

四川明星电缆股份有限公司 2016 年年度报告摘要

一 重要提示

- 1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案
无

二 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	明星电缆	603333	无

联系人和联系方式	董事会秘书
姓名	姜向东
办公地址	四川省乐山市高新区迎宾大道18号
电话	0833-2595155
电子信箱	securities@mxdlgroup.cn

2 报告期公司主要业务简介

（一）主要业务

公司是集研发、生产、销售和服务于一体的特种电缆制造企业。公司主要产品包括核电站专

用电缆、中压交联电缆、高压电力电缆、矿用电缆、船用电缆、风力发电用电缆、太阳能光伏发电用电缆、军工航天航空用电缆、海上石油平台用电缆等，并被广泛应用于核电、风电、太阳能、国网电力、化工、石油石化、军工、航天航空等诸多领域。

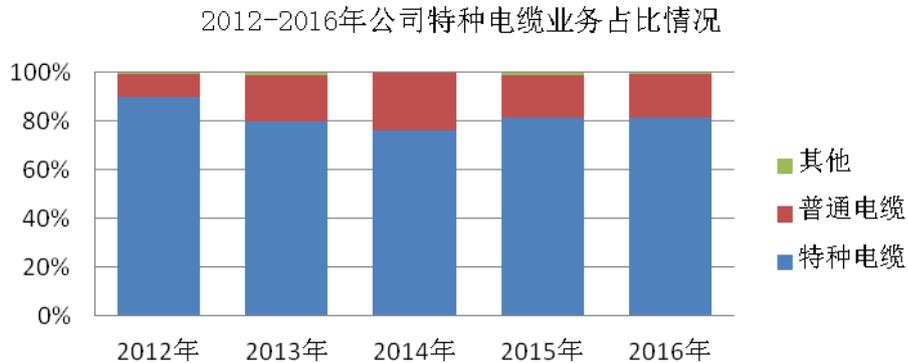


图 1 公司近年特种电缆业务占比情况

(二) 经营模式

1、销售模式

公司自成立以来一直采用直销的销售模式，主要通过招投标方式和客户签订购销合同。公司建立了八大营销片区与销售部相结合的市场营销组织架构，营销片区负责市场的开拓和管理，销售部负责项目订单相关工作、配合招投标、销售对外宣传、客户信息管理、产品售后服务等商务、服务、保障工作。

2、生产模式

公司始终坚持“以销定产”的订单式生产模式。公司根据与客户签订的合同或订单，结合四川、安徽两基地生产能力，以交货期、产品种类和运输距离制定生产计划并组织生产。

3、原材料采购模式

公司生产所需要的主要原材料为铜、绝缘料、屏蔽料及护套料等。对于占产品成本比重高、价格波动较大的主要原材料铜，公司采用“近期订单现货采购”、“签订开口合同（可调价合同）”、“远期订单远期点价”三种采购方式以降低铜材价格波动风险，并根据订单需求和生产安排采购。公司原材料全部由物资部从合格供应商进行采购。

报告期内，公司经营模式未发生重大变化。

(三) 行业情况

电线电缆制造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，在国民经济中占据重要地位，电线电缆行业总体保持平稳发展，在线缆产品、专用设备及材料等领域都取得了一批重要的研发成果，努力缩小了这些领域与国际先进水平的差距；相关产业链瓶颈国产化突破也取得了重要进展；规模化制造得到较好发展、资产重组活动渐趋活跃，产业结构逐步优化。电线电缆产品广泛应用于能源、交通、通信、汽车以及石油化工等产业领域，但电线电缆行业还是存在中低端同质化竞争加剧，成本费用过快增长，资金占用居高不下和自主创新能力不足等问题，未来行业将走向服务化和专业化的转型升级道路，并呈现资源整合和创新发展的趋势。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2016年	2015年	本年比上年 增减(%)	2014年

总资产	1,669,702,630.44	1,758,118,443.03	-5.03	1,717,640,469.81
营业收入	558,434,058.31	628,805,296.63	-11.19	606,905,688.63
归属于上市公司股东的净利润	-77,592,692.42	3,302,769.66	-2,449.32	-69,201,051.39
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-83,101,488.96	-20,386,140.60	不适用	-69,201,051.39
归属于上市公司股东的净资产	1,402,909,302.78	1,480,501,995.20	-5.24	1,477,199,225.54
经营活动产生的现金流量净额	-29,395,858.11	102,925,326.65	-128.56	153,635,302.52
基本每股收益(元/股)	-0.15	0.01	-1,600.00	-0.13
稀释每股收益(元/股)	-0.15	0.01	-1,600.00	-0.13
加权平均净资产收益率(%)	-5.38	0.22	减少5.60个百分点	-4.57

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	133,355,695.73	129,654,387.24	119,363,579.71	176,060,395.63
归属于上市公司股东的净利润	-1,774,182.47	-16,096,850.69	-12,677,029.71	-47,044,629.55
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-3,659,815.52	-15,004,426.41	-15,138,825.87	-49,298,421.16
经营活动产生的现金流量净额	-17,840,769.01	-302,365.03	-11,807,586.81	554,862.74

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股本及股东情况

4.1 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

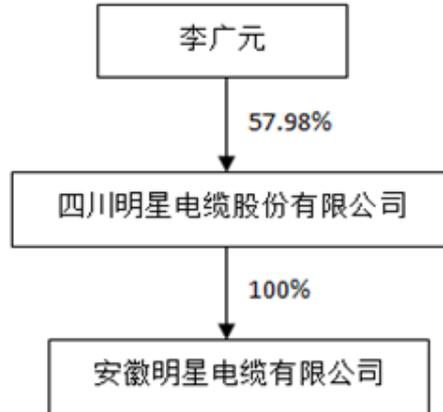
截止报告期末普通股股东总数(户)	37,096
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	28,617
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	不适用
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)	不适用

前 10 名股东持股情况							
股东名称 (全称)	报告期内增 减	期末持股数 量	比例 (%)	持有 有限 售条 件的 股份 数量	质押或冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
李广元	-24,000,000	301,500,000	57.98	0	质押	171,000,000	境内 自然 人
黄静	14,000,000	14,000,000	2.69	0	未知	14,000,000	境内 自然 人
刘忠亮	10,000,000	10,000,000	1.92	0	未知	10,000,000	境内 自然 人
兴全睿众资产— 上海银行—明星 家园 1 号分级特 定多客户资产管 理计划	6,255,574	6,255,574	1.20	0	未知		未知
皮敏蓉	5,406,400	5,406,400	1.04	0	未知		境内 自然 人
盛业武	0	3,750,000	0.72	0	质押	2,750,000	境内 自然 人
沈卢东	0	3,750,000	0.72	0	未知		境内 自然 人
皮天仪	3,459,241	3,459,241	0.67	0	未知		境内 自然 人
重庆国际信托股 份有限公司—渝 信创新优势拾壹 号集合资金信托	2,981,500	2,981,500	0.57	0	未知		未知
许利民	2,154,800	2,154,800	0.41	0	未知		境内 自然 人
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知前十名流通股股东以及前十名股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人。						

表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无优先股
---------------------	------

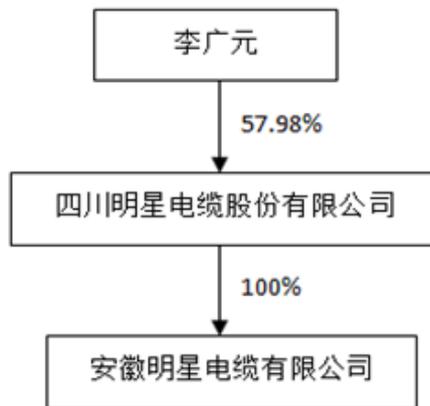
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



三 经营情况讨论与分析

1 经营情况讨论与分析

2016年，公司实现营业收入55,843万元，同比下降11.19%，但产销量与去年同期相比却略有上升，主要是受原材料铜杆在2016年度均价同比下跌和电缆市场竞争加剧，营业收入总体下降。报告期内，公司实现归属于上市公司股东的净利润-7759万元，较上年同期减少8090万元。

(1) 公司营业收入下降的主要原因

2016年，从电线电缆行业整体情况来看，因为电缆中低端产品市场的同质化情况严重，大部分成规模的同行者相继进入特种电缆市场，使得特种电缆市场竞争进一步加剧，普遍存在开工

率不足的情形。

2016 年度金属铜均价从 40841.61 元/吨下降至 38084.11 元/吨，同比下跌了约 7%。因电线电缆产品中，铜所占成本比例约 70%-80%，故报告期内铜价下行因素直接影响公司营业收入降低。

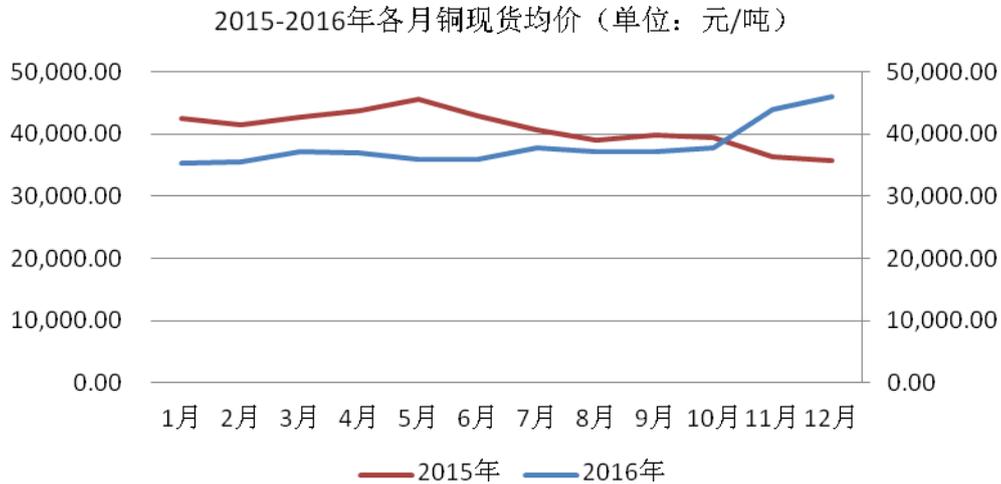


图 2 2015-2016 年度上海期货交易所铜价走势图

2、影响公司净利润变化的主要因素如下：

(1) 由于资产减值损失同比增加 4553 万元，减少净利润 4553 万元，主要系：

①本期四川省富邦钒钛制动鼓有限公司未完全履行和解协议及在 2017 年该公司进入全面破产程序，故全额计提坏账准备。

②由于一些国有企业付款期限延长，使得账龄一年以上的应收款比例大幅增加，导致本期坏账准备大幅增加。

(2) 由于本期收到政府补助同比减少 1815 万元，同比减少净利润 1815 万元。

(3) 受宏观经济持续低迷影响，报告期内公司销售收入及销售毛利率同比下降，减少净利润 1664 万元。

(4) 报告期内，公司加大海外市场的拓展，业务费用与展览费用增加，从而导致销售费用同比增加 731 万元。

2017 年，公司将继续稳固原有市场的竞争优势，加大新市场的拓展力度、推进精益生产管理，保质量、创效益，力求改变现状，推动公司健康向好发展：

1、进一步拓展新市场

(1) 坚持“一带一路”战略部署，深化拓展海外市场

2016年海外市场共实现收入7967万元，同比增长了138%，取得良好开局。2017年公司将继续执行借船出海与EPC总承包的海外发展战略。一方面，公司继续与中钢设备有限公司、中国电力建设集团、中国能源建设集团、哈尔滨电气集团、中国水电顾问集团等单位合作建设非洲、中东、东南亚等地输配电线路，稳步开拓海外市场；另一方面，公司与成蜀电力集团等国内优秀的工程项目建设单位进行EPC总承包战略合作，拓展公司新的业务增长方式。截止本报告披露日，公司海外市场共实现收入6308万元。

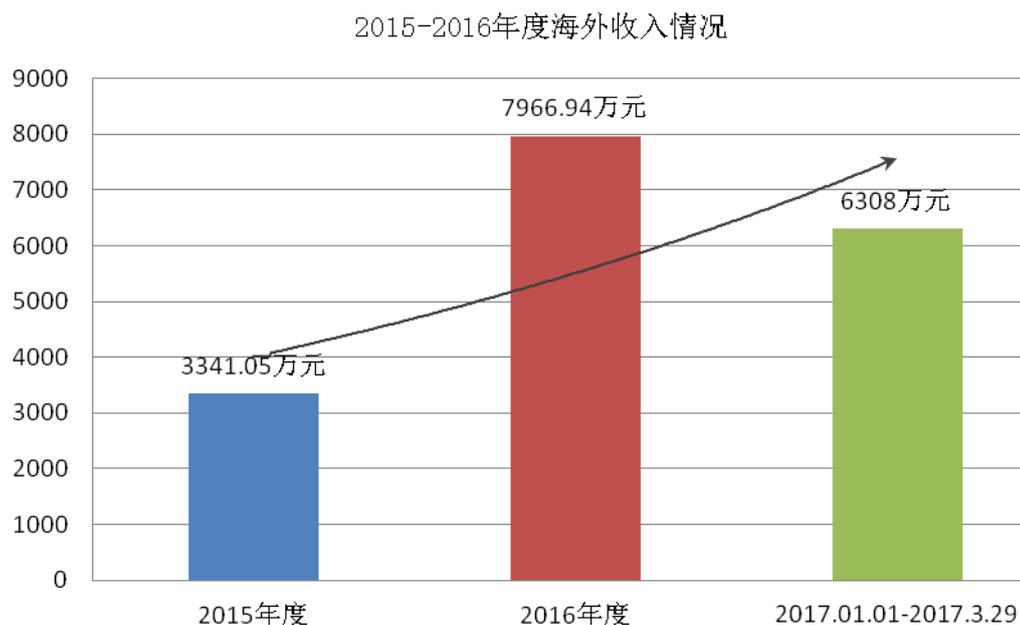


图 3 2015-2016 年度四川明星电缆海外收入情况图

(2) 依托募投项目的新增产能，公司积极推动高压、超高压电力电缆市场开拓

2016年，公司募投项目超高压电力电缆产品已实现营业收入约2760万元。其中，110kV高压电力电缆产品已批量生产，220kV超高压电力电缆及相关附件已于2016年11月取得国家电线电缆质量监督检验中心的型式试验报告，预计于2017年取得预鉴定试验报告。

2017年国家电网发展计划总投入5871亿元，固定资产投资4848亿元，电网投资4657亿元。电子商务交易规模达到1600亿元。完成替代电量1130亿千瓦时。计划投产京津冀“煤改电”54项重点工程，并新接入企业内2.6万个充电桩、累计接入充电桩16万个，建成“九纵九横两环”高速公路快充网络。受益于国家电网的快速发展和全国配电网投资提速，电缆产品特别是高压超高压电线电缆产品需求广阔。2017年公司将依托募投项目竣工后新增的高压、超高压电力电缆产能，积极拓展电力电缆市场，进一步释放产能，突破业绩瓶颈。

2、调整销售模式，形成销售体制间的竞争机制

公司自成立以来均采取直销模式。为深化市场拓展，公司将采用两种互补的销售模式：一是继续推行直销模式，实行项目经理制，将销售人员的绩效奖金直接与销售的收入、利润、回款进行挂钩，加大销售人员激励机制，提升市场开拓能力；二是试行代理销售模式，实行项目承包制，为公司注入销售经验丰富、有抗击风险能力的销售管理骨干新能量。两者相互渗透、相互支撑，不仅是对现有销售模式的补充，也能形成公司销售体制间的竞争机制。

3、强化公司核电电缆产品技术水平，稳固核电电缆市场竞争优势

(1) 2016年,公司核电电缆已经完成产品升级，能够适应第三代核电60年寿命的要求，并与中广核工程有限公司签订了“华龙一号1E级电线电缆联合研发协议”，着重研发“华龙一号”第三代核电1E级K1类电缆。12月，公司第三代核电1E级K1类电缆通过严重事故工况模拟试验，预计将在2017年可取得第三代核电站K1类电缆设计和制造许可证；

(2) 公司作为国内具有核电站电缆供货业绩的厂商之一，最近两个年度连续获评广核A级优秀供应商称号。2017年，我国核电在建5组机组，新增装机容量达641万千瓦，并计划年内开工8组机组，项目装机容量达986万千瓦，核电行业保持快速发展。在此背景下，公司将积极发挥在核电电缆上的技术优势和中广核战略合作的平台优势，在销售上取得新的突破。

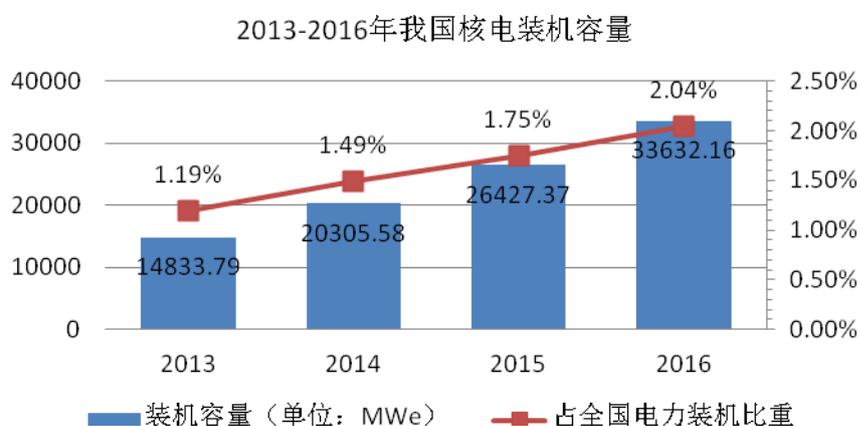


图4 2013-2016年我国核电装机容量及占核电全国电力装机比重

4、加强应收账款管理

公司在业务发生的不同阶段（事前、事中、事后）对应收账款采取不同的管理方法，降低应收账款收回的风险。

事前：进一步完善客户信用档案，定期评价客户信用状况。趁对新老客户采取不同的信用管理，不断完善客户信用评价体系。(1) 实行信用额度管理：对于新发生业务的客户单位，

在对其信用情况进行全面深入的调查基础上，实行资金定额管理，对于老客户单位，根据其信用程度，授予不同的定额；（2）将应收账款的管理与销售人员业绩考核高度挂钩，不仅考核其当期的应收账款，而且对以前年度的应收账款亦完全与考核挂钩；（3）将应收账款的管理纳入内部审计的范围,进一步规范管理，规范呆坏账的处理办法。

事中：加强对销售合同审批的管理，规避合同执行中出现的法律风险，加强对结算方式的选择。充分利用 ERP 管理平台，对履行中的即将到期的应收账款实行预警处理，定期对应收账款进行分析与通报。

事后：加强对应收账款的催收力度，公司成立了应收账款清欠小组，根据欠款年份、金额进行分类分析,分别采取不同的措施。对催收难度不大的应收账款,指定专人限期收回,对数额较大、法律追溯力较强的应收账款,运用法律手段采取诉讼催收。

5、持续推进精益生产和信息化管理，提升生产效率和服务质量

公司以“控成本、保质量、增效益、强服务”为目标，积极引入精益生产理念方法，主动将 QC 质量小组活动、“创新改善”提案等元素植入班组品牌建设过程中，有力提升了全员精益求精、自我超越、持续改善的意识和能力。同时，公司引入“互联网+”思维，不断创新信息化管理手段，自主开发的 DRS（Daily Reporting System）有效提升了产品数据的深度挖掘与应用能力，并与 CRM、ERP、OA 等系统形成了功能上的良性互补，进一步提高了产品服务的精细化管理水平，有力确保了产品和服务质量。

2 报告期内主要经营情况

2016 年度公司实现营业收入 55,843.41 万元，同比下降 11.19%，实现归属上市公司所有者的净利润-7,759.27 万元，同比减少 8089.55 万元，每股收益-0.15 元；2016 年末公司总资产 166,970.26 万元，同比下降 5.03%，归属于母公司的所有者权益 140,290.93 万元，同比下降 5.24%，公司加权平均净资产收益率-5.38%，比上年减少 5.60 个百分点；每股净资产 2.70，同比下降 5.24%，资产负债率 15.98%，同比增加 0.19 个百分点。

3 导致暂停上市的原因

适用 不适用

4 面临终止上市的情况和原因

适用 不适用

5 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

适用 不适用

6 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

适用 不适用

7 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

适用 不适用

本公司 2016 年度纳入合并范围的子公司共一户。本公司本年度合并范围与上年度相比未发生变化。