

**关于远程电缆股份有限公司申请
向特定对象发行股票的第二轮审核问询函之回复**



中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)

ZHONGXINGHUA CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

地址：北京市丰台区丽泽路 20 号丽泽 SOHO B 座 20 层 邮编：100073

电话：(010) 51423818

传真：(010) 51423816



中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

ZHONGXINGHUA CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

地址（location）：北京市丰台区丽泽路 20 号丽泽 SOHO B 座 20 层
20/F, Tower B, Lize SOHO, 20 Lize Road, Fengtai District, Beijing PR China

电话（tel）：010-51423818 传真（fax）：010-51423816

关于远程电缆股份有限公司申请 向特定对象发行股票的第二轮审核问询函之回复

中兴华报字（2025）第 020186 号

深圳证券交易所：

根据贵所于 2025 年 4 月 18 日出具的《关于远程电缆股份有限公司申请向特定对象发行股票的第二轮审核问询函》（审核函〔2025〕120016 号（以下简称“审核问询函”）的要求，中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”或“会计师”或“我们”）对远程电缆股份有限公司（以下简称“远程股份”、“发行人”或“公司”）就审核问询函所提问题逐条进行了认真讨论、核查和落实，现回复如下，请予以审核。

关于回复内容释义、格式及补充更新披露等事项的说明：

1、如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《远程电缆股份有限公司向特定对象发行股票募集说明书》（以下简称“募集说明书”）中的释义相同。

2、本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

3、本回复的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	黑体（加粗）
对审核问询函所列问题的回复	宋体
涉及对募集说明书等申请文件的修改内容	楷体（加粗）

问题 2

根据申报材料，发行人近三年向销售推广顾问支付的销售服务费分别为 14,684.04 万元、12,790.84 万元和 15,201.13 万元，支付对象为自然人为主的销售推广顾问。

报告期内公司主营业务毛利率为 10.93%、10.92%、10.29%。报告期内公司经营活动产生的现金流量净额分别为 30,635,791.73 元、76,429,593.57 元、-59,588,044.04 元。

发行人对三家影视子公司未实际投资（对杭州远辉的出资基于破产清算北京远路之目的而该笔款项将在北京远路清算并注销完成后收回），因此未认定为财务性投资。

请发行人补充说明：（1）结合销售推广顾问协助公司实现销售收入的方式和服务内容、公司未自行从事相关业务的原因等，进一步说明销售推广顾问以自然人为主的原因及合理性，是否与可比公司存在差异；（2）公司主营业务毛利率较低且有下滑趋势，请结合行业情况、可比公司情况、产品结构等进一步说明公司未来年度盈利是否具有稳定性及可持续性；（3）报告期内公司经营活动产生的现金流净额与净利润存在差异且最近一年大额为负的原因，进一步说明公司在存货周转、收付款等方面是否发生不利变化，公司现金流是否存在持续恶化风险；（4）结合《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定，进一步说明公司关于财务性投资的认定是否符合相关要求；是否存在其他与发行人产业链关联较弱业务投资未被认定为财务性投资的情形。

请发行人补充披露（2）（3）相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

【发行人回复】

一、结合销售推广顾问协助公司实现销售收入的方式和服务内容、公司未自行从事相关业务的原因等，进一步说明销售推广顾问以自然人为主的原因及合理性，是否与可比公司存在差异

（一）销售推广顾问协助公司实现销售收入的方式和服务内容

销售推广顾问主要负责公司产品的市场渠道开拓和销售工作，协助发行人与客户签署销售合同及订单，跟踪货款的回收工作，从而协助公司实现销售收入。

销售推广顾问仅协助公司订单获取，销售订单由发行人通过招投标的方式获取并与客户直接签订销售合同。

销售推广顾问的服务内容包括：向公司反馈潜在客户招投标信息等市场需求信息，协助公司完成标书制作及协助投标，协助公司参与招投标及合同签署，沟通反馈客户生产及货物需求计划，协助公司跟踪货物物流，协助公司进行货款催收，协助公司履行客户售后服务等。销售推广顾问仅提供销售方面的服务，不提供物流运输、产品安装和维修等服务。

（二）公司未自行从事相关业务的原因等，进一步说明销售推广顾问以自然人为主的原因及合理性，是否与可比公司存在差异

1、公司未自行从事相关业务的原因等，进一步说明销售推广顾问以自然人为主的原因及合理性

电缆行业应用场景广泛，下游行业涉及电力、能源、石油化工、发电、通信、铁路、船舶等重要的国民经济领域，销售区域覆盖全国。同时，电力、建筑、交通等领域的客户一般以设立临时项目部或子公司的形式开展业务，不同客户不同项目根据自身建设计划所需电缆型号及数量在不同阶段存在一定变化，销售区域和产品项目类型的多样性决定了电缆企业需要借助当地或行业内具有销售推广经验的销售顾问协助快速有效的获取相关市场需求信息，获取订单以及客户维护。

根据前瞻产业研究院数据，20 世纪 90 年代以来，我国电线电缆业获得高速发展，中国也是仅次于美国的世界第二大电线电缆生产国。2011 年，中国电线电缆产业规模首次超过美国，成为全球电线电缆行业第一大市场。我国电缆行业发展起步很早，在行业长期发展过程中，形成了行业的销售推广顾问模式，出现了一批熟悉当地市场及电缆产品、业务的销售推广顾问，为各大电缆生产企业提供销售推广服务。销售推广顾问一般长期从事销售推广业务，具有丰富的行业经验，与电缆厂商系一对一的服务关系，具有排他性。

早期电缆厂家的销售主要以销售推广顾问协助为主。近年来，随着大型电缆厂家规模扩大，在质量、品牌愈发受客户重视的行业背景下，部分电缆厂家开始

扩大自身销售团队规模，提高自身销售服务能力。

2024 年以前，公司持续保留以销售推广顾问协助销售为主的业务模式，该模式自 IPO 上市以来未发生明显变化，这主要与其历史沿革有较强相关性：

期间	业务背景
IPO-2016	原创始人时期之销售模式
2016-2020	夏建统未以电缆为主营业务，后因其违规担保等事项引发大量诉讼，公司股票被实施“其他风险警示”
2020-2023	无锡市国资委纾困接手上市公司，重点解决违规担保等事项，经营层面保证平稳运行，对公司销售等业务端未进行大幅调整

由上表可知，受上述历史遗留问题的影响，报告期内，公司仍保持了以销售推广顾问协助销售为主的业务模式。2023 年底，随着违规担保等事项清理完毕，历史遗留问题得以解决，公司经营迈向正轨，公司开始对自身销售团队和区域进行有序扩充，从而更好地为客户提供更直接和全面的销售服务，提高自身销售服务能力，2023 年底，公司开始在重点销售区域培养自身销售人员进行业务开拓和客户维护，新设立区域销售办事处 3 个，2024 年，又新设区域销售办事处 21 个，完成对全国主要销售区域的覆盖。

发行人销售推广顾问以自然人为主，销售顾问合同由发行人与销售推广顾问个人签订，销售推广顾问根据销售推广需求（市场信息获取、客户需求反馈、协助物流跟踪和回款、协助客户维护和售后等）设置办公场所、招聘业务助理、安排差旅计划等，相关费用成本由销售推广顾问自行筹划并承担。

同行业可比公司也存在销售推广顾问以自然人为主的情况，具体如下：

久盛电气：根据其 2021 年首发上市招股说明书，“报告期内，销售服务人员主要支付对象为陈琪良、陈忠和、董元龙、范婷婷、冯根乔、金建刚等”；华菱线缆：根据其 2021 年首发上市招股说明书，“报告期内，主要销售推广顾问为刘志祥、陈莹、曾俊、张学钢等”。

另外，发行人主要销售推广顾问曾与宝胜电缆（600973.SH）、远东股份（600869.SH）和江南电缆（HK1366）等同行业上市公司合作并签署服务协议。

2、销售推广顾问模式的合理性

销售推广顾问模式为电缆行业惯例，发行人销售服务费金额占营业收入的比例与同行业可比公司差异主要是由于产品结构和客户结构不同等因素影响。考虑该因素，对比发行人与可比公司销售服务费占对应收入的比例如下：

名称	销售服务费/ 营业收入	销售服务费/ 对应收入	差异说明
久盛电气	1.39%	2.81%-4.55%	其招股说明书曾披露 2018 年至 2020 年计提的销售服务费占对应的销售收入比例，区间为 2.81%-4.55%
杭电股份	2.51%	无法量化	产品中包括光缆和光纤等，且导线和民用线产品占比较高，导线提成比例远低于电缆，民用线用于电器装备、家庭装饰照明，客户群体有差异；未披露销售服务费对应收入
晨光电缆	2.30%	无法量化	客户结构差异较大，晨光电缆客户以国家电网为主，收入占比 80%以上，而发行人对国家电网销售占比约 30%。以发行人计提费用为例，销售提成中，国家电网基础计提比例为 1%，其他业务为 2%；未披露销售服务费对应收入
万马股份	2.15%	无法量化	产品中包含光通信产品和高分子材料产品，高分子材料为电线电缆上游，客户为电缆生产企业，客户群体有差异；未披露销售服务费对应收入
起帆电缆	0.53%	无法量化	经销收入和线上直销收入占比较高；未披露销售服务费对应收入
华菱线缆	0.93%	3.90%	根据其披露的销售顾问协助收入金额测算
发行人	4.10%	4.83%	产品主要为电线电缆，2024 年发行人电缆产品收入占比为 95.80%（不含裸导线）

注：2025 年 1-6 月可比公司均未披露销售服务费对应收入，上表数据为 2022 年至 2024 年各年比例平均；

注：中超控股、宝胜股份和中辰股份均以自主销售为主，无销售服务费或费用极少。

可比公司中，仅久盛电气和华菱线缆披露了销售顾问协助收入金额，对比销售服务费占对应收入的比例对比如下：

名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
久盛电气	2018 年至 2020 年：2.81%—4.55%		
华菱线缆	3.73%	3.60%	4.36%
发行人	3.89%	4.88%	5.71%

注：华菱线缆和久盛电气均未披露 2025 年 1-6 月销售顾问协助收入金额。

由上可见，发行人销售服务费用与对应收入的比例与可比公司处于同一水平，具有合理性。

另一方面，从销售服务费的计提和支付来看，发行人与可比上市公司计提方式一致，计提比例类似，可比上市公司中，仅华菱线缆和久盛电气详细披露了其销售推广顾问情况，对比发行人推广服务费如下：

项目	发行人	华菱线缆	久盛电气
计提	按照权责发生制，发行人在确认销售顾问协助销售收入确认时按照销售制度确认销售服务费用 借：销售费用—销售服务费 贷：其他应付款—销售服务费	同发行人	同发行人
构成	销售提成+价差提成； 销售提成：根据合同签署情况，按照公司对应产品销售底价计算的销售金额乘以销售提成比例，具体的销售提成比例因产品类型等不同而有所差异。 价差提成：根据合同签署情况，按照合同价格高于销售底价的部分乘以价差提成比例。价差提成比例在合同签订时予以明确，因产品类型等不同而有所差异。	同发行人	同发行人
主要计提规则	销售提成：1%—6% 价差提成：超出部分 80% 裸导线：50—150 元/吨	销售提成：2%—6% 价差提成：超出部分 60%—80% 裸导线：160—300 元/吨	销售提成：1%—5% 价差提成：超出部分 50%—100%
支付	满足回款要求且销售顾问提供合格发票及资料、单据后，向销售推广顾问支付销售服务费。 借：其他应付款—销售服务费 贷：银行存款	同发行人	同发行人

因此，发行人以销售推广顾问协助销售为主的业务模式具有合理性，销售推广顾问以自然人为主的模式符合行业特征

二、公司主营业务毛利率较低且有下滑趋势，请结合行业情况、可比公司情况、产品结构等进一步说明公司未来年度盈利是否具有稳定性及可持续性

报告期内，公司各年主营业务毛利率分别为 10.82%、10.89%、10.17%和 **8.79%**，毛利率较低，2024 年度和 **2025 年 1-6 月** 毛利率下滑，主要受市场竞争和原材料价格波动的影响，具体分析如下：

1、行业情况

我国线缆产业虽然具有较强的生产能力,但从产品结构及行业竞争情况来看,国内电线电缆生产企业众多,往往规模较小,产业集中度低,同质化竞争严重,多以中低端常规线缆产品为主,且选用技术趋同,行业内企业竞争激烈,因此,行业总体毛利率水平较低。近年来电线电缆行业集中度有所提高,行业总体毛利率逐步趋于稳定,整体来看,电力电缆行业毛利率大约维持在 10%—12%¹,

另一方面,电线电缆是“料重工轻”的行业,原材料占电线电缆总成本的 80%以上。铜和铝等主要原材料价格的变动是影响电线电缆行业利润水平的重要因素,而近年来以铜为代表的上游原材料价格变化较为频繁,特别是 2024 年铜价呈大幅震荡表现,原材料价格剧烈波动加大了成本管理的难度,导致行业毛利率有所下降。

2、可比公司情况

报告期内,公司与可比上市公司主营业务毛利率情况如下:

名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
华菱线缆	12.08%	11.34%	12.74%	14.15%
万马股份	12.36%	11.23%	14.23%	13.50%
中超控股	10.72%	10.44%	10.49%	10.97%
中辰股份	12.24%	13.04%	14.52%	14.93%
久盛电气	11.84%	11.19%	13.88%	13.51%
杭电股份	12.06%	11.80%	14.96%	14.57%
晨光电缆	12.21%	12.49%	13.46%	13.02%
宝胜股份	4.45%	4.38%	5.28%	5.10%
起帆电缆	6.19%	4.73%	5.94%	7.90%
可比公司平均	10.46%	10.07%	11.72%	11.96%
发行人	8.79%	10.17%	10.89%	10.82%

注 1: 数据来源为同行业上市公司定期报告。

从可比公司来看,整体毛利率水平不高。报告期内,公司毛利率略低于可比公司平均水平,与同处于宜兴地区的中超控股相当,高于起帆电缆和宝胜股份的

¹ 《长城证券-起帆电缆（605222.SH）：高压海缆里程碑式突破优良布局把握成长空间》，2023.3.27

整体毛利率。由于同行业可比上市公司因所处细分市场、客户构成、产品结构等存在差异，不同公司之间的毛利率存在一定差异。

发行人与可比公司整体毛利率变动趋势一致，2022 年至 2023 年，毛利率保持相对稳定，2023 年至 2024 年，受铜价大幅波动和市场竞争的影响，毛利率整体小幅下降。

2025 年 1-6 月，公司主营业务毛利率低于同行业可比公司平均数据，主要由于公司为了拓展铁路及城市轨道交通市场，采取价格竞争策略所致。2025 年 1-6 月，公司对国铁集团和北京市轨道交通建设管理有限公司的销售收入合计为 24,817.54 万元，占公司主营业务收入比重为 11.09%，毛利率较低，若剔除前述客户的影响，则公司 2025 年 1-6 月主营业务的毛利率为 9.99%，与同行业可比公司平均值接近。

3、产品结构

报告期内，公司主营业务毛利率及收入占比如下：

产品类型	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
特种电缆	9.85%	79.15%	10.84%	76.42%	11.43%	73.09%	10.66%	79.70%
电力电缆	4.87%	16.73%	9.64%	16.86%	10.15%	20.81%	11.52%	17.12%
裸电线	3.32%	2.34%	1.19%	3.17%	4.61%	3.37%	7.50%	0.25%
电气装备用线缆	5.77%	1.78%	6.30%	3.55%	9.97%	2.72%	11.45%	2.94%
主营业务毛利率	8.79%	100.00%	10.17%	100.00%	10.89%	100.00%	10.82%	100.00%

报告期内，公司主营业务收入以特种电缆为主，公司主营业务毛利率亦主要受特种电缆产品的影响。报告期内，各产品对主营业务毛利率贡献如下：

产品类型	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	贡献	变动数	贡献	变动数	贡献	变动数	贡献	变动数
特种电缆	7.80%	-0.49%	8.28%	-0.07%	8.36%	-0.14%	8.49%	-0.98%
电力电缆	0.81%	-0.81%	1.63%	-0.49%	2.11%	0.14%	1.97%	-0.27%
裸电线	0.08%	0.04%	0.04%	-0.12%	0.16%	0.14%	0.02%	0.01%
电气装备用线缆	0.10%	-0.12%	0.22%	-0.05%	0.27%	-0.07%	0.34%	0.12%

产品类型	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	贡献	变动数	贡献	变动数	贡献	变动数	贡献	变动数
主营业务毛利率	8.79%	-1.38%	10.17%	-0.72%	10.89%	0.07%	10.82%	-1.11%

注：各产品对主营业务毛利率的贡献=各产品毛利率×各产品销售收入占主营业务收入比。

由上可见，报告期内，发行人产品结构变化不大，2024 年度和 2025 年 1-6 月各主要产品毛利率均有所下滑。

4、公司未来年度盈利是否具有稳定性及可持续性

综上所述，发行人主营业务毛利率较低符合行业特征，2024 年受市场竞争和原材料价格大幅波动影响，毛利率有所下滑，但公司毛利率降低幅度低于同行业可比公司平均值，体现了公司较好的运营管理、成本管控能力。2025 年 1-6 月受铁路和轨道交通客户的影响，毛利率有所降低，若剔除该类客户后主营业务毛利率与同行业可比上市公司平均水平接近。

2024 年度，公司营业收入 444,736.87 万元，同比增长 38.92%，扣非后归母净利润 5,427.82 万元，同比增长 93.46%；2025 年 1-6 月，公司营业收入同比增长 18.46%，净利润年化计量相较于 2024 年度增长 19.49%。报告期内，公司经营良好，收入规模不断扩大，净利润持续提高：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年	2022 年
营业收入	225,648.07	444,736.87	320,148.60	301,819.53
净利润	4,195.00	7,021.35	5,112.48	6,795.69
扣非后归母净利润	2,703.40	5,427.82	2,805.70	2,015.92

公司未来盈利稳定性及可持续性具有以下保障：

（1）电线电缆制造业市场规模超万亿，在国民经济发展中具有重要意义

电线电缆产业是国民经济重要的配套行业，是仅次于汽车制造业的第二大机械电工产业，年市场规模超万亿，其产品广泛应用于电力、新能源、交通、通信、汽车以及石油化工等基础性产业，是现代经济和社会正常运转的保障也是人们日常生活中必不可少的产品。未来几年，我国电力、铁路、轨道交通、通信、建筑、

新能源等产业将依然保持较大的投资规模,这些都将给电线电缆行业提供许多难得的机遇和良好的市场环境。

(2) 新兴产业发展催生新的市场需求

近年来,随着我国经济的跨越式发展,出现了众多新兴领域,对专用特种电缆的需求也与日俱增。“十四五”时期,随着国内经济的稳步增长和“双碳”战略推进,新能源市场爆发式增长,尤其以风电、光伏、储能等新能源产品为代表的可再生能源进入了高质量跃升发展新阶段,并呈现大规模、高比例、市场化和高质量发展的新特征,为电线电缆行业带来了新的市场机遇。

(3) 随着未来行业集中度提高,恶性竞争将不断减少

近年来,我国为推动电线电缆产业升级,相继发布多项行业相关政策,在促进行业向高端化、智能化发展的同时加强了对电线电缆产品的质量要求和监管力度。在行业监管趋严的背景下,生产设备老旧、自动化程度低、规模小的电线电缆制造厂商将逐渐退出市场,而拥有先进技术和优质产品的企业则将受益,通过企业间并购重组,未来将形成一批具有市场竞争力和规模优势的电线电缆企业,行业集中度也将因此进一步提升。

(4) 公司优质的客户资源和品牌影响力带来持续稳定的收入

公司主要客户为国家电网公司及其关联企业、中国中铁及其关联公司、上海陆家嘴集团等大型国企央企优质客户,客户经济实力强、商业信誉好,对电线电缆产品的需求持续稳定、产品品质要求较高、需求数量较大。

“远程”牌电线电缆在品质性能、应用领域、使用寿命等方面居行业领先水平,享有“全国用户满意产品”、“江苏省名牌产品”、“江苏省重点保护产品”、“江苏省著名商标”、“国家级 5G 工厂”、“国家专精特新小巨人企业”等荣誉称号。

(5) 公司不断加大研发投入,积极推进产品转型升级

报告期内,公司研发费用不断提高,分别为 4,247.67 万元、5,748.44 万元、7,812.29 万元和 4,215.00 万元。公司持续加大技术改造力度,以新投入智能车间建设为契机,提升企业的智能化水平,提质增效。依托企业技术中心,持续提

升承接、承担重大科技项目的能力和水平，形成科研领先优势，推进产品结构升级；另一方面，公司聚焦电缆主业，打造电力电缆、电气装备电缆、导线三大板块，将提高战略站位，充分整合、调动优势资源，对三个产业基地进行规划布局，联合生产共同提升原材料、半制品与成品的周转率，降低资金成本，提高制造水平。

综上，电线电缆制造业市场规模巨大，新兴产业发展不断催生新的市场需求，公司凭借优质的客户资源和品牌影响力可以获得持续稳定的收入来源，也将不断加大研发投入，积极推进产品转型升级，从而提高盈利能力，公司未来年度盈利具有稳定性及可持续性。

三、报告期内公司经营活动产生的现金流净额与净利润存在差异且最近一年大额为负的原因，进一步说明公司在存货周转、收付款等方面是否发生不利变化，公司现金流是否存在持续恶化风险

（一）报告期内公司经营活动产生的现金流净额与净利润存在差异且最近一年大额为负的原因

经营活动产生的现金流量净额与净利润的关系如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
净利润（A）	4,195.00	7,021.35	5,112.48	6,795.69
加：资产减值准备	63.58	1,518.42	761.44	331.91
信用减值损失	62.04	3,129.23	-1,770.16	-5,380.69
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	2,107.27	4,366.74	4,169.42	4,364.18
无形资产摊销	171.01	313.58	253.49	337.82
使用权资产折旧	53.38	106.77	106.77	106.77
长期待摊费用摊销	56.54	122.18	155.44	139.62
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	-257.64	-273.25	14.27	-26.92
固定资产报废损失	5.31	5.39	34.19	29.62
财务费用	1,565.00	3,730.93	4,237.43	3,144.72
投资损失	-0.47	0.00	-225.14	-548.04
递延所得税资产减少	932.65	1,030.54	946.65	-424.05
递延所得税负债增加	-2.05	-102.09	-28.49	91.78

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
存货的减少	2,850.69	629.43	-8,467.71	6,626.32
经营性应收项目的减少	-34,908.65	-41,549.91	-15,472.83	-26,860.55
经营性应付项目的增加	-13,342.69	13,922.87	20,267.50	18,336.29
其他		69.02	-2,451.77	-4,000.89
经营活动产生的现金流量净额（B）	-36,449.03	-5,958.80	7,642.96	3,063.58
差额（C=A-B）	40,644.03	12,980.15	-2,530.48	3,732.11

1、2022 年经营活动产生的现金流净额与净利润差异原因

2022 年度公司经营活动现金净流量低于同期净利润 3,732.11 万元，主要原因系：（1）2022 年公司经营性应收项目增加 26,860.55 万元，相应减少经营活动现金流量 26,860.55 万元；（2）因生产规模扩大，公司材料采购的增加，导致 2022 年末经营性应付项目较 2021 年末增加 18,336.29 万元，相应应付账款较大。

2、2023 年经营活动产生的现金流净额与净利润差异原因

2023 年度公司经营活动现金净流量高于同期净利润 2,530.48 万元，主要原因系：（1）2023 年公司营业收入较 2022 年增长 6.07%，使得经营性应收项目增加 15,472.83 万元，相应减少经营活动现金流量 15,472.83 万元；（2）生产规模扩大，同时因公司材料采购的增加，导致 2023 年末经营性应付项目较 2022 年末增加 20,267.50 万元；（3）银行借款增加，2023 年度利息支出 4,237.43 万元，相应增加经营活动现金流量 4,237.43 万元。

3、2024 年经营活动产生的现金流净额与净利润差异原因

2024 年公司经营活动现金净流量低于同期净利润 12,980.15 万元，主要原因系：（1）2024 年公司营业收入较 2023 年增长 38.92%，使得经营性应收项目增加 41,549.91 万元，相应减少经营活动现金流量 41,549.91 万元；（2）生产规模扩大，同时因公司材料采购的增加，导致 2024 年末经营性应付项目较 2023 年末增加 13,922.87 万元。

4、2025 年 1-6 月经营活动产生的现金流净额与净利润差异原因

2025 年 1-6 月公司经营活动现金净流量低于同期净利润 40,644.03 万元，主要原因系：(1) 2025 年 1-6 月营业收入较上年同期增长 18.46%，使得经营性应收项目增加 34,908.65 万元，相应减少经营活动现金流量 34,908.65 万元；(2) 因其他应付中往来款和合同负债较 2024 年末减少，使得经营性应付项目减少 13,342.69 万元，相应减少经营活动现金流量 13,342.69 万元。

综上，最近一年公司经营活动现金流净额为负数主要系随着公司业务规模的扩张，同时基于公司采购支付及销售回款的时间差异，经营性应收项目的增长幅度大于经营性应付项目的增长幅度，导致经营活动产生的现金流量净额下滑，具备合理性。

(二) 公司在存货周转、收付款等方面是否发生不利变化，公司现金流是否存在持续恶化风险

报告期内，公司应收账款周转率、存货周转率指标如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
应收账款周转率（次）	2.40	2.72	2.03	1.95
存货周转率（次）	11.81	10.81	8.54	8.17

注：2025 年 1-6 月指标年化计量

报告期内，公司应收账款周转率分别为 1.95、2.03、2.72 和 **2.40**，呈上升趋势。报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 133,889.83 万元、137,790.59 万元、157,885.59 万元及 **184,094.26 万元**，金额整体呈上升趋势，主要系公司销售收入增长所致。报告期各期末，公司应收账款账面价值占营业收入**年化计量**的比例分别为 44.36%、43.04%、35.50%及 **40.79%**，2024 年末占比下降，主要由于 2024 年度营业收入同比增长 38.92%增长幅度较大所致。公司主要客户集中于电力、工程施工、轨道交通、地产等细分市场，下游客户具有付款程序较严谨，付款周期较长的特点。公司的主要客户为国网、省网以及各市县电力公司等电力系统客户以及国家重点工程和大型企业，这些客户规模大，信用良好，且与公司保持了长期良好的合作关系，报告期内的回款情况良好。

报告期内，公司存货周转率分别为 8.17、8.54、10.81 和 **11.81**，呈上升趋势，存货管理能力不断提升。公司主要采取“以销定产、适量备库”的生产模式，持

续对订单履约及原材料采购流程进行优化，尽可能地缩短订单交货周期，提高存货周转效率，以减少存货对公司营运资金的占用。

报告期内，公司的存货周转率与同行业可比公司对比如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
华菱线缆	7.11	7.87	7.02	6.68
万马股份	11.49	12.24	12.37	13.47
中超控股	5.88	7.93	9.68	9.34
中辰股份	2.69	2.96	3.09	3.53
久盛电气	7.78	6.60	6.58	7.54
杭电股份	4.23	4.17	3.55	3.80
晨光电缆	4.96	4.91	4.75	5.48
宝胜股份	15.38	12.98	13.62	14.61
起帆电缆	4.62	5.67	5.54	6.36
平均	7.13	7.26	7.36	7.87
公司	11.81	10.81	8.54	8.17

注：2025 年 1-6 月指标年化计量

报告期内，公司存货周转率基本保持稳定，略好于同行业可比公司平均水平。报告期内，发行人加强了存货管理，提升了存货周转率。各企业间存货周转率存在差异，主要是各公司业务结构、产品类型、销售模式等存在区别所致。

整体来看，公司应收账款周转率、存货周转率与公司业务规模、发展阶段和行业状况相匹配，不存在异常变动的情形。

公司主要客户为国网、省网以及各市县电力公司等电力系统客户以及国家重点工程和大型企业，其信誉较好、回款能力较强，经营活动现金流入的持续性较高，中长期看，公司客户回款较为确定，公司经营活动现金流量持续恶化的风险较小。同时，公司与各大银行保持良好的关系，可以通过现有银行授信额度等方式进一步改善和优化现金流状况，保障经营活动的正常进行，确保在长期内经营活动的持续现金流入。

四、结合《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定，进一步说明公司关于财务性投资的认定是否符合相关要求；是否存在其他与发行人产业链关联较

弱业务投资未被认定为财务性投资的情形

(一) 结合《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定，进一步说明公司关于财务性投资的认定是否符合相关要求

《证券期货法律适用意见第 18 号》规定，“财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资或产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等”、“围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资”、“金额较大是指，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十（不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额）”。

截至 2025 年 6 月末，公司对外投资为对电科诚鼎的投资，电科诚鼎为股权投资基金，投资项目与公司主营业务无关，属于财务性投资。公司原在其他非流动金融资产核算该笔投资，由于截至 2025 年 6 月末，公司已收到电科诚鼎预分配款，因此期末账面价值为 0。该认定符合《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定。

(二) 是否存在其他与发行人产业链关联较弱业务投资未被认定为财务性投资的情形

截至 2025 年 6 月 30 日，公司可能涉及财务性投资的相关财务报表项目或会计科目情况如下：

单位：万元		
项目	账面价值	是否包含财务性投资
交易性金融资产	-	否
衍生金融资产	-	否
其他应收款	3,105.80	否
其他流动资产	264.03	否
长期股权投资	-	否

项目	账面价值	是否包含财务性投资
其他非流动金融资产	-	是
其他非流动资产	9,635.36	否
预付款项	5,103.74	否

1、其他应收款

截至 2025 年 6 月 30 日，公司其他应收款账面价值为 3,105.80 万元，构成如下：

单位：万元

款项性质	期末金额
保证金、押金	2,219.87
备用金	678.08
往来款	718.92
小计	3,616.87
减：坏账准备	511.07
合计	3,105.80

报告期末，公司其他应收款往来款中主要包括应收俞国平承包经营款 255.84 万元、土地处置应收款 280 万元以及各类履约保证金、投标保证金等。其他应收款均不属于非经营性往来占款或资金拆借，不属于财务性投资。

2、其他流动资产

截至 2025 年 6 月 30 日，其他流动资产账面价值 264.03 万元，为预缴税费及待抵扣、待认证进项税。上述款项性质不属于财务性投资。

3、长期股权投资

截至 2025 年 6 月 30 日，公司合并报表不存在长期股权投资，合并报表范围内子公司的情况：

单位：万元

序号	投资公司名称	持股比例(%)	投资时点	发行人是否对其进行出资	目前情况
1	裕德电缆	100.00	2012/12/21	√	正常生产经营
2	苏南电缆	100.00	2014/1/28	√	正常生产经营

序号	投资公司名称	持股比例(%)	投资时点	发行人是否对其进行出资	目前情况
3	江苏新远程	100.00	2017/2/24	√	正常生产经营
4	宜兴远辉	100.00	2017/1/22	×	无生产经营，注销中
	上海睿禧 (宜兴远辉持股 100%)	100.00	2017/5/8	×	无生产经营，已注销
5	杭州远辉	100.00	2017/1/16	√	无生产经营，待北京远路完成破产清算后注销
	北京远路 (杭州远辉持股 51%)	51.00	2017/8/18	√	无生产经营，破产清算中

①裕德电缆、苏南电缆、江苏新远程

裕德电缆成立于 2011 年 11 月 8 日，2012 年 12 月远程股份通过非同一控制下企业合并取得其 100.00%股权；苏南电缆成立于 2005 年 5 月 11 日，远程股份通过非同一控制下企业合并取得其 100.00%股权；江苏新远程成立于 2017 年 2 月 24 日，是远程股份新设的全资子公司。上述三家公司主营业务均为电线电缆生产销售，与发行人主业相关，不以获取投资收益为主要目的，因此不属于财务性投资。

②宜兴远辉、上海睿禧

宜兴远辉成立于 2017 年 1 月 22 日，为远程股份新设的全资子公司，自设立以来，宜兴远辉除持有上海睿禧 100%股权外(宜兴远辉子公司上海睿禧已于 2025 年 1 月 20 日完成注销，该公司自设立以来，未开展生产经营)，未开展生产经营，发行人亦未对宜兴远辉履行过出资义务，截至本问询函回复出具之日，宜兴远辉处于注销过程中。

综上所述，远程股份未对宜兴远辉履行过出资义务，由于发行人未对其进行投资，因此前述公司自设立以来，未开展生产经营，故不构成财务性投资。

③杭州远辉、北京远路

杭州远辉成立于 2017 年 1 月 16 日，为远程股份新设的全资子公司，自设立以来，未开展生产经营。发行人于 2024 年 9 月 30 日，出于破产清算杭州远辉之

控股子公司北京远路的考虑，对其足额缴纳了 100 万元注册资本，后杭州远辉对北京远路首次履行了出资义务。后启动对北京远路的破产清算。

A、以下对北京远路采取破产清算而非注销的合理性，作出解释说明：

北京远路设立于 2017 年 2 月，同年 9 月，杭州远辉通过认缴增资的方式取得其控股权。自取得 51% 股权以来，北京远路未实际生产经营。出于发行人聚焦主业的战略，远程股份于 2024 年开始，启动了对其注销的计划。经多方协调（包括但不限于法院沟通），发行人无法与该公司在册的股东徐晓飞（持股 49%）取得联系，根据《公司法》规定，注销程序需要 2/3 表决权的股东同意，因此在无法取得联系的情况下，上市公司转而采取破产清算的方式，注销北京远路。

B、以下对无生产经营的杭州远辉、北京远路缴纳注册资本的合理性，作出解释说明：

根据《中华人民共和国企业破产法》第三十五条的规定：“人民法院受理破产申请后，债务人的出资人尚未完全履行出资义务的，管理人应当要求该出资人缴纳所认缴的出资，而不受出资期限的限制。”

如上文所述，杭州远辉成立于 2017 年 1 月 16 日，自设立以来，未开展生产经营。考虑到后续北京远路之管理人可能将依法要求杭州远辉对北京远路履行出资义务，发行人从而对杭州远辉缴纳了注册资本，由其履行对北京远路的出资义务，并推动破产清算程序继续进行，该笔出资系以破产清算子公司为导向，不以获取投资收益为目的。目前北京远路的破产清算申请已**受理**，流程正式启动，除远程股份（2017 年借款给北京远路用于购买影片版权，远程股份已在报告期前全额计提坏账准备）外，北京远路的财务报表中无对其他方的债务，设立至今亦未有其他债权人向其主张债权。因此，如无未知债权人主张债权，破产清算后，该笔款项在扣除破产清算管理费用后将全部分配给远程股份。

综上，远程股份对影视子公司宜兴远辉、上海睿禧；杭州远辉、北京远路均未实际投资（对杭州远辉的出资以及杭州远辉对北京远路的出资，系基于破产清算北京远路之目的，该笔款项将在北京远路清算并注销完成后收回），因此不属于财务性投资。

4、其他非流动金融资产

截至 2025 年 6 月 30 日，公司其他非流动金融资产账面价值为 0 万元。

2015 年 4 月 22 日，公司以自有资金 2,000.00 万元投资电科诚鼎，电科诚鼎基金规模为人民币 3.50 亿元，公司投资占比为 5.7143%。电科诚鼎为股权投资基金，投资项目与公司主营业务无关，属于财务性投资。

2016 年至 2021 年，电科诚鼎基金规模由 3.5 亿元减少到 7,000.00 万元，公司投资款由 2,000.00 万元减少到 400.00 万元；2024 年度公司收到电科诚鼎预分配金额 188.00 万元；2025 年 1-6 月公司收到电科诚鼎预分配款 212.47 万元。截至 2025 年 6 月 30 日，公司已收到电科诚鼎的预分配款，公司对电科诚鼎的的投资的账面价值为 0 万元。根据电科诚鼎各合伙人于 2024 年 6 月签署的《合伙协议》，电科诚鼎的经营期限为 10 年，其中自合伙企业成立之日起 3 年为投资期，2 年为退出期，5 年为延续期。电科诚鼎成立于 2015 年 5 月，目前处于延续期。公司对电科诚鼎的投资持续减少，无后续增加投资的计划。

5、其他非流动资产

截至 2025 年 6 月 30 日，公司其他非流动资产金额 9,635.36 万元，其中合同资产 9,096.94 万元、预付长期资产购置款 538.42 万元，上述款项性质不属于财务性投资。

6、预付款项

截至 2025 年 6 月 30 日，公司预付款项账面价值为 5,103.74 万元，主要由预付原材料采购款构成。除此之外，预付款项余额中还包含北京远路向浙江乐影文化创意发展有限公司预付的进口影片版权转让款 3,500.00 万元，截至 2025 年 6 月 30 日，该三部影片仍无进展情况，已于报告期前全额计提坏账准备。上述款项性质不属于财务性投资。

7、与公司主营业务无关的股权投资

2025 年 1 月 17 日，公司召开第五届董事会第十六次会议，决议通过与苏新投资共同投资新纪元公司，公司拟投资 5,000 万元，认购新纪元公司 5,000 万元

注册资本，属于与公司主营业务无关的股权投资，属于财务性投资。同日，公司第五届董事会第十六次会议决议通过对本次向特定对象发行股票方案进行了调整，从本次募集资金总额中扣除 5,000.00 万元，并相应调减发行股票数量。除此之外，公司不存在实施或拟实施的其他与公司主营业务无关的股权投资，亦不存在其他与公司主营业务无关的股权投资计划。

综上，公司关于财务性投资的认定符合相关要求，除已披露情况外，不存在其他与发行人产业链关联较弱业务投资未被认定为财务性投资的情形。

【会计师回复】

（一）核查程序

会计师执行了以下核查程序：

- 1、取得发行人报告期各期前十大销售推广顾问出具的简历，核查发行人主要销售推广顾问的从业背景；
- 2、取得发行人与主要销售推广顾问签订的销售推广服务合作协议和《保密廉洁协议书》、公司营销管理制度文件核查销售推广顾问主要服务内容；
- 3、通过查阅发行人销售服务费用明细和公司营销管理制度文件核查发行人如何考核销售推广顾问服务成果、相关款项的确定依据及支付情况；
- 4、查阅同行业可比公司资料，核查销售推广顾问模式的合理性；
- 5、取得发行人各期销售明细，核查发行人产品结构和毛利率变化原因；
- 6、查阅同行业可比公司资料和行业研究资料，了解电缆行业发展趋势和毛利率水平；
- 7、获取了发行人的财务报表，对现金流量表编制过程进行复核；
- 8、查阅了发行人销售合同、采购合同，与发行人管理层进行了访谈，了解发行人销售信用政策和采购结算政策；
- 9、查阅发行人最近一期末财务报表，检查可能涉及财务性投资的主要科目构成，确认是否属于财务性投资；

10、核查发行人及其控股子公司、参股公司的经营范围，确认是否存在涉及类金融业务或从事金融活动的情形；

11、查阅公司其他应收款、其他流动资产、其他非流动金融资产、其他非流动资产、预付账款、长期股权投资等可能与财务性投资相关的会计科目明细账，确认款项性质；获取并核查其他非流动金融资产中被投资公司的章程、协议，以确认投资性质。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、销售推广顾问主要负责公司产品市场渠道开拓和销售工作，协助发行人与客户签署销售合同及订单，跟踪货款的回收工作，从而协助公司实现销售收入；受公司历史遗留问题的影响，报告期内，公司仍保持了以销售推广顾问协助销售为主的业务模式，符合电缆行业惯例，同行业可比公司也存在销售推广顾问以自然人为主的情况；

2、主要受市场竞争和原材料价格波动的影响，公司 2024 年和 2025 年 1-6 月毛利率有所下滑，与同行业可比公司情况类似；电线电缆制造业市场规模巨大，新兴产业发展不断催生新的市场需求，公司凭借优质的客户资源和品牌影响力可以获得持续稳定的收入来源，也将不断加大研发投入，积极推进产品转型升级，从而提高盈利能力，公司未来年度盈利具有稳定性及可持续性；

3、2024 年和 2025 年 1-6 月公司经营活动现金流净额为负数主要系随着公司业务规模的扩张，同时基于公司采购支付及销售回款的时间差异，经营性应收项目的增长幅度大于经营性应付项目的增长幅度，导致经营活动产生的现金流量净额下滑，具备合理性；公司在存货周转、收付款等方面未发生不利变化；

4、结合《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定，公司关于财务性投资的认定符合相关要求，除已披露情况外，不存在其他与发行人产业链关联较弱业务投资未被认定为财务性投资的情形。

（此页无正文，为《关于远程电缆股份有限公司申请向特定对象发行股票的
第二轮审核问询函之回复》中兴华报字（2025）第 020186 号之签字盖章页）

中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：



中国注册会计师：



2025 年 9 月 4 日



营业执照

(副本)(5-1)

统一社会信用代码

91110102082881146K



扫描市场主体身份码
了解更多登记、备案、
许可、监管信息，体
验更多应用服务。



名称 中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)
类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 李尊农、乔久华

经营范围

一般项目：工程造价咨询业务；工程管理服务；资产评估。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
许可项目：注册会计师业务；代理记账。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

出资额 8916 万元

成立日期 2013 年 11 月 04 日

主要经营场所 北京市丰台区丽泽路 20 号院 1 号楼南楼 20 层

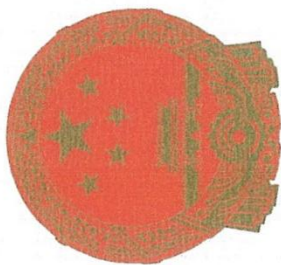
中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)

报告审讫章(1)

登记机关



2025 年 02 月 27 日



会计师事务所

执业证书



名称：中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：李尊农

主任会计师：

经营场所：北京市丰台区丽泽路20号院1号楼南楼20层

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：11000167

批准执业文号：京财会许可〔2013〕0066号

批准执业日期：2013年10月25日

中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

报告审讫章（1）

证书序号：0014686

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：

北京市财政局

二〇一三年八月十七日

中华人民共和国财政部制



中国证券监督管理委员会

CHINA SECURITIES REGULATORY COMMISSION

请输入关键字



首页

机构概况

新闻发布

政务信息

办事服务

互动交流

统计信息

专题专栏

当前位置: 首页 > 政务信息 > 政府信息公开 > 主动公开目录 > 按主题查看 > 证券服务机构监管 > 审计与评估机构

索引号	bm560000012023-0002630	分类	审计与评估机构监管对象
发布机构		发文日期	2023年02月27日
名称	从事证券服务业务会计师事务所名录 (截至2022.12.31)		
文号		主题词	



中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)

从事证券服务业务会计师事务所名录 (截至2022.12.31)

报告审讫章(1)

从事证券服务业务会计师事务所名录 (截至2022.12.31)

88.	致同会计师事务所(特殊普通合伙)	北京市朝阳区建国门外大街22号赛特广场5层	010-85665218
89.	中汇会计师事务所(特殊普通合伙)	杭州市上城区新业路8号华联时代大厦A幢601室	0571-88879063
90.	中国国瑞(武汉)会计师事务所(普通合伙)	湖北省武汉市武昌区公正路216号平安金融科技大厦11楼	027-87318882
91.	中勤万信会计师事务所(特殊普通合伙)	北京市西城区西直门外大街112号10层	010-68360123
92.	中瑞诚会计师事务所(特殊普通合伙)	北京市西城区阜成门外大街31号5层512A	010-62267688
93.	中审华会计师事务所(特殊普通合伙)	天津市和平区解放北路188号信达广场52层	022-88238268-8239
94.	中审亚太会计师事务所(特殊普通合伙)	北京市海淀区复兴路47号天行建商务大厦20层2206	010-51716767
95.	中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)	武汉市武昌区东湖路169号2-9层	027-86781250
96.	中天运会计师事务所(特殊普通合伙)	北京市西城区车公庄大街9号院五栋大楼B1座1七、八层	010-68395676
97.	中喜会计师事务所(特殊普通合伙)	北京市东城区崇文门外大街11号新成文化大厦A座11层	010-67088759
98.	中兴财光华会计师事务所(特殊普通合伙)	北京市西城区阜成门外大街2号22层A24	0311-85927137
99.	中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)	北京市西城区阜外大街1号东塔楼15层	010-51423818
100.	中证天通会计师事务所(特殊普通合伙)	北京市海淀区西直门北大街甲43号1号楼13层1316-1326	010-62212990
101.	中准会计师事务所(特殊普通合伙)	北京市海淀区首体南路22号国兴大厦4层	010-88356126
102.	众华会计师事务所(特殊普通合伙)	嘉定工业区沪宜路叶城路1630号5幢1088室	021-63525500
103.	重庆康华会计师事务所(特殊普通合伙)	重庆市渝北区财富大道1号重庆财富金融中心39层	023-63878405



姓 名 吕艳艳
Full name 女
性 别
Sex 1988-02-24
出生日期 信永中和会计师事务所(特殊普
Date of birth 通合伙)南京分所
工作单位
Working unit 410182198802242961
身份证号码
Identity card No.

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



吕艳艳 110101365190

年 /y 月 /m 日 /d

证书编号: 110101365190
No. of Certificate

批准注册协会: 江苏省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2015 年 11 月 19 日
Date of Issuance



注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from



同意调入
Agree the holder to be transferred to



	姓 名	杨辉
	Full name	
	性 别	女
	Sex	
	出 生 日 期	1993-03-08
Date of birth		
工 作 单 位	中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）江苏分所	
Working unit		
身 份 证 号 码	320204199303080944	
Identity card No.		

证书编号:	110001670409
No. of Certificate	
批准注册协会:	江苏省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs	
发证日期:	2020 年 12 月 30 日
Date of Issuance	

年度检验登记
Annual Renewal Registration
本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 月 日
/y /m /d