（一）、报告期内公司经营情况1、公司总体经营情况概述2011年受欧债危机影响，全球经济复苏放缓，国内经济增速放缓。公司紧紧围绕年初确定的经营目标，紧跟国家通信建设的步伐，抓住行业发展的机遇，通过加大科研投入，拓宽市场领域，加强内部管理，强化成本控制、快速响应客户需求等措施，业绩保持稳健增长，继续保持国内特种电缆行业中的领先地位，同时进军光伏领域，形成晶体硅太阳能电池、组件及电站建设的运营模式，通过与中电投等国内电力投资集团的合作，形成了独特的竞争优势。（1）报告期内，公司继续强化通信运营商领域市场，在运营商市场份额遥遥领先，同时对华为、中兴、大唐移动等电信设备制造商配套销售也持续增长，在其市场份额中也不断提升，公司成功拓展了诺基亚-西门子这一国际通信设备商，公司的品牌影响力不断扩大，也为公司不断成长为具有国际影响力的特种线缆公司打下良好的基础。公司被华为公司评为“核心供应商”。（2）成功进入光伏领域：公司成功并购江苏腾晖电力科技有限公司51%股权，全面进军光伏电池组件及光伏电站市场。腾晖电力拥有目前全球一流的全自动生产设备，与传统的生产厂家相比，可以大幅度降低人工数量从而直接降低生产成本，同时腾晖电力从行业中引进具有丰富经验的研发、生产技术、销售及管理人员，产品光电转换率达到行业先进水平。腾晖电力目前形成了1GW的电池及组件产能，产能跃居行业前列；同时与保利协鑫等供应商建立了战略合作关系，获得了稳定且具有成本竞争优势的供应渠道；采取国内市场与国际市场并重、组件销售与电站建设并重的策略，实现当年投产当年盈利，2011年全年实现销售7.6亿元，实现净利润2871万元。（3）为拓展海外市场，积极进军国际高端电缆市场，公司出资800万美元，与富港集团共同投资998万美元，在新加坡成立了利星科技（亚洲）有限公司，作为公司海外市场拓展与特种电缆研发中心。经公司第二届董事会第七次会议审议批准，利星科技以493万美元收购LIVE公司100%股权，主要针对苹果公司、西门子、惠普、飞利浦等知名公司进行高端订制电缆及电源线、电力电缆组件等产品，目前公司正在积极准备相关产品的认证。（4）公司积极进军新兴高端线缆市场，目前公司已成功研发高端矿用电缆，与传统矿用电缆相比具有使用寿命长、耐弯曲、耐磨损等突出特点，目前已送相关检测机构检测，获得认证证书后即可大批量推向市场；公司成功开发出光伏电缆并通过了TUV、UL认证，为大规模进军国内外光伏市场奠定了基础；公司铁路数字信号电缆通过了铁道部产品认证中心的检测，目前正在申请铁道部产品入网行政许可，为公司产品进军铁路及轨道交通市场铺平了道路。（5）公司一贯注重新品研发与科技创新，公司投资3000多万元建成了国内一流的光电新材料工程技术研究中心，为公司电缆、光缆、高分子材料研发提供高水平平台，公司研发能力持续提高，新品开发速度及水平不断提升。公司不断加大研发投入，研制开发了“通信直流远供用防水、防腐电缆”和“贯通地线”等8项重点新产品，105度热塑性无卤阻燃聚烯烃电缆料已获国家火炬计划，公司还荣获2项江苏省高新技术产品并获得“苏州市创新先锋企业”称号。公司报告期内申请发明、实用新型专利24项，已获批14项。截至2011年12月31日公司仍在有效期的专利为78项。（6）公司灵活调整融资策略，通过银行借款、发行短期融资券、发行公司债券等多渠道筹措资金，降低公司融资成本。公司于2011年9月19日获得银行间市场交易商协会批准，同意接受公司短期融资券注册，金额为人民币8亿元，公司于2011年10月25日成功发行第一期短期融资券人民币4亿元。公司还启动了公司债券发行，并于2012年1月29日获得证监会批准，核准公司向社会公开发行面值不超过8亿元的公司债券，目前公司正在进行公司债券发行的前期准备工作。2011年度，公司经营业绩快速增长，全年实现营业收入为47.99亿元，同比增长64.41%，营业利润为2.41亿元，同比增长24.78%，净利润为2.22亿元，同比增长19.43%。2、报告期内主营业务及其经营情况（1）本公司的经营范围本公司的经营范围：电线、电缆、光缆、PVC电力电缆料、电源插头、电子接插件、电工机械设备、有色金属拉丝、通信终端设备、移动通信终端设备的生产、销售。经营本企业自产产品及技术的出口业务；经营本企业生产、科研所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备，零配件及技术的进口业务（国家限定公司经营和国家禁止进出口的商品及技术除外）；经营进料加工和“三来一补”业务；研制开发环保新材料、通信网络系统及器材、车辆安保产品。报告期内，公司收购腾晖电力51%股权，公司主营业务范围增加了光伏产品，形成了以阻燃耐火软电缆为主，同时铜导体、电缆料、光缆及其他电缆、船用电缆、光伏产品快速增长的局面。（2）公司主营业务收入按类别划分情况按行业类别划分，报告期内公司主营业务收入可划分三类：通信行业、光伏行业和其他行业；按产品业务类别划分，报告期内公司主营业务收入可以划分为五类：阻燃耐火软电缆、铜导体、电缆料、光缆及其他电缆、船用电缆、光伏产品。从业务收入类别来看，报告期内公司的各项业务收入均呈现快速增长，阻燃耐火软电缆、电缆料销售增长迅速主要是公司募集资金项目投产，产能逐渐释放，销售增长迅速，同时公司还加大光缆及其他电缆销售，公司主要采取以销定产的策略，产销较为平衡。公司阻燃耐火软电缆毛利率实现回升，公司光伏产品因执行按订单销售的策略，同时与上游硅片厂商签订锁量不锁价采购模式，避免了行业内诸多厂家因库存较大在产品价格快速下降情况下大量计提跌价损失导致利润率偏低的情况。3、主要财务数据变动及原因公司营业收入实现快速增长，一是由于本年度新客户新市场的拓展以及老客户采购份额扩大电缆销售增长较快；二是公司并购腾晖电力51%股权，纳入合并报表范围，光伏产品实现了7.6亿元销售。归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润上升30.47%，主要是公司主导产品阻燃耐火软电缆毛利率有所恢复，具体分析见本节4、销售毛利率变动情况，同时公司光伏产品贡献了部分利润。经营活动产生的现金流量净额分析见本节8、报告期公司现金流量变动情况。资产总额变化较大一方面是公司经营规模扩大资产规模相应增长，另一方面公司并购腾晖电力，资产迅速增长。归属于上市公司股东的所有者权益减少主要是，公司本期同一控制下企业合并腾晖电力，以48,211.32万元收购腾晖电力51%股权，追溯调整增加2011年初资本公积30,600万元，减少年初未分配利润218.8万元，此影响在2011年度消除；收购价款与腾晖电力合并日账面净资产的差额20，677.71万元调减了公司资本公积。4、销售毛利率变动情况阻燃耐火软电缆毛利同比回升了0.66%，主要是下半年铜价缓慢下降，按照产品售价与铜价联动的条款，公司毛利实现回升。船用电缆毛利下降，一方面普通船用电缆产品市场竞争加剧造成毛利下降。另一方面船用电缆大多为闭口合同，上半年生产的部分产品因铜价较高导致成本上升，毛利下降。光伏产品实现17.98%的毛利，一方面是公司采用全球最先进的全自动生产设备，生产成本相应较低；另一方面公司严格执行以销定产的策略，严控库存，在2011年组件销售价格持续下降的背景下公司库存跌价损失很小，且与上游保利协鑫建立了战略合作关系，采购成本较低；三是公司积极扩展电站施工建设项目，与中电投等公司建立了战略合作关系，获得了较好的经济效益。5、非经常性损益情况6、报告期资产构成变动情况（1）重要资产情况：本公司固定资产主要为办公及开展生产经营活动所使用的房屋建筑物，生产检测使用的机器设备、电子设备，运输设备和办公设备等。（2）公司核心资产盈利能力：报告期内，公司核心资产的盈利能力保持稳定，未出现替代资产或资产升级换代导致公司核心资产盈利能力下降情形。（3）核心资产使用情况：公司核心资产年使用效率较高，产能利用率高，且均为在用，资产成新率较高，不存在减值迹象。（4）核心资产减值情况：公司核心资产为生产厂房、土地使用权和生产设备，在报告期内，没有发生资产实体损毁或陈旧过时、资产已经闲置、资产的市场价格大幅下跌、资产运营绩效显着低于预期、外部环境变化对资产运营产生重大不利影响以及市场利率大幅提升导致资产可收回金额大幅降低等情形，不存在减值迹象。（5）公司存货增长较快主要是公司业务规模扩大，公司发出商品及备货增加；公司固定资产及在建工程增长较快，主要是由于公司募投项目及腾晖电力陆续投入及竣工，公司资产增长较快主要是公司合并腾晖电力。（6）在建工程增长较快主要是公司募投项目的实施及腾晖电力光伏项目的实施所致。7、报告期内期间费用情况的分析报告期内，随着公司主营业务收入的增长，公司销售费用和管理费用均呈现一定幅度的增加，公司营业收入同比增长64.41%，销售费用同比增加了57.98%，主要原因：随着销售规模扩大运输费用增加、销售人员增加薪酬费用增长，本期合并范围新增子公司——腾晖电力而增加销售费用。管理费用同比增加了107.94%，一方面因公司资产规模及业务规模的大幅度扩展使得公司的管理人员工资福利、折旧及维修费用、招待费用等支出相应增加；另一方面本期合并范围新增子公司——腾晖电力前期费用较大而增加管理费用；公司还加大了新产品研发力度，技术开发费增长较快。财务费用同比增长443.65%，主要是公司经营规模扩大，资金需求量增加融资规模扩大，另一方面银行融资成本上升利息费用增加。所得税增加主要是利润增加对应所得税费用增加。8、报告期公司现金流量变动情况（1）报告期内公司经营活动的现金流净额2010年为-20,660.78万元，2011年为-72,282.89万元，比上年下降51,622.11万元，主要是：首先，公司为降低融资成本2011年底因开具银票、国内信用证等在银行的保证金为61,415.58万元，较年初增加56,0633万元，按照现金及现金等价物的确定标准，这部分其他货币资金在编制现金流量表时分别划归购买商品及购买固定资产支付的现金，不作为现金的余额，直接影响经营活动现金流56,0633万元，扣除此因素影响结果后经营活动净现金流为-16,219.86万元，较2010年的-20,660.78万元实现了5440.92万元增长。其次，公司销售规模不断扩大，第四季度是公司传统的销售旺季（具体见2010、2011年季度销售分析表），尤其新并入的腾晖电力在第四季度销售也迅速增长，第四季度作为公司传统销售旺季（具体见2010、2011年季度销售分析表），2011年四季度较上年同期销售额增长85,124.76万元，而公司客户主要为通信网络运营商和设备制造商及光伏电站运营及承包商，对电信运营商的收款期平均为4-5个月，设备商平均为2-3个月，光伏产品平均应收3-4个月，但公司主要原材料铜材付款基本是现款现货，导致货款回笼跟不上采购付款，此外公司经营规模扩大，发出商品及库存也相应增长，导致经营活动净现金为负数。但公司进一步加强货款回笼管理，并取得了一定成绩，在扣除保证金的因素影响后，全年销售在含税销售增长21,9969.10万元情况下，经营活动净现金流同比增加5440.92万元。