政策的较大影响。国务院、国家发改委等相关部门发布政策继续优化产业结构，强力推进节能减排工作，加快发展低碳经济，大力发展新能源、智能电网、电动汽车、能源互联网等战略性新兴产业。国家政策为公司发展带来机遇，同时也带来一定的政策变动的风险。2.原材料价格大幅波动带来的经营风险电线电缆的最主要原材料为铜材，公司与客户签订的销售合同通常为闭口合同，即在签订合同时便锁定销货价格，铜价格波动会直接影响到公司经营业绩。尽管公司通过定价机制（依据当前铜价，通过公司ERP系统快速调整对外报价）、锁铜（与铜材供应商签订远期合约）、套期保值、按订单生产等方式，有效地降低了铜价波动带来的经营风险；并且公司始终坚持“获取经营利润、远离铜材投机”的原则，但是铜材价格大幅波动仍将对本公司产生不利影响。3.应收账款余额较高带来的财务风险公司应收账款余额及占流动资产的比重较高。虽然客户的信用状况良好，公司历史产生的坏账较少，但一旦客户的财务状况恶化或信用状况发生重大变化，将对公司的生产经营及未来偿债能力产生不利影响。公司将采取有效措施以加强应收账款回收、控制应收账款金额及其增长速度。4.产品质量风险公司主要产品为电力电缆产品，产品质量非常关键，一旦出现故障，有可能造成用户电力系统严重事故，甚至危及电网的安全，给公司信誉带来重大损害，影响公司生产经营。公司产品出厂后，如果下游用户在安装检验过程中发现质量问题，要求公司返工或退货，将会直接影响公司的经济效益。虽然公司自设立以来，从未发生任何影响客户电力运营的产品质量事故，也从未因产品质量问题与客户发生法律纠纷，但是如果公司产品出现质量缺陷，将会对公司生产经营产生不利影响。5.新能源行业发展不达预期的风险近年来，我国新能源汽车推广政策和财政补贴政策频频出台，鼓励新能源汽车及相关产业的大力发展，但随着新能源汽车行业发展状况等情况的变化，未来存在政府调整扶持政策或减小扶持力度的可能性。而且作为新能源汽车的配套产业，充电网络建成后的持续运营取决于电动汽车行业的快速健康增长，但作为两大上游产业的新能源汽车整车制造和电池技术目前尚存在诸多问题。若电动汽车行业所存在的问题不能彻底解决，将影响电动汽车的全面推广使用，从而无法形成对充电网络服务的充分需求，或将影响充电网络行业发展速度。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