证券代码：600973　　证券简称：宝胜股份　　公告编号：临2020-030

宝胜科技创新股份有限公司关于对上海证券交易所2019年年度报告的信息披露监管问询函回复

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

2020年5月17日，宝胜科技创新股份有限公司（以下简称本公司或公司）收到上海证券交易所上市公司监管一部下发的《关于对宝胜科技创新股份有限公司2019年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函[2020]0514号）（以下简称问询函），要求公司于2020年5月22日之前披露对《问询函》的回复。

公司收到《问询函》后高度重视，积极组织相关部门对《问询函》所涉问题进行认真核查落实，现将相关问题回复如下：

一、关于主营业务与经营情况

（一）关于裸导体及其制品业务。2019年年报显示，公司裸导体及其制品实现营业收入203.33亿元，占公司营业收入61.5%，毛利率为1.6%，毛利率较低。请公司补充披露：（1）结合公司裸导体业务的业务模式、盈利能力、产销量情况、与现有其他业务的关联性及协同效应等，说明上述业务毛利率较低的原因和商业合理性。（2）结合行业规模、发展趋势、上下游情况、竞争格局，进一步说明公司在所处细分行业地位及竞争优势。（3）近三年裸导体业务的前五大客户、销售内容、销售金额，并说明相关客户是否涉及公司控股股东及关联方，关联交易价格是否公允。（4）近三年裸导体业务前五大供应商、采购内容、采购金额，并说明相关供应商是否涉及公司控股股东及关联方，关联交易价格是否公允。

回复：

1、结合公司裸导体业务的业务模式、盈利能力、产销量情况、与现有其他业务的关联性及协同效应等，说明上述业务毛利率较低的原因和商业合理性。

	营业收入（万元）	净利润（万元）	生产量（万吨）	销售量（万吨）
2018	1,888,332.69	5,052.99	59.83	62.93
2019	2,033,328.89	4,552.04	61.31	67.85

公司裸导体及其制品产能共计65万吨，2019年公司的裸导体及其制品的生产量为61.31万吨，销售量为67.85万吨，其中25.19万吨用于公司内部需要，其余用于外部销售；公司采用母公司及回笼款项用于购买现货铜，公司全为现款现货的销售方式，公司自订单生效从预付款支付到尾款回笼的平均周期为11天，每年的资金周转周转31次，其中精密导体为公司全资子公司，其日常经营由宝胜股份预付款、外部客户预付款及回笼账款完成日常经营。

①裸导体业务的业务模式、盈利能力、产销量情况

裸导体是指将精炼铜、铝、钢等金属材料经加工而制成线、带和扁型等的导体。裸导体产品可用于各类型的电线电缆和漆包线等。该业务属于金属加工类业务，公司基本上采用“原材料成本＋生产加工费”的定价模式。公司根据金属期货市场的现货价格加上材料加工费作为最终的产品销售价格。裸导体的生产工序相对较少且技术相对成熟，工艺过程主要是实现电解铜的物理形状改变。由于工序较少且工艺相对成熟，使得裸导体的产品附加值相对较低，产品毛利率较低。

公司裸导体业务的主要原材料为电解铜，产品的原材料成本占比极高，一般在98%以上，产品生产工序相对较少，人工成本和制造费用等的占比相对较低。2019年公司裸导体业务的成本构成情况如下：

成本构成项目	成本金额（万元）	占总成本比例
原材料成本	1,978,051.50	98.86%
人工成本	3,235.56	0.16%
制造费用	8,965.66	0.45%
水电费用	10,513.82	0.53%
合计	2,000,766.53	100.00%

由于裸导体生产工艺较为成熟，我国裸导体行业的产能相对过剩，导致市场供需较不平衡，加之市场竞争导致价格惨烈，公司销售毛利仅来自于生产加工费，由于原材料成本占比过高使得生产加工费占销售收入的比重较低，导致公司裸导体业务的毛利率较低。

2019年公司的裸导体及其制品的生产量为516,590吨、同比增长13.59%，销售量为514,947吨、同比增长13.23%。公司裸导体业务的产销较为平衡且总量保持稳定增长，虽然受行业影响使得业务毛利率较低，但业务发展情况良好。

②裸导体业务与现有其他业务的关联性及协同效应

裸导体是电线电缆产品制造的主要原材料，是上游供应端，公司裸导体业务为公司电线电缆业务的发展提供有力的供应保障和品质保障。公司自产裸导体产品约有76亿元用于内部线缆生产需要，在满足内部需求后，再将剩余部分对外销售给线缆行业及漆包线行业的其他客户。公司裸导体业务与公司电线电缆业务为产业链上下游关系，同参与公司电线电缆初期设计研发，协调关系紧密，使电线电缆生产具备较强的一致性，使电缆品质得到保障。虽然裸导体业务毛利率相对较低，但裸导体对线缆尤其是特种线缆的性能具有较大影响，公司通过积极做大做强特种高端线缆用精密导体业务，巩固与提高自身在航空航天等特种高端线缆细分市场的占有率，每年要向特种提供约为15亿元的裸导体。因此，公司经营裸导体业务具有战略意义和商业合理性。

经对比，同行业上市公司的裸导体业务毛利率一般也在2%左右，与公司裸导体业务毛利率无重大差异。

公司简称	披露业务类别	2019年该业务营业收入(万元)	销售毛利率
精达股份	铜杆及铝杆	6,358.22	1.86%
太阳电缆	铜加工	266,485.20	1.39%
江西铜业	铜杆线	4,511,572.88	2.27%
宝胜股份	裸导体及其制品	2,033,328.90	1.60%

说明：上表中各家企业的披露业务类别在产品方面较为接近，但在具体产品范围及统计口径上可能存在差异。

综上所述，裸导体行业的竞争较为激烈且行业利润空间较小，行业通用的生产加工费定价模式决定了该项业务的毛利率相对透明且较低，公司的裸导体业务毛利率与同行业上市公司的业务毛利率不存在重大差异。公司裸导体业务的盈利能力相对较低，产销量较为均衡且维持稳定增长，与公司电线电缆制造业务属于产业链上下游关系，关联性较强且具备较强的产业协同效应，公司经营裸导体业务具备较强的商业合理性。

2、结合行业规模、发展趋势、上下游情况、竞争格局，进一步说明公司在所处细分行业地位及竞争优势

据安泰科统计数据，2017年约形成铜杆产能1,162万吨，拟建或在建的产能还有200万吨，总计形成产能要达到1,400万吨左右，而实际市场铜杆需求在500-600万吨，产能利用率不到50%，产能严重过剩。行业内大量中小企业的存在，使得铜杆产品中低端市场竞争非常激烈。但中高档产品市场相对发展平稳。

公司的裸导体业务规模较大，具有一定的规模效应，公司裸导体业务主要以中高端产品为主，截止2019年公司裸导体产能为51.65万吨，公司目前在该细分行业具有一定的规模优势和品牌优势，在中高端市场占比约为30%，与行业内中小企业相比，公司的综合实力及竞争力相对较强。

3、近三年裸导体业务的前五大客户、销售内容、销售金额，并说明相关客户是否涉及公司控股股东及关联方，关联交易价格是否公允。

裸导体业务近三年前五大客户、销售内容、销售金额情况表如下：

序号	客户	销售内容	2017销售金额（不含税.万元）
1	客户A	铜杆、铜丝	94,834.96
2	客户B	铜杆、铜丝	89,028.93
3	客户C	铜杆、铜丝	84,984.21
4	客户D	铜杆、铜丝	63,478.27
5	客户E	铜杆、铜丝	53,279.33
合计			385,605.70
序号	客户	销售内容	2018销售金额（不含税.万元）
1	客户C	铜杆、铜丝	101,921.36
2	客户B	铜杆、铜丝	87,096.62
3	客户D	铜杆、铜丝	58,965.28
4	客户F	铜杆、铜丝	52,053.92
5	客户A	铜杆、铜丝	48,611.05
合计			348,648.23
序号	客户	销售内容	2019销售金额（不含税.万元）
1	客户C	铜杆、铜丝	95,681.71
2	客户B	铜杆、铜丝	72,111.58
3	客户A	铜杆、铜丝	55,862.21
4	客户G	铜杆、铜丝	52,509.88
5	客户E	铜杆、铜丝	44,470.16
合计			320,635.54

备注：因常州金源于2017年9月30日完成股权转让，2019年营业收入只并表了第四季度，因此2017年占营业收入比重较大。

上述客户均不是公司控股股东及关联方，交易定价公允。

4、近三年裸导体业务前五大供应商、采购内容、采购金额，并说明相关供应商是否涉及公司控股股东及关联方，关联交易价格是否公允。

序号	供应商	采购产品	2017采购金额（不含税.万元）
1	供应商一	铜及铜制品	173,520.52
2	供应商二	铜及铜制品	147,197.60
3	供应商三	铜及铜制品	138,579.30
4	供应商四	铜及铜制品	118,089.68
5	供应商五	铜及铜制品	115,825.52
合计			693,212.62
序号	供应商	采购产品	2018采购金额（不含税.万元）
1	供应商一	铜及铜制品	182,993.27
2	供应商二	铜及铜制品	174,763.33
3	供应商三	铜及铜制品	145,660.99
4	供应商四	铜及铜制品	114,560.26
5	供应商五	铜及铜制品	100,650.96
合计			718,628.81
序号	供应商	采购产品	2019采购金额（不含税.万元）
1	供应商一	铜及铜制品	164,046.34
2	供应商二	铜及铜制品	132,028.49
3	供应商三	铜及铜制品	129,374.25
4	供应商四	铜及铜制品	112,282.43
5	供应商五	铜及铜制品	105,292.91
合计			643,024.42

裸导体业务近三年前五大供应商、采购内容、采购金额情况表如下：

上述供应商均不是公司控股股东及关联方，交易定价公允。

（二）关于电缆业务。年报披露，报告期公司电线电缆业务合计实现营业收入127.30亿元，同比下降2.33%，其中通信电缆业务收入同比增长97.62%。此外，电力电缆、电气装备用电缆、通信电缆及光缆的毛利率分别为13.48%、18.63%、18.33%，毛利率较去年同期波动较大。请公司补充披露：（1）报告期通信电缆及光缆收入同比增速较快的原因；（2）结合细分电缆产品的具体用途、成本构成、定价策略说明公司各电缆产品毛利率相差较大的原因，各细分产品毛利率是否处于合理水平，与行业可比公司是否存在显著差异；（3）结合行业规模、发展趋势、上下游情况、竞争格局，进一步说明公司在所处细分行业地位及竞争优势；（4）分产品披露近三年前五大客户、销售内容、销售金额，并说明相关客户是否涉及公司控股股东及关联方，关联交易价格是否公允；（5）分业务板块披露近三年前五大供应商、采购内容、采购金额，并说明相关供应商是否涉及公司控股股东及关联方，关联交易价格是否公允。

回复：

1、报告期通信电缆及光缆收入同比增速较快的原因；

2017年下半年，公司为打开通信网络线缆市场，专门成立了通信网络项目部，部门成立后，市场开拓效果明显，公司通信电缆及光缆销售收入逐年增长，2017年至2019年的销售收入分别为8,478.52万元、17,665.47万元、34,910.89万元。

2019年，公司通信电缆及光缆收入同比增速较快的原因主要是销量大幅增长与产品均价上涨。随着公司积极拓展客户市场，2019年公司通信电缆及光缆的产品销量同比增长38.67%，带动业务收入大幅增长。报告期内公司持续优化产品结构，高单价产品的销售占比逐步提升，使得产品销售均价上涨。

2、结合细分电缆产品的具体用途、成本构成、定价策略说明公司各电缆产品毛利率相差较大的原因，各细分产品毛利率是否处于合理水平，与行业可比公司是否存在显著差异；

公司报告期内细分电缆产品的具体用途如下：

序号	电缆类型	电缆特点
1	电力电缆	指在电力系统的主干线路和分支配电线路中用以传输和分配大功率电能的电缆产品，主要用于发、配、变、供电线路中的强电电能传输
2	电气装备用电线电缆	包括从电力系统的配电点把电能直接输送到各种用电设备、器具作为连接线路的电线电缆，以及电气装备内部的计测、信号控制系统中用的电线电缆
3	通信电缆与光缆	指用于有线传输电话、电报、广播、传真、数据和其他电信信息的电缆产品，包括对称通信电缆和同轴通信电缆

公司2019年的细分电缆产品的成本构成如下：

项目	电力电缆		电气装备用电缆		通信电缆与光缆	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料成本	875,501.99	94.81%	120,381.28	86.62%	22,839.36	80.10%
人工成本	16,628.35	1.80%	7,909.91	5.69%	2,524.98	8.86%
制造费用	23,178.11	2.51%	8,746.12	6.29%	2,541.53	8.91%
水电费	8,115.89	0.88%	1,935.83	1.39%	607.15	2.13%
合计	923,424.34	100.00%	138,973.14	100.00%	28,513.03	100.00%

公司各类电缆产品的成本构成存在一定差异，其中电力电缆的产品构造及生产工艺相对简单，并且，原材料成本占比相对较高，利润空间相对较小，毛利率相对较低。电气装备用电缆、通信电缆与光缆的原材料成本占比相对较低，但是生产工艺相对复杂，其中设计工艺、产品结构及维修维护都相对复杂，同时此类产品的使用对象都相对精密，因此公司利润空间及毛利率相对较高。

关于定价策略，公司电缆产品销售时一般采用在当期原材料价格的浮动基础上加上目标毛利及其他必要费用从而组成最终价格的定价方式，但不同类别产品的具体定价时也存在一定差异。

公司不同类别电缆产品的具体用途、成本结构、具体定价策略均存在一定差异，使得公司不同类别电缆产品的毛利率相差较大，各细分产品毛利率均处于合理水平。

电线电缆行业的产品种类繁多，各类产品的用途及细分领域竞争情况差异较大，使得不同类别产品的产品毛利率相差较大，同行业上市公司的不同类别电缆的毛利率差异也较大，公司的毛利率差异情况与行业可比公司不存在显著差异。公司与同行业上市公司的2019年各类别产品毛利率如下所示：

宝胜股份		万马股份		汉缆股份		通鼎互联	
产品类别	毛利率	产品类别	毛利率	产品类别	毛利率	产品类别	毛利率
电力电缆	13.48%	电力产品	13.00%	电力电缆	18.83%	电力电缆	15.68%
电气装备用电缆	18.63%			电气装备用电线电缆	27.12%		
通信电缆及光缆	18.33%	通信产品	21.10%	通信电缆和光缆	16.45%	通信电缆	23.00%

3、结合行业规模、发展趋势、上下游情况、竞争格局，进一步说明公司在所处细分行业地位及竞争优势

（1）行业规模及发展趋势

电线电缆产业是工业基础性行业，其产品广泛应用于能源、交通、通信、汽车、石化等领域，在我国国民经济中占有极其重要的地位。

根据《中国电线电缆行业“十三五”发展指导意见》，“十二五”期间，电线电缆行业经济总体实现了持续、平稳的增长，线缆铜导体用量由2010年的约480万吨增至2015年的约660万吨，线缆铝导体用量约200万吨。至“十二五”末，我国线缆五大类产品中主要品种的年产量为：各种架空导线约150万吨（含绝缘架空电缆）；高压及超高压电缆（66KV及以上）约1.5万公里；中压电力电缆约48万公里（折算单芯计算）；各种光缆约2亿芯公里；各种绕组线约160万吨。

根据历年《中国工业统计年鉴》和《中国机械工业年鉴》，2012年-2016年，全国电线电缆的工业销售产值由11,096.56亿元增长到12,822.27亿元，年均复合增长率为3.68%。我国电线电缆行业的发展势头良好，下游市场需求旺盛。

（2）行业上下游情况

电线电缆行业的主要上游行业为铜材行业和橡胶及塑料等化工原料行业。由于电线电缆行业存在“料重工轻”的特点，以铜为代表的原材料在产品成本中占比较大，铜材的价格波动对本行业的产品成本与价格有较明显的影响。

电线电缆行业是配套行业，在国民经济的整个产业链中位于中游，下游产业的需求状况将直接影响到电线电缆行业的需求。目前与电线电缆行业密切相关的电力、通信、交通、石化等行业需求旺盛，但大型客户议价能力相对较强。

（3）行业竞争格局

电线电缆的行业集中度偏低，企业实力差距明显。由于我国电线电缆企业有很强的趋同性，市场竞争同质化现象严重，电线电缆制造企业数量多、规模小、产业集中度低。参与竞争的企业实力差距明显：第一梯队为国外领先企业及其在国内的合资企业，如意大利普睿司曼集团、法国耐克森公司等，它们拥有先进的生产技术和设备，长期占据高端产品市场；第二梯队为具有国家电网招标资质和供货记录且具备一定生产规模的内资电线电缆生产企业，包括宝胜股份、智慧能源、中超控股、万马股份等，它们是电力系统的主要供应商；第一、二梯队以外的企业数量众多，主要集中在低端产品领域，以价格竞争为主要竞争方式。

（4）公司行业地位

公司经过多年的发展，目前已发展成为全国规模最大、最具竞争力的电线电缆制造企业之一，是行业内为数不多的国有控股上市公司，在品牌影响、市场营销、装备水平、研发能力等方面确立了行业领先地位。

（5）公司竞争优势

同行业2019年电线电缆业务数据对比表如下所示：

序号	公司名称	线缆业务	
		营业收入（万元）	毛利率(%)
1	宝胜股份	1,273,004.55	16.81
2	智慧能源	1,519,730.53	17.57
3	汉缆股份	617,960.88	19.43
4	杭电股份	394,550.11	17.41
5	万马股份	610,801.00	15.55

根据上表所述，公司在电缆行业中营业收入位于前列，线缆毛利率较同行业也处于正常水平，目前公司正在向高端线缆市场发展，如航空航天电缆，海洋工程电缆等方向发展，此高端电缆将会对公司的盈利能力得到进一步提升。

公司经过数十年在电线电缆行业的耕耘，

4、分产品披露近三年前五大客户、销售内容、销售金额，并说明相关客户是否涉及公司控股股东及关联方，关联交易价格是否公允；

公司电力电缆近三年前五大客户情况如下所示：

序号	客户	销售内容	2017销售金额（不含税.万元）	占营业收入的比例
1	客户A	电力电缆	81,045	6.68%
2	客户B	电力电缆	53,704	4.43%
3	客户C	电力电缆	14,056	1.16%
4	客户D	电力电缆	11,723	0.97%
5	客户E	电力电缆	11,478	0.95%
合计			172,023	14.18%
序号	客户	销售内容	2018销售金额（不含税.万元）	占营业收入的比例
1	客户F	电力电缆	61,648	5.65%
2	客户B	电力电缆	54,549	5.00%
3	客户G	电力电缆	33,157	3.04%
4	客户H	电力电缆	30,680	2.81%
5	客户A	电力电缆	25,702	2.35%
合计			205,754	18.85%
序号	客户	销售内容	2019销售金额（不含税.万元）	占营业收入的比例
1	客户A	电力电缆	63,779	10.50%
2	客户H	电力电缆	50,287	9.41%
3	客户B	电力电缆	44,344	8.12%
4	客户G	电力电缆	41,237	7.76%
5	客户I	电力电缆	27,437	6.57%
合计			227,103	21.28%

公司电气装备用电缆近三年前五大客户情况如下所示：

序号	客户	销售内容	2017销售金额（不含税.万元）	占营业收入的比例
1	客户一	电气装备用电缆	5,720	4.33%
2	客户二	电气装备用电缆	5,158	3.90%
3	客户三	电气装备用电缆	2,543	1.92%
4	客户四	电气装备用电缆	1,244	0.94%
5	客户五	电气装备用电缆	1,123	0.85%
合计			15,788	11.94%
序号	客户	销售内容	2018销售金额（不含税.万元）	占营业收入的比例
1	客户一	电气装备用电缆	3,809	1.96%
2	客户二	电气装备用电缆	3,137	1.62%
3	客户三	电气装备用电缆	1,890	0.97%
4	客户四	电气装备用电缆	1,880	0.97%
5	客户五	电气装备用电缆	1,853	0.95%
合计			12,569	6.48%
序号	客户	销售内容	2019销售金额（不含税.万元）	占营业收入的比例
1	客户一	电气装备用电缆	3,780	2.21%
2	客户二	电气装备用电缆	2,157	1.26%
3	客户三	电气装备用电缆	1,875	1.10%
4	客户四	电气装备用电缆	1,333	0.78%
5	客户五	电气装备用电缆	1,262	0.74%
合计			10,407	6.09%

公司通信电缆及光缆近三年前五大客户情况如下所示：

序号	客户	销售内容	2017销售金额（不含税.万元）	占营业收入的比例
1	客户一	通信电缆及光缆	2,372	27.98%
2	客户二	通信电缆及光缆	1,532	18.07%
3	客户三	通信电缆及光缆	520	6.13%
4	客户四	通信电缆及光缆	408	4.81%
5	客户五	通信电缆及光缆	218	2.57%
合计			5,050	59.56%
序号	客户	销售内容	2018销售金额（不含税.万元）	占营业收入的比例
1	客户一	通信电缆及光缆	4,061	22.99%
2	客户二	通信电缆及光缆	3,195	18.09%
3	客户三	通信电缆及光缆	1,788	10.12%
4	客户四	通信电缆及光缆	1,756	9.94%
5	客户五	通信电缆及光缆	1,400	7.93%
合计			12,200	69.06%
序号	客户	销售内容	2019销售金额（不含税.万元）	占营业收入的比例
1	客户一	通信电缆及光缆	6,431	18.42%
2	客户二	通信电缆及光缆	3,921	11.23%
3	客户三	通信电缆及光缆	3,461	9.91%
4	客户四	通信电缆及光缆	3,434	9.84%
5	客户五	通信电缆及光缆	2,643	7.57%
合计			19,890	56.97%

公司电缆业务分产品的近三年前五大客户均不涉及公司控股股东及关联方，不涉及关联交易。

公司根据主营业务客户信用性质，将客户的分类分为五大组合（详情请见第9问的第2问），上述裸导体及电线电缆的客户中中央企业、地方国有企业、民营上市公司及大型企业合计占比约为70%左右。

5、分业务板块披露近三年前五大供应商、采购内容、采购金额，并说明相关供应商是否涉及公司控股股东及关联方，关联交易价格是否公允。

公司目前业务主要分为裸导体及其制品和电线电缆业务，其中裸导体及其制品业务的前五大供应商情况详见本问询函问题一的回复内容。

电线电缆业务板块的近三年前五大供应商（含合并范围内企业）情况如下所示：

序号	供应商	采购产品	2017采购金额（不含税.万元）	占营业成本的比例
1	江苏宝胜精密导体有限公司	裸导体	781,104.53	63.09%
2	供应商二	裸导体	31,242.47	2.52%
3	供应商三	电缆料	13,923.66	1.12%
4	供应商四	电缆料	10,774.95	0.87%
5	供应商五	电缆料	9,328.92	0.75%
合计			846,374.53	68.36%
序号	供应商	采购产品	2018采购金额（不含税.万元）	占营业成本的比例
1	江苏宝胜精密导体有限公司	裸导体	808,350.48	71.30%
2	供应商二	裸导体	33,251.55	2.93%
3	供应商三	电缆料	12,391.00	1.09%
4	供应商四	电缆料	10,195.84	0.90%
5	宝胜（宁夏）线缆科技有限公司	裸导体	10,009.28	0.88%
合计			874,198.15	77.11%
序号	供应商	采购产品	2019采购金额（不含税.万元）	占营业成本的比例
1	江苏宝胜精密导体有限公司	铜导体	718,710.45	65.88%
2	供应商二	铜导体	56,548.14	5.18%
3	供应商三	电缆料	14,983.08	1.37%
4	供应商四	铜导体	10,399.23	0.95%
5	供应商五	电缆料	8,567.39	0.79%
合计			809,208.29	74.18%

说明：公司电线电缆业务的主材裸导体主要由合并范围内子公司供应，为体现采购明细的完整性，上表包含合并范围内子公司江苏宝胜精密导体有限公司和宝胜（宁夏）线缆科技有限公司，但相关采购金额在合并报表中已合并抵消。

除合并范围内企业外，公司电线电缆业务板块的近三年前五大供应商均不涉及公司控股股东及关联方，不涉及关联交易。

（三）分季度经营情况。年报显示，2019年公司第一至第四季度营业收入保持稳定，前三季度净利润也较为平稳，但第四季度净利润亏损，净利润波动较大；同时各季度经营活动现金流量净额差异较大。请公司结合业务特点、结算情况、行业发展状况和同行业可比公司情况等，说明公司生产经营是否具有季节性特征，第四季度净利润由盈转亏、季度性经营活动现金流量净额波动较大的原因及合理性。

回复：

2019年年度同行业分季度财务状况如下：

单位：元

宝胜股份	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	7,038,549,408.48	7,667,914,388.44	9,233,064,683.70	9,343,393,351.84
净利润	41,170,409.94	62,699,152.82	61,333,197.03	-11,177,155.76
经营活动产生的现金流量净额	670,653,202.96	-133,964,445.93	-619,328,058.31	130,116,445.83

单位：元

杭电股份	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	981,693,715.51	1,169,274,369.33	1,217,759,360.27	1,540,470,388.94
净利润	23,277,788.18	37,521,265.56	36,591,631.53	18,875,645.17
经营活动产生的现金流量净额	-174,569,569.73	-513,719,187.00	2,102,286.04	694,476,003.08

单位：元

汉缆股份	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,041,206,529.78	1,573,552,009.78	1,833,164,338.56	1,731,685,952.87
净利润	58,446,486.69	137,732,667.19	167,097,880.14	72,208,176.79
经营活动产生的现金流量净额	21,561,663.92	-221,468,030.98	76,262,454.14	572,187,781.58

单位：元

万马股份	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	2,064,037,742.1	2,632,778,904.11	2,481,042,805.49	2,567,549,332.45
净利润	-15,937,756.03	113,869,522.67	72,293,470.74	50,654,121.94
经营活动产生的现金流量净额	-194,856,887.70	568,600,080.53	83,914,546.93	414,509,933.76

公司生产经营具有一定的季节性特征。电线电缆的生产和销售通常与国民经济各行业的重大工程项目招投标及建设周期相关，主要下游行业如电力、通信、交通等通常会在第一季度进行年度投招标，并要求供应商于下半年交货，因此公司第一季度的现金流相对较高，公司在第二季度及第三季度为生产高峰期，原材料等投入较大，同时带来现金流出现净流出状态，第四季度订单交货量增加且按照公司“控两金”应要求，加强了应收账款的催收，因此第四季度的销售回款也有所增长，为保证年底资金需求，结合自身资金安排，增加了对供应商票据结算的比例，故导致第四季度的经营活动现金流较前两个季度有所好转。

公司2019年第四季度净利润由盈转亏，主要是（1）公司按照外部安监部门检查要求，在第四季度补提了总计2,529.19万元的安全生产费，进一步降低了公司的盈利水平。从而出现公司第四季度由盈利转为亏损；（2）第四季度公司加强应收账款的催收，销售回款显著好与其他几个季度，故按照公司销售经营政策结算的市场开发费也随之增加，降低了公司第四季度的利润。

二、公司资产及负债项目

（四）年报披露，2019末公司有息负债为91.47亿元，其中短期借款85.14亿元，占公司总资产超50%，流动比率与现金比率分别为1.06、0.36，全年利息费用约为5亿元。近三年来公司有息负债增长较快，2017、2018年公司有息负债同比增长率分别为208.38%和72.76%。请公司进一步补充披露以下信息：（1）补充披露你公司主要有息负债的详细情况，包括债务类型、债务金额、利息、到期期限等，并说明相关资金的具体用途及流向。（2）结合公司经营情况及资金需求等，说明近三年公司有息负债发生较大增长的原因及合理性，以及与公司业务规模是否匹配。（3）结合相关债务的到期情况和偿付安排，说明公司是否面临偿债压力及相关应对措施。请会计师核查并发表意见。

回复：

1、补充披露你公司主要有息负债的详细情况，包括债务类型、债务金额、利息、到期期限等，并说明相关资金的具体用途及流向。于2019年12月31日，本公司按债务类型的有息负债情况见下表：

金额单位：亿元

债务类型	期末余额	全年利息
短期借款	85.05	4.32
其中：年利率2.65%至3.55%余额	46.22	
年利率3.56%至4.20%余额	14.05	
年利率4.21%至5.66%余额	24.78	
长期借款	7.57	0.34
其中：一年到内到期长期借款	1.23	
长期应付款	6.00	0.34
合计	98.62	5.00

于2019年12月31日，按法人口径的有息负债情况见下表：

金额单位：万元

借款单位	列报科目	利率	借款余额	资金用途
宝胜科创	短期借款	2.65%至3.55%	462,230.70	购买铜杆
宝胜科创	短期借款	3.56%至4.20%	60,516.78	购买铜杆
宝胜科创	短期借款	4.21%至5.66%	199,726.20	购买铜杆
宝胜科创	一年内到期长期借款	4.75%至5.05%	10,450.00	并购贷款、工程项目
宝胜科创	长期借款	4.75%至5.39%	38,000.00	并购贷款、工程项目
宝胜科创	长期应付款	5.23%	60,000.00	线缆业务
宝利鑫	长期借款	5.98%	4,083.33	投资光伏
宝利鑫	一年内到期长期借款	5.98%	1,000.00	投资光伏
宝胜海洋	长期借款	3.3%至4.9%	20,466.29	工程项目
宝胜企发	长期借款	5.70%	766.67	工程款
宝胜山东	短期借款	4.33%至4.45%	7,000.00	线缆业务
宝胜四川	短期借款	4.8%至5.6%	17,550.00	线缆业务
常州金源	短期借款	3.85%至4.35%	85,000.00	购买铜杆
东莞日新	短期借款	4.52%至5.66%	4,500.00	线缆业务
宁夏线缆	短期借款	4.79%	5,500.00	线缆业务
上海安捷	短期借款	4.79%至5.22%	4,472.98	线缆业务
上海安捷	一年内到期长期借款	5.23%	900.00	购买设备
上海线缆	短期借款	4.78%	4,000.00	线缆业务
合计			986,162.95	

本公司期末有息负债余额为98.62亿元，其中：短期借款余额为38.83亿元；票据融资借款余额为46.22亿元；长期借款余额为7.57亿元，从大股东处资金拆借款余额为6.00亿元。2019年度全年发生利息费用5.00亿元，其中短期借款利息支出为2.83亿元，综合融资利率约为4.66%；票据融资利息支出为1.50亿元，综合融资利率为3.21%；长期借款利息支出为0.34亿，综合融资利率为4.95%；大股东资金拆借利息支出为0.34亿元，融资利率为4.75%。期末有息负债于2020年到期的余额为86.29亿元，于2021年及以后到期余额为12.33亿元。

期末本公司持有的有息负债用于生产经营的余额为90.01亿元，主要为用于裸导体业务购买原材料所使用，占用借款资金余额约为78.85亿元；用于工程项目及股权并购的有息负债余额为8.61亿元。

2、结合公司经营情况及资金需求等，说明近三年公司有息负债发生较大增长的原因及合理性，以及与公司业务规模是否匹配。

本公司主要从事裸导体铜杆加工及电线电缆生产销售业务，阴极铜为本公司生产经营的主要原材料，占生产成本的比重约在90%以上，具有料重工轻的显著特点，以铜为代表的主要原材料价值较高且价格波动较为明显（2019年度现货铜算术平均价格为4.78万元/吨），需要占用大量资金。按照市场惯例，本公司上游原材料供应商主要为铜铝等大宗商品生产商，通常要求预付或者现付形式进行结算；而下游客户主要集中在电力集团、房地产、通信运营商等在行业中具有垄断地位的大型企业集团，具有一定信用期，付款周期较长，电线电缆行业也属于典型的资金密集型企业。故公司除经营活动产生的现金流外还需要较大规模的带息负债保障公司生产经营所需流动资金，因此期末存在较大规模的带息负债。

公司最近三年销售规模、耗铜量及有息负债情况表如下：

项目	2017年	2018年	2019年
收入(亿元)	206.91	321.84	332.83
收入增长率	36.79%	55.55%	3.41%
全年累计耗铜量(吨)	409,121.70	593,310.18	654,193.66
月均耗铜量(吨)	34,093.47	49,442.52	54,516.14
平均采购单价（万元）	4.28	4.46	4.25
月均购铜资金需求（亿元）	14.60	22.03	23.