

证券代码：603618

证券简称：杭电股份

编号：2018-024

杭州电缆股份有限公司

关于对2017年度报告的事后审核问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

杭州电缆股份有限公司（以下简称“公司”）于2018年2月6日收到上海证券交易所《关于对杭州电缆股份有限公司2017年度报告的事后审核问询函》（上证公函【2018】0156号），以下简称“问询函”。根据相关要求，现将有关情况回复公告如下：

一、产品和行业相关问题

1.年报披露，公司电线电缆业务板块营业收入占比为91.31%，是公司主营业务。2017年公司归属于上市公司股东的净利润为1.0亿元，同比减少约30%。（1）请公司补充披露报告期内电线电缆行业整体环境的变化和特点、存在的特有风险，以及未来发展趋势；（2）请公司结合以上行业因素和公司业务特点，说明公司报告期内利润规模出现较大变动的原因；（3）报告期内公司营业收入同比增长13%，而电缆销量下降32%，请公司结合成本、产品价格变化以及行业背景说明原因。

【回复】

（1）请公司补充披露报告期内电线电缆行业整体环境的变化和特点、存在的特有风险，以及未来发展趋势

1) 电线电缆行业基本情况及发展趋势

电线电缆制造业在电工电器行业二十余个细分行业中是产值最大的行业，占据四分之一的产值规模。我国电线电缆行业的市场竞争格局总体呈现出以下特点：从整体看，行业内生产厂商数量众多，行业高度分散，市场集中度低；从产品结构看，低压

线缆产品产能过剩、竞争激烈，中压线缆产品竞争激烈程度中等，高压和超高压线缆产品寡头垄断；从区域分布看，企业大多集中在沿海及经济发达地区，中西部地区比重较小。据国家统计局数据显示，我国电线电缆行业内的大小企业万余家，其中形成规模的有两千余家。

国家产业政策方面，根据国家能源局 2015 年发布的《配电网建设改造行动计划（2015-2020）》，“十三五”期间配电网建设改造投资累计投资不低于 1.7 万亿元；年均投资预计 3400 亿元。预计到 2020 年，高压配电网变电容量达到 21 亿千伏安、线路长度达到 101 万千米；中压公用配变容量达到 11.5 亿千伏安、线路长度达到 404 万千米。根据国家发展改革委 2016 年发布《能源发展“十三五”规划》，“十三五”期间，国家电网公司将加快建设中国能源互联网，到 2020 年国家电网公司将建成东部、西部同步电网。以上政策的发布，对电线电缆行业的发展形成支撑。

2) 整体环境的变化及风险分析

电线电缆行业“料重工轻”的行业特色，“成本+目标毛利”的定价模式，以及合同签订与订单排产的时间差，决定了原材料价格的波动对行业成本控制及盈利情况的影响非常大。电线电缆企业的原材料主要为铜材和铝材，铜、铝的采购成本占营业成本的 70%左右，因此，铜和铝价格的波动对企业成本控制造成很大的压力，从而影响盈利能力。

铜和铝的价格走势相关性较强，基本呈现同升同降的趋势，2015 年度铜、铝价格总体上逐渐走弱，2016 年度、2017 年度铜铝价格总体上逐渐走强。

因此，未来铜铝价格的变动趋势是行业所面临的主要经营风险。

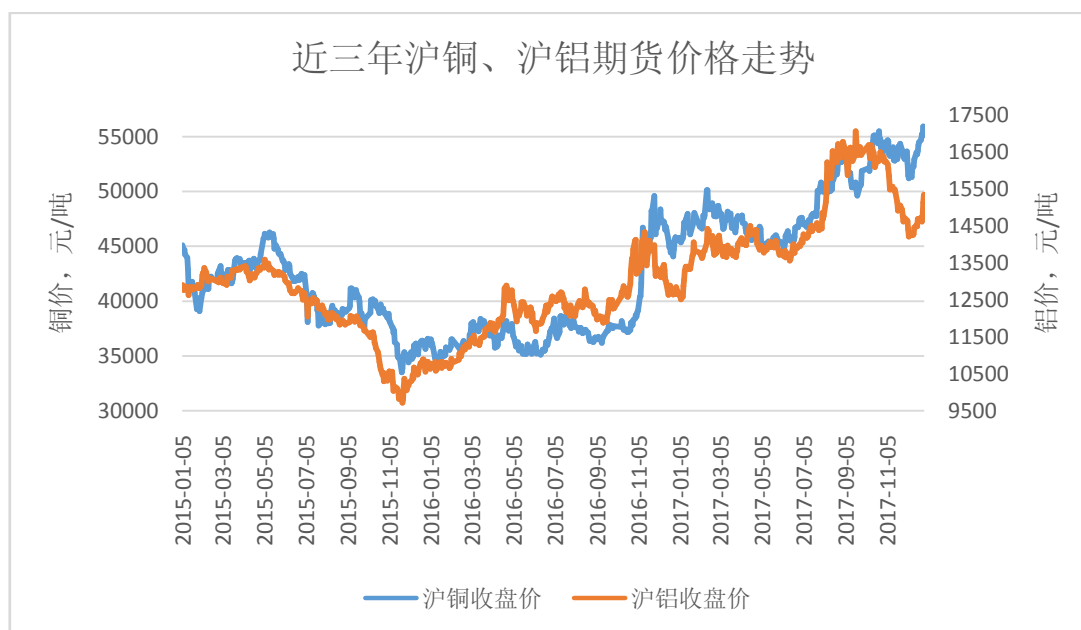
（2）请公司结合以上行业因素和公司业务特点，说明公司报告期内利润规模出现较大变动的原因

结合上条回复的有关行业的分析，报告期内公司利润规模出现较大变动的主要原因系 2017 年以来的铜铝的价格的波动，2017 年公司铜材平均采购价格上涨 27.23%、铝材平均采购价格上涨 11.37%，原材料价格上涨使得报告期内公司利润呈现下降。

（3）报告期内公司营业收入同比增长 13%，而电缆销量下降 32%，请公司结合成本、产品价格变化以及行业背景说明原因

公司 2016 年度、2017 年度主营业务收入分别较上年增长了 12.27%和 13.41%，主要是因为：报告期内，随着国内电力投资规模的扩大，同时受公司加大市场开拓力度、市场规模提升、新产品研制等因素影响，公司电力电缆业务保持持续增长趋势，2016 年度、2017 年度公司电力电缆产品收入同比分别增长了 1.57%和 11.65%。

公司 2017 年度电力电缆销量较 2016 年度下降了 32.61%，2017 年度主营业务收入较 2016 年度增长 13.41%，主要原因是电线电缆属于典型的“料重工轻”的行业，原材料价格上涨推动销售价格的上涨，使得公司电力电缆在销量下降的情况下营业收入仍然呈现增长。公司电力电缆销售报价采取与同行业一致的定价模式，即“成本+目标毛利”，其中原材料成本主要为铜材和铝材采购成本，铜、铝的采购成本占营业成本的 70%左右，因此，铜和铝的采购价格是影响电线电缆销售价格的重要因素，近三年铜、铝的价格走势情况如下：



数据来源：东方财富 Choice 数据

铜和铝的价格走势相关性较强，基本呈现同升同降的趋势，2015 年度铜、铝价格总体上逐渐走弱，2016 年度、2017 年度铜铝价格总体上逐渐走强。

2016 年度、2017 年度公司铜材和铝材的平均采购价情况如下表：

项目		2017 年度	2016 年度
铜材	平均采购价格（万元/吨）	4.25	3.34

	平均采购价变动	27.23%	-7.21%
铝材	平均采购价格（万元/吨）	1.25	1.12
	平均采购价变动	11.37%	3.97%

由上表可知，2017 年度电力电缆的主要原材料铜材的平均采购成本较 2016 年度大幅上涨 27.23%，因此，在公司现有定价模式下，随着销售收入的小幅上升，公司销量反而有所下降具有合理性。另外，公司电力电缆产品规格繁多，单价差异较大，降低了各规格产品之间的可比性，并且公司近年来进行产品结构调整，加大了中高端产品的研发和生产力度，在实现相同营业收入的情况下，销量会出现下降。

2.年报披露，公司电线电缆相关产品的主要原材料为铜和铝。而铜和铝的价格在报告期波动幅度较大。请公司结合原材料价格的当前走势，分析其对公司业绩的影响，并充分提示风险。

【回复】

公司电线电缆的最主要原材料为铜材、铝材，报告期内公司铜、铝采购成本占同期主营业务成本的比重在 70%以上。公司与客户签订的销售合同大部分为闭口合同，即在签订合同时便锁定销货价格，铜、铝价格波动会直接影响到公司经营业绩。铜和铝的价格走势相关性较强，基本呈现同升同降的趋势，2015 年度铜、铝价格总体上逐渐走弱，2016 年度、2017 年度铜铝价格总体上逐渐走强。

虽然公司通过期货市场套期保值、按订单生产、实施严格的库存管理制度等措施，可以降低原材料价格波动给公司带来的利润大幅波动风险，但鉴于以下原因，原材料价格波动仍将可能导致公司的经营业绩存在一定的波动风险：

（1）交割期较长的期货合约流动性较差，因此公司主要选择期限较短、交易活跃的期货品种作为套期工具，但高压、超高压电缆产品从签约到交货的周期较长，且客户往往会因勘察、设计、拆迁等原因要求公司延期交货，从而期货合约到期日与实际交货日往往无法完全匹配，当公司根据客户的交货要求进行排产时，会出现从现货市场采购铜、铝且将相应期货合约进行平仓的情形。

（2）金属原材料现货价格波动与期货价格的波动往往并不一致，这会导致期货合约的平仓或浮动损益无法完全对冲铜、铝现货价格的波动，进而原材料价格波动仍

可能会给公司带来一定的经营风险；

（3）鉴于： 1）原材料实际使用量与根据合同招标过程中的测算值往往存在一定的偏差； 2）金属原材料现货价格波动与期货价格波动往往不一致； 3）原材料价格波动会带来增值税抵扣效应等原因，完全套保（即套保比例 100%）并不能使公司完全锁定原材料价格，无法使原材料价格波动风险最小化。因此，公司并不进行完全套期保值，公司依然会存在一定的原材料价格波动风险；

（4）原材料价格上涨增加了存货、应收账款对流动资金的占用，从而增加了财务费用；

（5）客户部分招标合同为开口合同，但开口价的调价以生产排产月上月平均价为调价依据，在原材料逐月上涨中，该调价机制仍无法全面消化材料涨价因素，从而造成盈利下降。因此，在原材料大幅上涨的过程中，在按照现有定价模式下，公司现有的经营手段无法全面覆盖材料涨价带来的减利风险。

3.年报披露，公司主要产品涵盖从高压、超高压到低压的各类电力电缆、导线及民用线缆，且公司是目前国内少数拥有大截面高压、超高压电力电缆生产能力的企业。

（1）请公司结合自身业务，补充披露报告期内，在低压、中压、高压和超高压四个产品领域中，公司相关业务的营业收入、净利润和销售毛利率；（2）根据年报，目前我国电线电缆行业的市场竞争格局总体呈现低压线缆产品过剩，中压线缆产品竞争程度中等，高压和超高压线缆产品寡头垄断的态势。请说明公司电线电缆业务的行业定位、主要产品竞争力以及市场占有情况，包括但不限于产品成本、技术优势、地域分布、市场份额以及市场占有率等，并进行同行业比较。

【回复】

（1）请公司结合自身业务，补充披露报告期内，在低压、中压、高压和超高压四个产品领域中，公司相关业务的营业收入、净利润和销售毛利率

公司的主导产品为电力电缆、导线、民用线、光纤和光缆。

电力电缆作为公司最主要的产品，具体包括 220KV、110KV 高压超高压交联电力电缆，66KV、35KV 及以下中低压交联电力电缆，轨道交通电缆、风电电缆、矿用电缆等特种电缆，特种电缆一般多为中低压电力电缆。

2017 年度公司电力电缆产品结构如下：

单位：万元

分类	营业收入	毛利率	毛利润
低压电缆	112,305.21	14.95%	16,787.01
中压电缆	125,369.04	13.88%	17,396.65
高压、超高压电缆	48,710.80	23.23%	11,315.85
合计	286,385.05	15.89%	45,499.51

（2）根据年报，目前我国电线电缆行业的市场竞争格局总体呈现低压线缆产品过剩，中压线缆产品竞争程度中等，高压和超高压线缆产品寡头垄断的态势。请说明公司电线电缆业务的行业定位、主要产品竞争力以及市场占有情况，包括但不限于产品成本、技术优势、地域分布、市场份额以及市场占有率等，并进行同行业比较

1) 公司电线电缆业务的行业定位

公司将以发展超高压电缆和特种电缆为主要方向，避免同质化较高的中低端电缆的激烈竞争；导线方面，以推进型线铝合金导线等新型导线市场化应用为着力点，实现导线产品由技术领先向效益领先的转化，进而形成新的利润增长点；加快实施特种电缆项目的建设，增强企业自主创新能力，提升企业市场竞争力；充分发挥品牌优势，稳步发展民用线业务，提升公司产品的多元化水平。

2) 公司主要产品竞争力及市场占有情况

①公司电力电缆产品竞争力及市场占有情况

目前在中低压电力电缆领域，由于参与厂商众多，市场竞争非常激烈。高压、超高压产品技术含量高，生产工艺复杂，存在较高的进入壁垒，目前市场参与者主要为少量外资厂商、合资厂商和内资龙头企业。

在中低压电缆领域，公司在全国城乡电网改造中拥有大量的客户，公司为《第一批全国城乡电网建设与改造所需主要设备产品及生产企业推荐目录》的推荐企业，是浙江省综合性龙头企业之一，竞争优势明显。

在特种电缆领域，由于不同用途的特种电缆客户群差异较大，企业之间的竞争主

要体现在相同用途产品的竞争中，主要表现为工程业绩和客户资源之间的竞争，目前公司特种电缆主要定位于轨道交通用特种电缆、风力发电用特种电缆、矿用电缆。公司轨道交通用特种电缆中标了北京地铁、广州地铁、深圳地铁、重庆地铁、天津地铁、苏州地铁、杭州地铁、成都地铁、大连地铁、上海地铁等多个大型项目，具有较高的声誉，主要竞争对手为广州南洋电缆、江苏中超电缆、特缆电工、天津金山电线电缆股份有限公司、上海南洋电材有限公司等。在风力发电用特种电缆领域，公司与华能集团、大唐集团、中电投等五大发电集团公司均有较好的业务合作基础，具备较强的市场竞争力，主要竞争对手为江苏上上电缆集团、宝胜科技创新股份有限公司、天津安琪尔普睿斯曼电缆有限公司、远东控股集团有限公司等。

在高压、超高压电缆领域，公司于 2009 年 1 月通过 220kV 交联电缆系统预鉴定试验，是国内较早通过 220kV 交联电缆系统预鉴定试验的为数不多的企业之一。根据以往国家电网、南方电网公开招投标的统计情况来看，目前拥有国家电网、南方电网 110kV 高压电力电缆投标资质和 220kV 超高压电力电缆投标资质的企业并不多。目前公司已经成为国内超高压产品的主流供应商，成为国内为数不多的 220kV 产品主要供货企业之一。

公司的主要竞争对手为拥有国家电网招标记录并且具备一定生产规模的电线电缆生产企业，目前电线电缆行业上市公司与本公司可比性较高的公司分别为智慧能源、汉缆股份、宝胜集团、上上电缆、南洋电缆、杭电股份、万马股份、太阳电缆、通达股份等。此外，沈阳古河、宝胜普睿司曼、杭州华新等合资企业在 110kV 及以上高压、超高压交联聚乙烯电缆方面同公司形成竞争。

②公司在导线行业的地位及竞争优势

导线是最典型的料重工轻产品，其中钢芯铝绞线属于常规品种，行业内的毛利率都较低。铝合金导线代表了我国导线制造的先进水平，目前经国家电网认可的具有铝合金导线招投标资质的企业仅有 10 余家左右，公司是国内铝合金导线主要生产商。

公司是国内最早掌握铝合金导线生产技术的企业之一，是国内第一批通过 1,000kV 特高压钢芯铝绞线国家认证的企业。产品质量在国内排名领先，具有明显的技术优势。根据中国机械工业联合会、国家电网公司、中国电力企业联合会的鉴定报

告，公司大截面钢芯铝绞线、扩径型钢芯铝绞线、钢芯铝合金型线绞线、中强度铝合金绞线、特强钢芯高强耐热铝合金绞线产品处于国际先进水平，其中特强钢芯高强耐热铝合金绞线、钢芯铝合金型线绞线填补了国内空白。公司参与制定了8项国家标准。

③公司在民用线行业的地位及竞争优势

民用线生产进入壁垒相对较低，生产厂商较多，竞争激烈，其市场竞争主要表现为产品品牌的竞争。民用建筑用线具有明显的区域特征，目前公司建筑用线主要在浙江省内销售，公司“永通”牌商标在浙江省内具有较高知名度。除公司外，国内生产销售民用线的知名品牌主要为上海熊猫线缆股份有限公司生产的“熊猫”牌民用线、福建太阳电缆股份有限公司生产的“太阳”牌民用线。

4.年报披露，公司现金收购浙江富春江光电科技有限公司（以下简称富春江光电）以及杭州永特信息技术有限公司（以下简称永特信息），进入光纤行业，具备了光棒、光纤、光缆、光器件的一体化产业链，但目前该业务板块营业收入占比极小。（1）请公司补充披露富春江光电和永特信息的产业链关系、主要产品、业务规模、经营或建设活动现状以及发展前景；（2）请公司补充披露主要产品竞争力和市场占有情况，包括但不限于产品成本、技术优势、地域分布、市场份额以及市场占有率等，并进行同行业比较；（3）结合光纤行业特点和公司经营活动现状，请公司分析进入新行业可能存在的各项风险。

【回复】

（1）请公司补充披露富春江光电和永特信息的产业链关系、主要产品、业务规模、经营或建设活动现状以及发展前景

1) 产业链关系及主要产品

本次发行募集资金投资项目一个为“收购浙江富春江光电科技有限公司 100%股权项目”，标的公司为富春江光电；一个为“年产 500 万芯公里特种光纤产业项目”，拟由永特信息负责实施，年产 500 万芯公里特种光纤主要用于满足富春江光电公司光缆生产所需。两者均为光通信产业，是公司为实现“一体两翼”产业新格局及“光棒-光纤-光缆”一体化产业链布局而统一规划。本次募投项目实施后，公司将具备光棒、

光纤、光缆及光器件完整的产业链。

永特信息从事光棒、光纤的研发、生产和销售，但不生产光缆；富春江光电从事普通光纤、光缆的研发生产和销售，其光棒来源于外部采购。

2) 主营业务情况

①富春江光电

富春江光电成立于 1998 年，产业涉及到光纤、光缆、无源光器件、光集成芯片及光配等系列产品。

标的公司是国内生产光缆产品最早的企业之一，产品覆盖范围包含层绞式光缆、中心管式光缆、ADSS 光缆、水线光缆、光电复合缆、室内软光缆、蝶形光缆系列产品以及平面波导光分路器等接入网用线缆产品 and 无源光器件产品。主导产品“富杭”牌通信光缆被评为浙江省著名商标。

截至 2017 年 12 月 31 日，富春江光电总资产为 57,711.29 万元，净资产为 21,630.63 万元，2017 年度营业收入为 36,272.68 万元，2017 年度实现的净利润为 4,168.34 万元。（以上数据已经天健会计师审计）。

②永特信息

截至目前，永特信息成立时间不久，尚处于建设期。截至 2017 年 12 月 31 日，永特信息总资产为 21,441.95 万元，净资产为 9,859.03 万元，2017 年度营业收入为 0 万元，2017 年度实现的净利润为-140.97 万元。（以上数据已经天健会计师审计）。

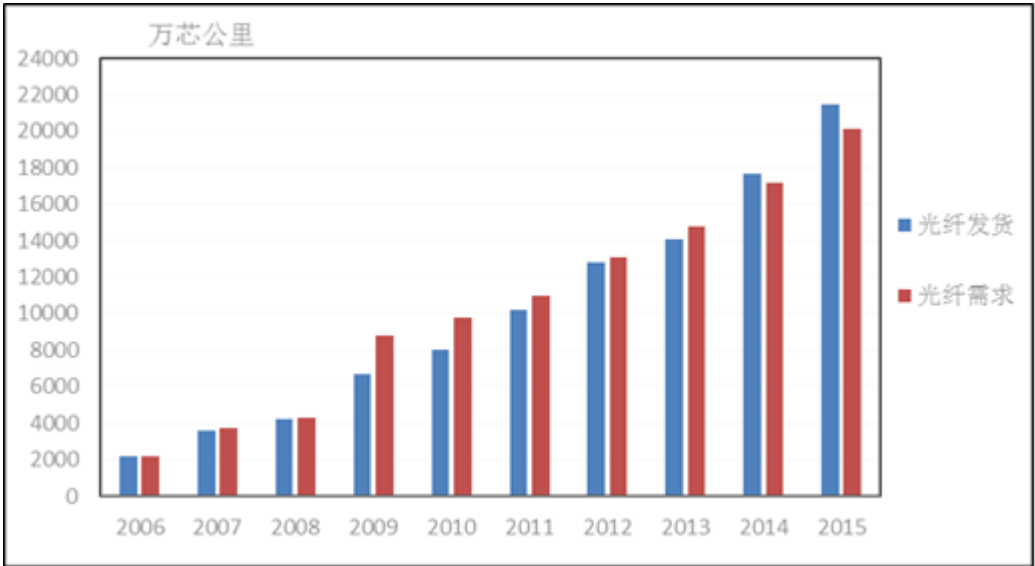
3) 发展前景

A、市场容量巨大，行业前景广阔

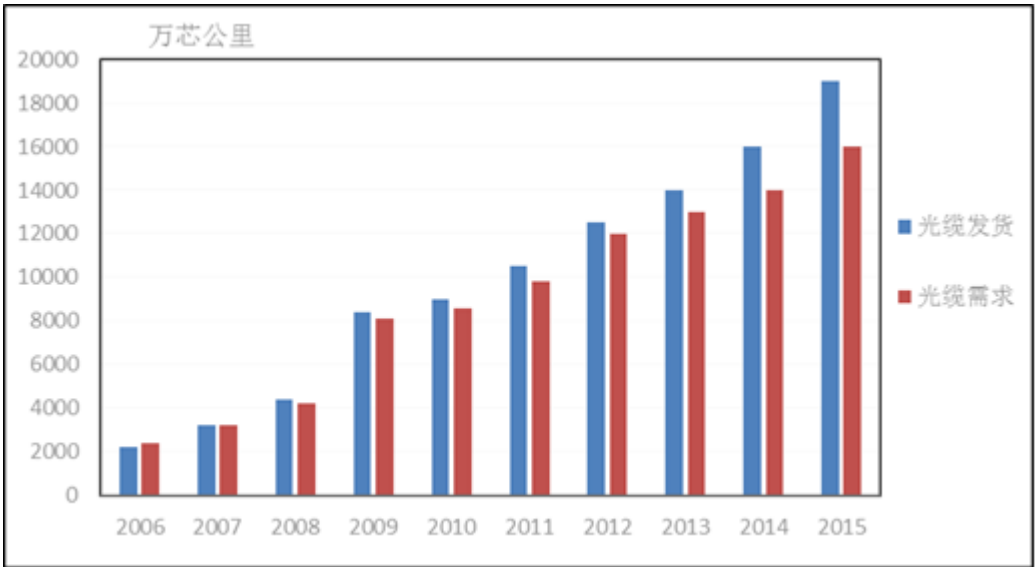
根据 CRU（英国商品研究所）提供的数据：2012 年，全球光纤光缆总需求约为 2.51 亿芯千米，其中中国市场光纤需求为 1.25 亿芯千米，占据着约 50%的份额；2013 年，全球光纤光缆总需求达到 2.88 亿芯千米，中国光纤需求总量约在 1.5 亿芯千米；2014 年，全球光纤的需求量约为 3.17 亿芯千米，中国的光纤需求量约为 1.73 亿芯千米。中国的光纤需求占全球的份额已经连续三年超过 50%，对全球光纤光缆的市场具有举足轻重的作用。2015 年中国光纤需求量达到 2.01 亿芯公里(含出口)，中国的光纤

需求占全球的份额达 55%以上。下图分别是 2006 年至 2015 年中国光纤光缆出货量和市场需求。

中国 2006 至 2015 年光纤的产量与市场需求



中国 2006 年至 2015 年光缆的产量与市场需求



放眼未来，随着网络基础升级、5G 商用提速带来的庞大需求和“宽带中国”战略、“一带一路”战略的进一步深化，国内光纤光缆需求量将继续稳步放量增长。

B、光纤产业一体化模式成为发展趋势

光纤产业包括光棒、光纤、光缆三个主体行业及与三个行业相配套的原料、辅料

等辅助行业。

在“十二五”期间，我国的光纤光缆行业获得长足发展，行业企业积极进行技术研发投资，生产规模不断扩大，逐渐成为世界光纤光缆制造中心。截至目前，国内光纤光缆行业的技术与国外先进企业已不相上下，对进口早已不再依赖，除了满足国内市场，不断扩大的产能还需要积极拓展海外销售市场；市场竞争日趋激烈，行业逐渐由成长期进入成熟期。目前阶段，由于政策红利的驱使、互联网普及度的提高、移动基站数量的增加拉动对光纤光缆的需求，光纤光缆处于供不应求的局面，为行业的发展升级及整合提供了一个极为有利的市场环境。

光纤产业存在特殊的产业结构，产业链利润的分布特点为“越往上游利润越高”。为了不断提高产业规模、增加产业利润，国内光纤光缆企业通过合资、技术改进等方式，不断完善产业链条。

本次收购及新建项目实施后，公司将具备光棒、光纤、光缆及光器件完整的产业链生产经营能力，在市场竞争中占据有利位置。

(2)请公司补充披露主要产品竞争力和市场占有情况，包括但不限于产品成本、技术优势、地域分布、市场份额以及市场占有率等，并进行同行业比较

富春江光电成立于 1998 年，产业涉及到光纤、光缆、无源光器件、光集成芯片及光配等系列产品。公司是国内生产光缆产品最早的企业之一，一直致力于信息产业光通信领域的发展。

公司主要竞争优势如下：

1) 品牌优势。富春江光电成立于 1998 年，是国内生产光缆产品最早的企业之一，一直致力于信息产业光通信领域的发展，在业内有较高的知名度，主导产品“富杭”牌通信光缆被评为浙江省著名商标。

2) 产业链优势。富春江光电拥有光纤、光缆和光器件的完整产业链，能研发、制造满足多种用途的光纤、光缆产品，在终端客户对上游厂商一体化生产能力要求越来越高的当下，有利于富春江光电的业务拓展。

3) 技术优势。光纤光缆行业有较高的技术和资金壁垒，与同行业其他上市公司

相比，富春江光电在该行业深耕多年，对光纤光缆行业的技术发展情况有深刻的理解，并积累了雄厚的技术和经验，同时，引进先进的技术设备，再加上其股东富春江通信集团强大实力，有利于其取得竞争优势。研发方面，富春江光电拥有强大的技术团队，其核心技术人员在光纤光缆行业有丰富的经验，紧扣光通信行业的技术发展，以客户需求为导向，进行产品创新开发，以满足客户的多元化需求。

4) 客户优势。富春江光电凭借优异的产品质量和商业信誉，自成立以来与三大电信运营商均有密切的业务合作，为三大电信运营商、国家广电等优质客户的合格供应商，有利于其持续获得订单，实现营业规模的增长。

(3) 结合光纤行业特点和公司经营活动现状，请公司分析进入新行业可能存在的各项风险

公司进入新行业可能存在的各项风险如下：

1) 项目实施风险

公司已进行了详细的市场调研与严格的可行性论证，是基于市场环境、技术水平、客户需求做出的审慎决策。但是，在实施过程中，如果工程进度、工程质量、投资成本等方面出现不利变化，将可能导致项目建设周期延长或者项目实施效果低于预期，进而对公司经营发展产生不利影响。

2) 项目效益达不到预期风险

尽管公司已进行了充分的调研和论证，但公司在开拓新市场、推广新产品的过程中依然会面临一定的不确定性。如果未来上述新产品的市场需求增长低于预期，或新产品的市场推广进展与公司预测产生偏差，将会导致达不到预期效益的风险。

3) 收购后的整合风险

收购完成后，上市公司总资产有一定幅度的增加，同时新增了具有良好盈利能力的光纤光缆业务。收购将使上市公司形成布局更为合理、品类更为齐全的产业结构，同时将整合上市公司与标的公司的客户资源和技术优势，发挥协同效应，加速上市公司转型升级，促进上市公司持续健康发展。但上市公司与标的公司在企业内部运营管理等存在一定的差异，双方需要在战略规划、资源配置、经营管理、企业文化等

层面进行融合，可能会为日后整合带来一定难度。上市公司与标的公司之间能否顺利实现业务整合、发挥协同效应具有不确定性。

二、经营状况及财务相关问题

5.请公司结合主要产品领域和业务模式，按照电线电缆和光通信设备板块分别披露：（1）主要产品的销售模式、收入确认的时点和金额、相关信用政策以及回款情况；（2）结合公司销售模式以及收入的确认时点和金额，补充披露主要产品收入确认的会计政策，并与年报已披露的相应政策作比较，确认是否一致。如果不一致，请详细说明原因，并补充披露与公司实际生产经营特点相适应的收入确认政策。

【回复】

（1）主要产品的销售模式、收入确认的时点和金额、相关信用政策以及回款情况

1) 主要产品的销售模式、收入确认的时点和金额情况如下：

单位：万元

大类	地区	产品	销售模式	收入确认时点	本年度收入金额
电线电缆板块	内销	缆线	直销为主	根据合同约定将产品交付给购货方，按照相关检验标准检验合格后，收到对方确认的发货单或结算单作为收入确认的时点。	286,385.05
		导线	直销为主		70,989.56
		民用线	直销为主，少部分经销		20,645.21
	外销	导线	直销	按合同约定定期交付货物，完成报关并装船，以提单签发日期作为收入确认收入的时点。	1,193.19
光通信产品板块	内销	光纤	直销	根据合同约定将产品交付给购货方，按照相关检验标准检验合格后，收到对方确认的发货单或结算单作为收入确认的时点。	21,972.64
		光缆	直销		11,168.82
		光器件	直销		2,924.03
	外销	光缆	直销	按照合同约定的期限交付货物，完成报关并装船，以提单签发日期作为收入确认收入的时点。	13.76
		光器件	直销		24.53

2) 主要产品的信用政策和回款情况如下：

单位：万元

大类	产品	相关信用政策	本年度回款情况
电线电缆板块	缆线	国网客户：合同签订后交付全部货物并试验合格后，凭到货验收单、增值税专用发票办理到货款支付申请手续。在申请手续办理完毕后一段期间内支付全部合同货物价款。 南网客户：合同签订后交付全部货物并试验合格后，凭到货验收单、增值	360,411.08
	导线		

		税专用发票办理到货款支付申请手续。在申请手续办理完毕后一段期间内支付全部合同货物价款。质保金在期满后一段期间内支付。 轨道交通客户：付款期分为合同签订，验收合格，安装调试完毕以及质保金四个阶段，各阶段约定的支付比例各不相同。 其他客户：付款期分为合同签订，验收合格，安装调试完毕以及质保金四个阶段，各阶段约定的支付比例各不相同，部分客户存在先行预付货款。	
	民用线	直销客户采取预收款的模式，客户付清货款后公司发货	
光通信产品板块	光纤	采取预收款的模式，客户付清货款后公司发货	43,803.61
	光缆	国内三大运营商：合同签订后客户验收货物合格后，运营商凭每月领用量进行结算，双方确认后一段时间内付款。	
	光器件	其他客户：合同签订后客户验收货物合格后，支付部分款项，剩余部分在终验后一段时间内付款。	

(2) 结合公司销售模式以及收入的确认时点和金额，补充披露主要产品收入确认的会计政策，并与年报已披露的相应政策作比较，确认是否一致。如果不一致，请详细说明原因，并补充披露与公司实际生产经营特点相适应的收入确认政策。主要产品的收入确认的会计政策

1) 主要产品的收入确认的会计政策如下：

大类	地区	产品	收入确认的会计政策
电线电缆板块	内销	缆线	公司根据合同约定将产品交付给购货方，按照相关检验标准检验合格后，收到经对方确认的发货单或结算单时确认收入。
		导线	
		民用线	
	外销	导线	按照合同规定的期限交付货物，完成报关并装船，以提单签发日确认收入。
光通信产品板块	内销	光纤	公司根据合同约定将产品交付给购货方，按照相关检验标准检验合格后，收到经对方确认的发货单或结算单时确认收入。
		光缆	
		光器件	
	外销	光缆	按照合同规定的期限交付货物，完成有关报关手续并装船，以提单签发日作为确认收入的时点。
		光器件	

2) 年报披露的收入确认的会计政策如下：

公司主要销售电线电缆、光纤光缆等产品。内销产品收入确认需满足以下条件：

公司已根据合同约定将产品交付给购货方，按照相关检验标准检验合格后，收到经对方确认的发货单或结算单时确认收入。

外销产品收入确认需满足以下条件：按照合同规定的期限交付货物，完成报关并装船，以提单签发日确认收入。

综上，公司主要产品的收入确认的会计政策与年报已披露的相关政策一致。

6.年报披露，2017 年公司四季度营业收入分别为 8.5 亿元、10.2 亿元、11.0 亿元和 12.0 亿元；2017 年四季度经营活动产生的现金流量净额分别为-1.7 亿元、-3.2 亿元、2.1 亿元和 4.8 亿元；2017 年四季度归属于上市公司股东扣除非经常性损益后的净利润分别为 0.3 亿元、0.4 亿元、0.2 亿元和 0.06 亿元。请公司结合业务模式、收入确认、收付政策和季节性特征等因素，补充披露：（1）第四季度收入 12.0 亿元、经营活动产生的现金流量净额为 4.8 亿元，而扣非后的净利润仅为 0.06 亿元的主要原因；（2）四个季度公司经营活动产生的现金流量净额和扣非后的净利润波动较大的具体原因；（3）四个季度中，扣非后的净利润与营业收入、经营活动产生的现金流量净额不配比的原因。

【回复】

（1）第四季度收入 12.0 亿元、经营活动产生的现金流量净额为 4.8 亿元，而扣非后的净利润仅为 0.06 亿元的主要原因

公司第四季度收入 12.0 亿元、扣非后的净利润仅为 0.06 亿元，主要原因为：1）第四季度原材料价格上升导致公司生产成本相应上升，公司四季度销售毛利额降低；2）第四季度公司销售收入中 2017 年以前年度签订的合同对应的销售额为 2.9 亿元，占比较高，2017 年以前销售合同签订时铜、铝价格较低，线缆售价相应较低，导致公司 2017 年四季度销售毛利额较低；3）公司四季度列支的销售费用、管理费用相对较高。公司第四季度扣非后的净利润仅为 0.06 亿元、经营活动产生的现金流量净额为 4.8 亿元，主要原因为：1）公司客户主要为国家电网、南方电网等公司，下游客户主要在下半年结算货款，公司四季度销售回款较多；2）随着公司信用状况不断提高，经营性应付项目的增加金额较大。

（2）四个季度公司经营活动产生的现金流量净额和扣非后的净利润波动较大的

具体原因

四个季度公司经营活动产生的现金流量净额波动较大的主要原因为：1) 公司下游客户主要为国家电网、南方电网等公司，下游客户主要在下半年与公司结算货款，导致三季度、四季度经营活动现金流净额增加较多；2) 公司具有“料重工轻”的行业特点，四个季度销售和排产的波动导致存货占用的资金波动较大；3) 随着公司信用状况不断提高，公司应付票据增加。

四个季度公司扣非后的净利润波动较大的主要原因为：1) 2017 年以来，原辅材料价格波动频繁，导致公司生产成本相应变动，公司销售毛利额波动；2) 公司业务人员相关费用主要在下半年报销，三季度和四季度列支费用增加较多。

(3) 四个季度中，扣非后的净利润与营业收入、经营活动产生的现金流量净额不配比的原因

1) 扣非后的净利润与营业收入差异的原因

2017 年三季度、四季度公司扣非后的净利润相较于营业收入下降幅度较大，主要原因系：①2017 年下半年以来，原材料铜、铝价格上涨幅度较大，导致公司生产成本相应上升，公司销售毛利额下降。②公司业务人员相关费用主要在下半年报销，三季度和四季度销售费用增加较多。具体情况如下：

单位：万元

项目	四季度	三季度	二季度	一季度
营业收入	119,923.32	109,694.25	101,861.65	84,616.61
营业成本	103,689.81	91,818.35	84,527.49	69,476.99
税金及附加	946.36	411.47	616.97	233.22
销售费用	6,078.05	6,423.14	3,949.08	4,421.23
管理费用	6,205.69	5,798.85	5,720.65	4,784.83
财务费用	1,548.44	1,622.02	1,066.90	631.58
资产减值损失	299.42	-502.10	1,440.45	347.75
公允价值变动收益	-203.10	143.61	368.66	-4.49
投资收益	386.04	-1.32	-1,212.76	361.24
其他收益	284.52	44.44	165.16	
营业外收入	-156.45	81.46	-119.27	276.85
营业外支出	105.71	38.40	21.60	10.64
利润总额	1,360.86	4,352.30	3,720.31	5,343.97
所得税费用	451.06	543.58	379.61	1,072.16
净利润	909.80	3,808.71	3,340.70	4,271.82
归属于母公司所有者的净利润	597.76	3,370.89	2,585.43	3,480.12

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	580.88	1,567.67	3,523.47	2,920.77
-------------------------	--------	----------	----------	----------

2) 扣非后的净利润与经营活动现金流量净额差异的原因

2017 年三季度、四季度公司扣非后的净利润较低，但三季度、四季度公司经营活动现金流量净额较高，主要原因为：①公司下游客户主要为国家电网、南方电网等公司，下游客户主要在下半年与公司结算货款；②随着公司信用状况不断提高，经营性应付项目的增加金额较大。具体情况如下：

单位：万元

项目	四季度	三季度	二季度	一季度
净利润	909.80	3,808.71	3,340.70	4,271.82
资产减值准备	299.42	-502.10	1,440.45	347.75
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	1,458.21	1,649.67	1,318.46	1,424.16
无形资产摊销	204.83	141.90	126.40	118.65
长期待摊费用摊销				
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失(收益以“-”号填列)	41.04	-2.83	0.03	-42.69
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	1.57			
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	203.10	-143.61	-368.66	4.49
财务费用（收益以“-”号填列）	1,387.77	1,537.42	1,085.18	697.90
投资损失（收益以“-”号填列）	55.80	42.35	49.00	50.58
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	517.82	68.95	-1,301.44	975.11
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	91.69	49.75	53.71	
存货的减少（增加以“-”号填列）【注 1】	18,798.72	-810.51	-14,792.79	-4,671.59
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	6,303.38	5,910.49	-32,695.60	-1,120.20
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）【注 2】	17,884.04	9,351.26	9,982.93	-18,771.42
经营活动产生的现金流量净额	48,157.18	21,101.45	-31,761.63	-16,715.43
归属于母公司所有者的净利润	597.76	3,370.89	2,585.43	3,480.12
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	580.88	1,567.67	3,523.47	2,920.77

注 1：四季度是电线电缆行业确认高峰，四季度结算确认收入金额较大。

注 2：应付票据增加（四季度应付票据增加 2.2 亿），经营性付款采用应付票据支付。

7.2017 年公司合并报表的营业收入为 41.6 亿元，归属于上市公司股东扣除非经常性损益后的净利润为 0.9 亿元，经营活动产生的现金流量净额为 2.1 亿元。母公司报表的营业收入为 35.7 亿元，扣非后的净利润为 0.7 亿元，经营活动产生的现金流量净额为 0.2 亿元。（1）请公司补充披露，并表子公司的主要财务信息，包括但不限于营业收入、扣非后的净利润，经营活动产生的现金流入及流出等；（2）结合母、子公司的业务模式、职能分工、内部主要经营性往来及其金额和结算方式等，说明母、子公司营业收入、扣非后的净利润与经营活动现金流量净额三者之间存在差异的具体原因。

【回复】

（1）并表子公司的主要财务信息，包括但不限于营业收入、扣非后的净利润，经营活动产生的现金流入及流出等

1) 资产和净资产情况

单位：万元

子公司名称	期末数	
	总资产	净资产
杭州千岛湖永通电缆有限公司	13,710.03	9,091.84
杭州永特电缆有限公司	33,674.98	27,775.03
宿州永通电缆有限公司	8,577.77	4,679.18
浙江永通电线电缆质量检测有限公司[注]		
杭州永腾输变电工程有限公司	478.57	387.94
浙江富春江光电科技有限公司	57,711.29	16,115.55
杭州吉欧西光通信有限公司	2,725.13	2,073.36
江苏富春江光电有限公司	18,596.95	13,799.32
富春江光电(苏州)有限公司	7,673.85	3,075.07
杭州永特信息技术有限公司	21,441.95	9,859.03

注：浙江永通电线电缆质量检测有限公司已于 2017 年 9 月 27 日注销，详见《杭电股份关于完成全资子公司注销登记的公告》（公告编号：2017-059）

2) 损益和现金流量情况

单位：万元

子公司名称	本期数
-------	-----

	营业收入	扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润	经营活动现金流入	经营活动现金流出
杭州千岛湖永通电缆有限公司	24,585.09	2,729.58	26,829.66	26,322.00
杭州永特电缆有限公司	65,806.99	-208.27	772.04	2,058.10
宿州永通电缆有限公司	25,934.74	236.51	23,549.49	23,735.72
浙江永通电线电缆质量检测有限公司		4.71	0.81	1.30
杭州永腾输变电工程有限公司	486.71	-17.73	511.97	560.34
浙江富春江光电科技有限公司	36,272.68	1,748.81	44,046.75	34,210.68
杭州吉欧西光通信有限公司	2,103.17	-564.46	3,476.28	3,122.72
江苏富春江光电有限公司	22,028.60	3,613.97	22,217.04	19,818.61
富春江光电(苏州)有限公司	674.95	75.07	378.38	646.99
杭州永特信息技术有限公司		-98.43	10,275.83	622.58

(2) 结合母、子公司的业务模式、职能分工、内部主要经营性往来及其金额和结算方式等,说明母、子公司营业收入、扣非后的净利润与经营活动现金流量净额三者之间存在差异的具体原因。

1) 母、子公司职能分工情况

母公司主要负责电力电缆产品和导线产品的生产和销售,杭州千岛湖永通电缆有限公司主要负责“永通”牌民用线产品的生产和销售,杭州永特电缆有限公司主要负责母公司电力电缆产品的销售及年产 38,000km 特种电缆生产基地项目建设,宿州永通电缆有限公司主要负责为母公司生产低压电缆产品,杭州永特信息技术有限公司主要负责年产 1,000 万芯公里特种光纤项目建设,浙江富春江光电科技有限公司主要负责光通信产品的生产和销售。

合并与母公司营业收入、扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润及经营活动现金流量净额情况如下:

单位: 万元

子公司名称	本期数		
	营业收入	扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润	经营活动现金流量净额
母公司	357,281.34	6,799.52	2,475.28
杭州千岛湖永通电缆有限公司	24,585.09	2,729.58	507.65

杭州永特电缆有限公司	65,806.99	-208.27	-1,286.06
宿州永通电缆有限公司	25,934.74	236.51	-186.24
浙江永通电线电缆质量检测有限公司		4.71	-0.49
杭州永腾输变电工程有限公司	486.71	-17.73	-48.37
杭州永特信息技术有限公司		-98.43	9,653.25
浙江富春江光电科技有限公司[注]	36,272.68	1,748.81	9,836.07
简单加计	510,367.55	11,194.70	20,951.09
合并抵销	-94,271.71	-2,601.90	-169.50
审定数	416,095.84	8,592.80	20,781.58

[注]：包含其子公司杭州吉欧西光通信有限公司、江苏富春江光电有限公司、富春江光电(苏州)有限公司的财务数据。

2) 合并、母公司营业收入存在差异的原因

合并营业收入 416,095.84 万元，主要系母公司电力电缆和导线产品的营业收入 357,281.34 万元、杭州千岛湖永通电缆有限公司民用线产品的营业收入 24,585.09 万元和浙江富春江光电科技有限公司光通信产品的营业收入 36,272.68 万元。杭州永特电缆有限公司营业收入 65,806.99 万元系为母公司电力电缆产品的销售，宿州永通电缆有限公司营业收入 25,934.74 万元系生产低压电缆产品销售给母公司，故在合并层面予以抵销。

3) 合并、母公司扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润存在差异的原因

扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润合并抵销 2,601.90 万元，主要系子公司杭州千岛湖永通电缆有限公司存在 35%的少数股权、浙江富春江光电科技有限公司 2017 年 1-6 月存在 15%少数股权，在合并层面予以调整至少数股东损益。

4) 合并、母公司经营活动现金流量净额存在差异的原因

2017 年母公司经营活动现金流量净额 2,475.28 万元较小，与合并经营活动现金流量净额 20,781.58 万元差异较大，主要系：①母公司存在为了支持子公司杭州永特信息技术有限公司年产 1,000 万芯公里特种光纤项目建设而支付其往来款 9,614.04 万元、为了支持子公司杭州永特电缆有限公司年产 38,000km 特种电缆生产基地项目建设而支付其往来款 727.59 万元；②收购的子公司浙江富春江光电科技有限公司经营活动现

金流净额 9,836.07 万元，现金流状况很好。

8. 2017 年公司在建工程较 2016 年增加 1.9 亿，主要系特种电缆建设投资增加的 1.6 亿元。该项目是 2016 年公司非公开发行预案的唯一募投项目，项目承诺投资为 6.35 亿元，建设期为 1.5 年。据 2017 年和 2016 年年报披露，特种电缆建设项目的预算金额为 5.0 亿元。（1）请公司结合电缆行业市场现状、工程推进计划、产品投放市场时间表等，说明产能扩张决策时的基本考虑、现在这些因素是否发生较大变化以及上述变化是否对产能扩张带来较大不利影响，如有，请提示相关风险；（2）请公司说明特种电缆项目的进展情况，包括但不限于开工时间、预计建设完工日期和主要产品，并结合行业发展现状说明产能扩张对公司业务和业绩的影响；（3）目前，特种电缆建设项目预算进度已完成，请公司核实募投项目建设进度是否与预计计划相符，是否能够按期完成。如不能，请说明原因并提示风险；（4）请公司披露特种电缆项目承诺投资金额与预算金额存在差异的原因及合理性，公司调整投资额的时点以及所履行的相关决策和信息披露程序。

【回复】

（1）请公司结合电缆行业市场现状、工程推进计划、产品投放市场时间表等，说明产能扩张决策时的基本考虑、现在这些因素是否发生较大变化以及上述变化是否对产能扩张带来较大不利影响，如有，请提示相关风险

2017 年以来公司主要产品电线电缆的原材料铜杆、铝锭销售价格持续上涨，公司电力电缆销售额 286,385.05 万元较 2016 年度增长 11.65%，但电力电缆毛利额 45,499.51 万元较 2016 年度 48,411.26 万元下降 2,911.75 万元。公司盈利下降的主要原因为供给端原材料价格的上涨。需求端特种电缆、特种导线的市场需求并未发生重大不利影响。

公司的主营业务为电线电缆，面对传统中低压电缆竞争日趋激烈的背景下，公司实施“杭州永特电缆有限公司年产 38,000km 特种电缆生产基地建设项目”，符合公司“以发展超高压电缆和特种电缆为主要方向，避免同质化较高的中低端电缆的激烈竞争；以推进型线铝合金导线等新型导线市场化应用为着力点，实现导线产品由技术领先向效益领先的转化，进而形成新的利润增长点”的发展目标。公司“杭州永特电缆有限公司年产 38,000km 特种电缆生产基地建设项目”实施时的基本考虑、产品市场

前景未发生重大不利变化。

(2) 请公司说明特种电缆项目的进展情况，包括但不限于开工时间、预计建设完工日期和主要产品，并结合行业发展现状说明产能扩张对公司业务和业绩的影响

1) 特种电缆项目的进展情况

2016 年非公开募投项目建设期为 18 个月。2016 年非公开发行募集资金于 2016 年 8 月 29 日汇入发行人募集资金账户。截至 2017 年 12 月 31 日，募集资金到账 16 个月。募集资金到账后，发行人严格按照募投项目实施计划，有序开展项目工程建设的各项工作。截至 2017 年 12 月 31 日，募投项目尚处于建设期，上述募投项目厂房主体工程已经基本完成，机器设备正在陆续签约及到货验收，公司预期募投项目将在原规划的募集资金到账后 18 个月初步建设完工。

2) 特种电缆项目对公司业务和业绩的影响

电线电缆行业目前受到原材料价格大幅上涨的影响，净利润均呈现出较大幅度的下滑。在特种电缆方面，公司的产品种类相对较少，不利于公司长期稳定发展，需要开拓新的盈利增长点。公司“杭州永特电缆有限公司年产 38,000km 特种电缆生产基地建设项目”建设完工后，将会拓展公司在特种电缆领域的品牌形象与市场影响力，加快实现公司在特种电缆做大做强的目标，有利于公司巩固、提升综合竞争力。同时，公司主营业务收入结构将得到进一步优化，盈利能力亦将进一步提升。

(3) 目前，特种电缆建设项目预算进度已完成，请公司核实募投项目建设进度是否与预计计划相符，是否能够按期完成。如不能，请说明原因并提示风险

募集资金到账后，发行人严格按照募投项目实施计划，有序开展项目工程建设的各项工作。截至 2017 年 12 月 31 日，募投项目尚处于建设期，上述募投项目厂房主体工程已经基本完成，机器设备正在陆续签约及到货验收，公司预期募投项目将在原规划的募集资金到账后 18 个月初步建设完工，募投项目建设进度基本与预计计划相符。

(4) 请公司披露特种电缆项目承诺投资金额与预算金额存在差异的原因及合理性，公司调整投资额的时点以及所履行的相关决策和信息披露程序

公司特种电缆项目承诺投资金额 63,500.00 万元,“杭州永特电缆有限公司年产 38,000km 特种电缆生产基地建设项目”投资额 64,152 万元,其中建设投资为 50,161 万元,铺底流动资金为 13,991 万元。公司特种电缆项目承诺投资金额 6.35 亿元与特种电缆建设项目的预算金额 5.02 亿元的差异系铺底流动资金 1.40 亿元,铺底流动资金投入需要在募投项目建设基本完成后再行投入。公司未调整募集资金投资项目的投资金额。

9.年报披露,2017 年公司应付票据为 8.8 亿元,较 2016 年增加 20%。其中,银行承兑汇票增加 1.5 亿元,而银行承兑汇票保证金减少 0.6 亿元。(1)请公司补充票据结算的交易对方中是否存在关联人。如有,请补充关联人名称、关联关系和具体金额;(2)结合对外采购的主要内容、采购对象、付款政策等,请公司说明应付票据余额增加的原因及合理性;(3)请公司结合本年及上年应付票据余额变化的明细,说明应付银行承兑汇票增加,而银行承兑汇票保证金减少的具体原因。

【回复】

(1) 请公司补充票据结算的交易对方中是否存在关联人。如有,请补充关联人名称、关联关系和具体金额

公司票据结算的交易对方不存在关联人。

(2) 结合对外采购的主要内容、采购对象、付款政策等,请公司说明应付票据余额增加的原因及合理性

本期公司以票据支付方式的采购均系采购铜杆、护料套等货物,其中主要供应商有江苏亨通精工金属材料有限公司、江苏中广润新材料科技有限公司、浙江省机械设备进出口有限责任公司、宁波金田电材有限公司等。付款政策包括现汇及银行承兑汇票支付。应付票据期末余额增加主要系公司随着公司业务规模的持续增长,资信实力日益得到更多客户的认可,在日常业务中公司更多地使用票据结算。

(3) 请公司结合本年及上年应付票据余额变化的明细,说明应付银行承兑汇票增加,而银行承兑汇票保证金减少的具体原因

公司应付银行承兑汇票增加,而银行承兑汇票保证金减少的具体原因如下:① 2017 年末存在 2,613 万元定期存款为开具银行承兑汇票提供质押,该项质押作为定期

存款质押进行单独披露，没有列入银行承兑汇票保证金；②随着公司信用状况提高，公司本期以 10%保证金比例开具的银行承兑汇票增加较多，以 30%保证金比例开具的银行承兑汇票较上期大幅降低，使得银行承兑汇票保证金减少。具体情况如下：

单位：万元

类型	2017 年末		2016 年末	
	应付票据余额	保证金	应付票据余额	保证金
30%保证金比例	12,774.80	3,367.44	45,860.00	13,758.00
25%保证金比例	-	-	4,000.00	1,000.00
10%保证金比例	56,651.46	3,517.15	14,800.00	1,480.00
票据池质押	17,565.38	4,852.46	5,140.00	777.50
商业承兑汇票	1,169.66	-	3,686.28	-
合计	88,161.30	11,737.04	73,486.28	17,015.50

10.年报披露，2017 年度公司营业收入同比增加 13%，而销售费用却减少 6%。同时，2017 年度销售人员也从 2016 年度的 133 人上升至 163 人。（1）请公司结合行业下行的现状，说明 2017 年销售人员增加的原因；（2）请公司结合行业情况和销售费用明细，补充披露在营业收入和销售人员增加的情况下，销售费用却下降的原因。

【回复】

（1）请公司结合行业下行的现状，说明 2017 年销售人员增加的原因

电线电缆行业被喻为国民经济的“血管”与“神经”，其行业的发展与国民经济的增长基本一致，“十三五”期间国家对电网建设投资稳步增加，电线电缆市场需求稳定且空间广阔。2016 年下半年以来，铜、铝主要原材料价格大幅上升，作为典型“料重工轻”行业，原材料价格上涨使得公司采购成本大幅上升，电线电缆公司利润下降。

2017 年公司销售人员增加 30 人，主要系收购富春江光电公司，合并报表范围增加相关销售人员 20 人。同时，公司出于开拓市场和市场技术支持考虑，增加销售人员 10 人。

（2）请公司结合行业情况和销售费用明细，补充披露在营业收入和销售人员增加的情况下，销售费用却下降的原因

2017 年度公司营业收入和销售费用情况如下：

单位：万元

项目	2017年度		2016年度	
	金额	占营业收入比例（%）	金额	占营业收入比例（%）
销售费用	20,871.51	5.02	22,273.98	6.06

2017 年度公司销售费用较 2016 年度下降，各项费用及其变动分述如下：

单位：万元

项目	2017年度		2016年度	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）
销售服务费	7,548.43	36.17	9,549.27	42.87
运输费	7,474.44	35.81	6,364.75	28.57
投标费用	1,913.40	9.17	2,162.24	9.71
差旅费	1,381.11	6.62	1,261.81	5.66
业务招待费	1,239.48	5.94	1,341.22	6.02
职工薪酬	635.76	3.05	690.50	3.10
汽车费用	312.48	1.50	439.14	1.97
办公费	103.94	0.50	113.20	0.51
其他	262.47	1.26	351.87	1.58
合计	20,871.51	100.00	22,274.00	100.00

由上表可以看出，2017 年度公司销售费用较 2016 年度下降主要系销售服务费下降所致。2017 年度电线电缆主要原材料铜杆、铝锭价格持续上涨，电线电缆“料重工轻”的特点使得电线电缆的销售单价相应上升，从而推动了公司销售收入的增加，但公司电线电缆毛利额从 2016 年度 59,976.97 万元下降至 54,892.26 万元。销售服务费下降的主要原因为 2017 年度公司电线电缆毛利额下降，在整个电线电缆行业盈利趋紧的背景下，公司努力控制销售费用，加强对销售人员的费用管理，符合行业特点和公司经营状况。此外，原材料价格上涨推动销售收入的增长，导致销售费用率亦相应下降。

11.年报披露，2017 年度公司研发费用为 1.4 亿元，同比增长 17 %，且全部费用化。研发人员人均研发投入为 154 万元，约为公司人均薪酬的 20 倍。请公司补充披露：（1）近三年来研发费用的明细及研发投入的主要考虑；（2）研发费用资本化和费用化的依据及本年全部费用化的原因；（3）近三年研发费用变化的具体原因；（4）近三年来公司研发投入所取得的成果及其对公司本期和未来经营业绩的影响。

【回复】

（1）近三年来研发投入的主要考虑及研发费用的明细

公司是一家集电线电缆研发、生产、销售和服务于一体的专业电线电缆制造企业，拥有浙江省重点高新技术企业研发中心，但是与世界一流企业相比，还存在着自主创新能力不足、产品结构性矛盾突出等问题。面对日趋激烈的市场竞争，公司制定了依靠产品创新获取竞争优势和差异化发展的竞争策略。同时，公司积极把握超高压电缆、特种新型导线和特种电力电缆等市场契机，不断研发推出具有国际先进水平的电线电缆产品，努力打造世界级电缆品牌，争取在国际市场竞争中赢得一席之地。公司始终秉承“科技为魂、创新为本”的经营理念，通过不断开发新产品、优化产品结构、提升现有产品性能的方式实现企业的持续稳定发展。近三年来研发明细如下：

单位：万元

	2017 年度	2016 年度	2015 年度
电力电缆项目	9,243.34	8,213.83	7,722.61
导线项目	2,192.37	2,413.34	1,962.21
民用线项目	1,352.22	1,182.44	963.04
光纤、光缆项目	1,028.26	-	-
总合计	13,816.18	11,809.61	10,647.85

（2）研发费用资本化和费用化的依据及本年全部费用化的原因

根据《企业会计准则第 6 号——无形资产》规定：内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益；内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，确认为无形资产：1)完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；2)具有完成该无形资产并使用或出售的意图；3)无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能证明其有用性；4)有足够的技术、财务资源和其他资源支持，

以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；5)归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

公司内部研究开发项目发生的支出因未同时满足上述所有资本化条件，从谨慎性原则出发公司将研发项目发生的支出全部费用化。

(3) 近三年研发费用变化的具体原因

报告期内，随着公司营业规模的扩张，公司持续加大研发力度，研发费用金额逐年上升，研发费用金额逐年上升，占营业收入的比例分别为 3.25%、3.21%和 3.32%，研发费用占比较为稳定。基于公司为了实现可持续稳定的发展，必须不断研发新产品、调整产品结构、提升产品性能的考虑，公司需要在不同阶段通过研发投入来优化产品结构以适应市场的需要。

(4) 近三年来公司研发投入所取得的成果及其对公司本期和未来经营业绩的影响

依托“浙江杭电股份电缆研究院”科研平台，近三年来新产品开发成效显著，共计研发新产品 26 项。同时公司技术中心积极申请知识产权保护，取得专利 29 项，其中发明专利 2 项，实用新型专利 27 项。近年来公司研发成功的新产品获得国家级机械工业质量奖、部级科技进步三等奖、省级行业优秀新产品一等奖等多项荣誉。2017 年公司电力电缆产品（额定电压 220kV（Um=252kV）固定安装的交联聚乙烯绝缘电力电缆）获得“浙江制造”认证证书。

研发成果的取得以及相关荣誉的取得，在为公司做好技术储备及公司品牌知名度提升的同时，为公司日后参与市场竞争带来积极的影响。

三、收购资产相关问题

12.公司 2017 年收购富春江光电。根据股权收购协议，富春江光电原股东承诺富春江光电 2017 年至 2019 年年度扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润不低于 2,800 万元、4,500 万元以及 6,200 万元。本年度实现的扣非净利润为 3,013 万元，已完成本年度业绩承诺。请公司补充披露以下信息：（1）富春江光电近三年主要财务数据；（2）富春江光电营业收入的明细，包括但不限于主要销售客户、销售产品和销售金额等；（3）富春江光电的信用政策和销售回款情况，说明其销售产品、提供劳务收到的现金近年是否出现大幅变动及其变动原因；（4）富春江光电营业收入与销售费用增长是否匹配，如有差异，请说明原因；（5）富春江光电业绩承诺相关或有对价的会计处理及其依据。

【回复】

（1）富春江光电近三年经审计的主要财务数据如下：

单位：元

项目	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日
资产总额	577,112,865.19	598,279,623.48	225,580,807.34
负债总额	360,806,585.72	417,984,025.48	136,771,620.35
归属于母公司所有者的权益	161,155,465.48	130,618,235.49	79,955,939.68
项目	2017 年度	2016 年度	2015 年度
营业收入	362,726,785.27	245,552,774.17	158,627,085.56
营业成本	250,718,268.41	197,456,445.35	137,169,671.03
净利润	41,683,400.62	11,486,411.01	-5,916,236.78
归属于母公司股东的净利润	30,537,229.99	5,774,765.82	-5,770,565.40

（2）富春江光电主营业务收入情况

1）富春江光电近三年主营业务收入按产品分类构成如下：

单位：万元

产品类别	2017 年度		2016 年度		2015 年度	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
光纤	21,972.64	60.86	4,421.38	18.49	-	-

光缆	11,182.59	30.97	15,002.35	62.74	10,028.40	64.61
光器件及配件	2,948.56	8.17	4,488.52	18.77	5,493.82	35.39
合计	36,103.78	100.00	23,912.25	100.00	15,522.22	100.00

2) 富春江光电近三年主要客户情况

富春江光电 2017 年度前五名客户如下：

客户名称	销售收入（万元）	占当年营业收入比重（%）
武汉宇通光缆有限公司	10,473.11	28.87
浙江万马天屹通信线缆有限公司	5,859.88	16.16
江西扬铭科技有限公司	2,951.09	8.14
湖北楚天电缆实业有限公司	2,723.42	7.51
中国电信股份有限公司江苏分公司	2,621.24	7.23
合计	24,628.74	67.90

富春江光电 2016 年度前五名客户如下：

客户名称	销售收入（万元）	占当年营业收入比重（%）
华数传媒网络有限公司	5,025.01	20.46
中国电信股份有限公司	2,838.40	11.56
长城宽带网络服务有限公司	2,305.70	9.39
中国联合网络通信有限公司	2,135.99	8.70
山东广电网络有限公司	1,520.78	6.19
合计	13,825.87	56.31

富春江光电 2015 年度前五名客户如下：

客户名称	销售收入（万元）	占当年营业收入比重（%）
中国电信股份有限公司	4,298.56	27.10
中国联合网络通信有限公司	2,531.75	15.96
烽火通信科技股份有限公司	1,923.24	12.12
深圳市特发信息股份有限公司	1,346.60	8.49
GLOBAL OPTICAL COMMUNICATION CO.,LTD.	804.15	5.07
合计	10,904.32	68.74

富春江光电的客户主要为电信运营商、国家广电、同行业大型企业等优质客户，由于富春江光电正处于成长期，营业收入增长较快，且 2016 年富春江光电光纤项目投产后，产业链得到延伸，盈利能力进一步增强，能够为更多类型的客户提供产品和服务，因此近三年前五名客户有部分变化，但电信运营商、国家广电、同行业大型企

业的销售一直占有较高的比重，相对较为稳定。

（3）富春江光电的信用政策和销售回款情况

1）富春江光电的信用政策

富春江光电主要采用直销的方式进行销售，由营销中心负责相关事宜，具体情况如下：

①光缆及光器件业务

由于相关客户具有较强的议价能力，一般对信用期制定了相应标准，富春江光电对信用期进行评估，在符合信用政策的基础上进行投标。

根据富春江光电实际执行的销售合同，一般给予客户最长一年的信用期，不同的客户采用了不同的信用政策。长城宽带网络服务有限公司信用期为六个月；浙江华数传媒网络有限公司、山东广电网络有限公司一般约定 80%-90%款项信用期为六个月，余款信用期为一年；三大运营商一般在结算后支付 70%-80%款项，余款信用期为六个月。由上，富春江光电光缆及光器件业务主要应收款项信用期集中于六个月。

②光纤业务

富春江光电在满足自身光缆生产需求的情况下，对外销售光纤。由营销中心发布光纤销售信息，意向客户进行报价，富春江光电根据报价情况选择客户。光纤销售采用款到发货的销售模式，不存在应收账款信用风险。

2）回款情况

2015 年、2016 年、2017 年度富春江光电销售收入和应收账款余额如下：

单位：元

项目	2017 年 12 月 31 日 /2017 年度	2016 年 12 月 31 日 /2016 年度	2015 年 12 月 31 日 /2015 年度
应收账款余额	80,386,114.43	117,305,180.38	70,577,049.61
营业收入	362,726,785.27	245,552,774.17	158,627,085.56
应收账款余额/营业收入	22.16%	47.77%	44.49%
应收账款余额同比增长率	-31.47%	66.21%	/
营业收入同比增长率	47.72%	54.80%	/

由上表可以看出，富春江光电 2015 年、2016 年应收账款余额占营业收入的比重基本稳定，应收账款的增长情况与销售收入的增长情况基本一致。富春江光电 2017 年末应收账款余额较 2016 年末减少-31.47%，2017 年营业收入较 2016 年增长 47.72%，应收账款余额占营业收入比例大幅降低至 22.16%，主要原因为光纤产品销售一般为款到发货，光缆及光器件等产品信用期一般为 6 个月，2017 年度光纤市场供不应求，富春江光电光纤销售规模提升较大，占营业收入的 60.86%。

3) 销售产品、提供劳务收到的现金变动情况

2015 年度至 2017 年度，富春江光电销售产品、提供劳务收到的现金分别为 139,324,574.97 元、218,411,067.36 元和 438,479,715.25 元，该项目的变动趋势与营业收入变动的趋势基本一致，无重大异常。

(4) 富春江光电营业收入与销售费用增长的匹配性

单位：元

项目	2017 年度	2016 年度	2015 年度
销售收入	362,726,785.27	245,552,774.17	158,627,085.56
销售费用	13,558,251.00	12,368,029.96	11,563,552.52
销售费用占比 (%)	3.74	5.04	7.29

近三年来，随着销售收入的增长，销售费用也有所增长，但销售费用占销售收入的比例呈现下降趋势，原因为富春江光电正处于高速成长期，2016 年富春江光电光纤项目投产后，销售收入大幅增长，随着产能的逐步释放，由于规模效应，销售费用的增长幅度小于销售收入增长幅度，因此销售费用占比逐年下降。

(5) 富春江光电业绩承诺相关或有对价的会计处理及其依据

《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》应用指南（2014 年修订）关于或有对价的规定：同一控制下企业合并方式形成的长期股权投资，初始投资时，应按照《企业会计准则第 13 号——或有对价》的规定，判断是否应就或有对价确认预计负债或资产，以及应确认的金额；确认预计负债或资产的，该预计负债或资产金额与后续或有对价结算金额的差额不影响当期损益，而应当调整资本公积(资本溢价或股本溢价)，资本公积(资本溢价或股本溢价)不足冲减的，调整留存收益。

2017年5月，公司与浙江富春江光电科技有限公司（以下简称富春江光电）及其全部股东（包括浙江富春江通信集团有限公司、孙庆炎、章旭东、郑秀花、章勤英、华建飞、陆春校、王亮、李小东、严国荣、陆群共11位股东）签署《关于浙江富春江光电科技有限公司之股权收购协议》，公司以45,000万元的价格收购富春江光电100%的股权。根据上述股权收购协议之盈利预测补偿条款规定，富春江光电原股东承诺富春江光电2017至2019年度经审计扣除非经常性损益后合并报表归属于母公司的净利润不低于2,800万元、4,500万元、6,200万元，若富春江光电在承诺期内未能实现承诺净利润，原有股东将以现金方式向上市公司进行利润补偿。公司在初始投资富春江光电时，合理判断富春江光电在承诺期内承诺的净利润很可能实现，因此合理估计或有对价的公允价值为零，故公司无需确认预计负债或资产。

13.年报披露，2017年4月，永特信息成立。仅仅两个月之后，2017年6月，公司以1650万现金收购永特信息，并增资4,350万元。结合上述情况，请公司补充披露：（1）公司收购并增资永特信息的具体时间、方式和主要考虑；（2）2017年6月份，永特信息账面存在5,331万元无形资产的具体内容和形成时间；（3）年报披露时，永特信息的主要财务数据及经营活动情况。

【回复】

（1）公司收购并增资永特信息的具体时间、方式和主要考虑

2017年以来，光纤通信市场处于明显“供不应求”状态，光纤产品市场售价呈现较大的涨幅。富春江通信集团作为国内生产光缆产品较早的企业之一，决定抓住市场机遇，增加光棒、光纤产能。因此，在2017年4月成立永特信息，主要目的为实施光纤预制棒及生产特种光纤项目，同时开展“杭州永特信息技术有限公司年产1000万芯公里特种光纤产业项目”相关项目立项等工作。

2017年5月26日，杭电股份召开董事会拟公开发行可转换公司债券，募集资金投资项目分别为“收购浙江富春江光电科技有限公司100%股权”和“年产500万芯公里特种光纤产业项目”，将富春江通信集团光通信领域相关业务全部纳入上市主体，并由杭电股份负责光通信领域后续产业投资。为了确保富春江通信集团光通信产业全部纳入上市主体，同日，杭电股份与富春江通信集团子公司签订《关于杭州永特信息

技术有限公司之股权收购协议》，将永特信息纳入上市公司体系。收购时，永特信息净资产 1,650 万元，主要为支付的土地出让保证金。

上市公司募投项目“年产 500 万芯公里特种光纤产业项目”是“杭州永特信息技术有限公司年产 1000 万芯公里特种光纤产业项目”的一期工程，一期、二期分别建设 150 吨特种光纤预制棒和 500 万芯公里特种通信光纤的生产线及配套设施。永特信息作为募投项目的实施主体，为推动“年产 500 万芯公里特种光纤产业项目”的正常开展，2017 年 6 月上市公司向永特信息增资 4,350 万元。

(2) 2017 年 6 月份永特信息账面存在 5,331 万元无形资产的具体内容和形成时间

2017 年 6 月公司以 1,650 万元现金对永特信息进行收购，对价系 2017 年 4 月永特信息设立后至 2017 年 5 月签订股权转让协议时的实收资本。永特信息设立后签订土地出让合同，1,650 万元主要为签订土地出让合同的定金，2017 年 6 月份公司收购永特信息并增资 4,350 万元，用于支付剩余土地出让金和后续经营使用。2017 年 6 月末永特信息账面存在 5,331 万元无形资产主要为土地使用权。2017 年 5 月 26 日，永特信息与杭州市国土资源局富阳分局签订了本项目所用土地的《国有建设用地使用权出让合同》，2017 年 6 月 14 日，永特信息取得本项目所用土地的《不动产权证书》，证书编号为“浙（2017）富阳区不动产权第 0019319 号”。

(3) 永特信息的主要财务数据及经营活动情况

截至 2017 年 12 月 31 日，永特信息总资产为 21,441.95 万元，净资产为 9,859.03 万元，2017 年度营业收入为 0 万元，2017 年度实现的净利润为-140.97 万元。（以上数据已经天健会计师审计）。永特信息系本次募集资金投资项目“年产 500 万芯公里特种光纤产业项目”的实施主体，目前尚未开展经营。

四、关于石墨烯业务

14.2015 年至 2016 年，公司曾多次发布关于签订石墨烯研发框架协议的公告，市场由此将公司股票列入石墨烯概念股，期间引发公司股票价格的大幅波动。其中，2016 年 4 月 14 日，公司披露公告，与澳大利亚新南威尔士大学及澳大利亚新南创新有限公司签订合作议定书，设立浙江杭电石墨烯科技有限公司（以下简称杭电石墨烯），共同进行石墨烯技术研发，并在中国实现研究成果产业化。2017 年报披露，杭电石墨烯的总资产约为 2,800 万元，营业收入为 0 万元，净利润约为-250 万元。请公司补充披露：（1）目前，杭电石墨烯运营情况及员工构成；（2）截至目前，杭电石墨烯相关石墨烯技术研发进展，包括但不限于研发投入情况、研发所处阶段及研发成果等；（3）杭电石墨烯目前的实际运营、研发情况，与前期预计和披露的内容是否存在差异。如有，请公司充分提示相关风险。

【回复】

（1）杭电石墨烯运营情况及员工构成

2016 年 7 月在公司支付 250 万澳元科研经费给新南威尔士大学后，2016 年 8 月 18 日，悉尼联合研发中心启动，2016 年 9 月 5 日，杭州联合研发中心启动。杭电石墨烯公司组建了由 1 名博士、2 名研究人员组成的研发团队，主要配合悉尼研发团队进行产业化的初期准备和实验数据的验证工作。

（2）截至目前，杭电石墨烯相关石墨烯技术研发进展，包括但不限于研发投入情况、研发所处阶段及研发成果等

2016 年 7 月以来，公司支付 250 万澳元科研经费给新南威尔士大学；悉尼、杭州联合研发中心相继启动；目前仍处于实验室研发阶段，尚无产业化实质性进展。

（3）杭电石墨烯目前的实际运营、研发情况，与前期预计和披露的内容是否存在差异。如有，请公司充分提示相关风险

公司设立浙江杭电石墨烯科技有限公司是公司结合石墨烯特性以提升公司主营产品电力电缆性能的研发项目，目前仍处于实验室研发阶段，考虑到研发项目的不确定性，结合 2016 年 4 月 14 日公司发布的《杭电股份关于公司签订研发与产业化合作议定书的公告》（编号：2016-022）、2016 年 4 月 19 日的《关于对上海证券交易所问

询函回复暨股票复牌的公告》（编号：2016-026）、2016 年 7 月 27 日的《杭电股份关于与澳大利亚新南威尔士大学合作进展情况的补充公告》（编号：2016-039）中已披露的风险提示，就公司本次信息披露做如下风险提示：

1) 虽然合资公司设立及联合研发中心已经启动，并且向相关国家知识产权局提交了专利申请，但是相关申请能否最终获得专利授权，存在不确定性；获得专利授权后，能否在产业化过程中顺利应用，存在不确定性。

2) 鉴于本次合作仍存在诸多不确定性因素，尚无法预测后续将对公司的财务状况和经营成果带来的影响。

3) 公司将及时关注合作研发进展情况，及时履行信息披露义务。

特此公告。

杭州电缆股份有限公司

董事会

2018年3月12日