

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

2016年6月2日,江苏中超控股股份有限公司(以下简称“公司”)收到深圳证券交易所中小板公司管理部《关于对江苏中超控股股份有限公司2015年年报的问询函》(中小板问询函[2016]第262号)(以下简称“问询函”),公司已按照相关要求向深圳证券交易所作出了回复,现就问询函所关注的问题及公司作出的相关回复说明公告如下:

一、特别说明:报告期内,我公司发生非同一控制下的企业合并,2015年12月公司完成收购江苏长峰电缆有限公司(以下简称“长峰电缆”)65%股权、无锡市恒汇电缆有限公司(以下简称“恒汇电缆”)51%股权、河南虹峰电缆股份有限公司(以下简称“虹峰电缆”)51%股权、江苏上鸿润合金复合材料有限公司(以下简称“上鸿润合金”)51%股权。根据《企业会计准则第33号——合并财务报表》第三章合并程序的第二十二条:“因非同一控制下企业合并或其他方式增加的子公司以及业务,编制合并资产负债表时,不应当调整合并资产负债表的期初数”;第三十八条:“因非同一控制下企业合并或其他方式增加的子公司以及业务,应当将该子公司以及业务购买日至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表”;第四十三条:“因非同一控制下企业合并增加的子公司以及业务,应当将该子公司购买日至报告期末的现金流量纳入合并现金流量表”的规定,公司合并了上述四家公司2015年12月31日的资产负债表期末、2015年12月份的利润表、2015年12月份的现金流量表。

二、问题回复
问:一、报告期内,你公司营业收入为51.65亿元,较去年同期增长16.16%,你公司应收账款余额为29.25亿元,较去年同期增加30.69%,占营业收入的56.28%。请结合公司报告期销售情况、销售模式、信用政策等是否发生重大变动,分析说明应收账款余额与营业收入增长不匹配的原因,说明应收账款的回款情况,后续拟采取的应收账款保障措施;说明你公司报告期对应收账款的回款情况的监督是否有效,是否制定了适当的催收政策。
回复:
1、销售情形
最近几年,为解决我国经济快速发展中所面临的能源供求不平衡以及局部地区出现的问题,电网投资规模长期保持较高水平,电线电缆行业在“十二五”期间保持快速发展。此外,农村电网改造及城镇化建设提供了新的发展机遇,铁路投资和城市轨道交通投资增加也带动电线电缆行业发展。

在这样的市场环境下,我公司以优异的产品质量赢得了众多知名客户的信赖,产品广泛应用于省级城乡电网改造、电厂建设及重点工程建设。报告期内,电力电缆、磁纹线、电气装备用电线电缆、金属材料四种产品合计收入占营业收入的85%,较2014年减少1%,主要产品收入占比基本未变。从客户所属区域来看,公司的销售市场主要面向国内市场,在国内市场中,华东、西北、华中及华北等地区是公司产品的主要销售市场,上述区域营业收入合计占全部营业收入的93%以上,较2014年增长约4%,主要销售区域未发生重大变化。详见营业收入构成表:

	2015年度	占营业收入比重	金额	2014年度	占营业收入比重
营业收入合计	516,573.85	100%	486,577.14	100%	
分产品					
电力电缆	280,145.84	54.26%	279,970.92	57.46%	
电气装备用电线电缆	40,807.95	7.90%	33,474.34	6.88%	
金属材料	9,093.51	1.92%	10,936.12	2.25%	
其他材料	40,735.95	7.82%	34,168.44	7.02%	
电线电缆料	5,847.68	1.13%	4,251.03	0.87%	
磁纹线	48,249.82	9.35%	93,479.09	19.09%	
金属材料	38,238.89	7.40%	37,120.49	7.58%	
其他业务及关联方	4,210.91	0.82%	3,145.11	0.65%	
其他业务	12,747.10	2.47%	1,028.58	1.02%	
分地区					
华东地区	5316.56	1.03%	13,222.02	2.72%	
华北地区	13,346.97	2.58%	27,094.84	5.57%	
华中地区	39,073.52	7.57%	35,151.83	7.23%	
华南地区	5,737.58	1.11%	7,971.81	1.64%	
西部地区	34,823.36	6.74%	28,860.84	5.92%	
其他地区	54,953.63	10.64%	46,561.05	9.58%	
西藏地区	16,175.26	3.13%	15,791.91	3.25%	
海外	7,101.97	1.38%	14,886.84	3.06%	

尽管原材料采购均价较2014年的42.88元/千克下跌到2015年的36.01元/千克,受原材公司营业收入较2014年增长了29,960.71万元,公司依然保持良好的销售态势。

2、销售模式
(1)、团队营销体系
公司的营销团队不仅包括销售业务员,驻外营销部经理、销售区域负责人、公司销售副总、公司总经理,还包括公司市场部、技术部、售后服务部等相关部门,调动公司一切可以调动资源,来实现公司的“价值营销”。采取团队营销,可以为客户提供多方面服务,体现出公司差异化的销售特点,从而提高市场竞争力。
(2)、全程产品营销过程
公司在国内28个省、自治区和直辖市设有100多个销售机构,向客户提供售前、售中、售后全程服务。对于各地发电、供电部门、重点工程等优质客户,公司构建了“品牌推介+产品及服务导入+销售人员与客户直接沟通及销售、技术、生产等”团队合作的服务体系,形成了市场与公司的良好互动局面。对于一般工程类用户,因其缺乏技术支持,公司提供产品及服务人员,具体方案制定实施、安装调试建设指导、售后服务情况跟踪等系列营销过程,实现了与客户良好的合作关系。经过多年的运营,公司营销网络的合理布局 and 主动营销模式已经显示出强大的优势,为公司产品迅速占领市场,不断提高市场份额起到了举足轻重的作用。
(3)、快速稳定的销售网络和销售队伍
公司主要营业收入和销售骨干凭借十几年的电缆销售经验以及广泛的公司基础,迅速形成了区域销售核心,依托区域核心销售机构,公司将业务向周边地区辐射,并且建设和培养了自己的销售队伍,形成了快速稳定的销售网络。由于销售队伍是公司自己培养的人才,因此对公司的销售理念和经营理念具有高度的认同感,更有利于公司快速延伸销售网络,从而开拓了广阔的市场。
报告期内,公司的销售模式并未发生改变,依然保持销售体系的优势。
3、信用政策
公司销售选择客户,仅给予资信较好的客户赊销信用政策,其他客户现款现货,而对于一般工程客户,根据客户基本情况及合作情况,确定不同预付付款比例(一般为10%-50%);同时执行严格的合同审批制度,根据客户开票情况审批合同约定的付款条件和违约责任。
公司销售客户包括电力系统、重点工程、大型企业集团、各类客户企业规模大、回款信誉好,所以公司与客户之间保持良好合作关系,以争取更多的销售额,在回款能力得到保障的前提下又自身经营管理能力和风险控制的前提下,公司给予电力系统、重点工程和大型企业三至四个月的账期。
4、应收账款净额及营业收入比较分析
报告期内,公司按照合并财务报表会计准则的要求对四家公司2015年12月31日的资产负债表期末数、2015年12月份的利润表进行了合并,从而使得2015年末应收账款净额增长较多,营业收入增加较多。
2015年末,你公司年末应收账款净额分别为293,480.20万元、224,553.30万元,2015年末应收账款净额较2014年末增加30.70%。2015年公司营业收入为516,537.85万元,2014年公司营业收入为486,577.14万元,报告期内营业收入较去年同期增加6.16%。报告期内,公司应收账款净额占营业收入比重情况如下:

项目	2015-12-31/2015年12月	2014年12月31日/2014年12月	2015年12月/2014年12月	2014-12-31/2014年12月	增长率	期初/期末增长率
应收账款净额	290,480.20	84,295.05	209,184.25	224,553.30	30.70%	-6.84%
营业收入	516,573.85	25,322.88	491,184.97	486,577.14	6.16%	-0.99%
占营业收入比例	56.23%	33.28%	42.59%	46.15%	10.67%	-3.50%

剔除新收购子公司相关数据后,2015年末应收账款净额为209,184.25万元,较2014年末减少15,369.05万元,降幅-8.4%;2015年营业收入为491,184.97万元,较上年同期增加4,607.83万元,增幅0.95%。
5、应收账款的回款情况和回款措施
2015年公司应收账款约596,938.55万元,回款状况良好,为了加强货款回收的管理工作,公司制定了相应的催收政策,中超企服[2014]002号《关于加强应收账款催收流程管理的通知》,公司专门成立了清欠小组,并通过公司业务部《联合加强对应收账款的管理和催收工作》,强化了销售人员回款任务的指标考核,监督应收账款的回款情况。公司一发现账款应收账款逾期欠小,清欠小组会第一时间介入与客户业务部门,由业务部门采取法律手段保障措施及时履行客户,因此小组报告期内应收账款净额与营业收入增幅比例是合理的、匹配的,对应收账款的回款情况的监督是充分的。
问:二、报告期内,你公司资产负债率为68.06%,速动比率为0.9,短期借款余额为21.79亿元,公司为1.03%的债务将在不足1年内到期,请说明公司短期借款增加而财务费用减少的原因及合理性,并结合营运资金状况,分析公司偿债能力,详细说明公司已采取和拟采取的偿债保障措施。
回复:
1、短期借款增加而财务费用减少的原因及合理性
(1)报告期末短期借款情况如下:

项目	2015-12-31	49,989.00万元	2015-12-31	2014-12-31	136,600.00万元	2014-12-31	12,879.00万元
短期借款	217,800.00	63,810.00	154,190.00	136,600.00	12,879.00		

报告期末短期借款较2014年增加了1,340万元,增幅9.55%,主要原因是2015年12月公司新增的上述四家纳入合并范围内的子公司短期借款期末余额6,810万元合并所致,剔除该因素影响后,2015年末短期借款余额为154,130万元,较2014年增加17,530万元,增幅仅12.83%。
(2)报告期内财务费用情况如下:

项目	2015-12-31	2014-12-31	2015-12-31	2014-12-31
财务费用	18,650.00	16,856.00	18,650.00	16,856.00

2015年财务费用15,691.91万元,与2014年16,856.00万元相比减少了1,164.13万元,其中主要是债券利息和票据贴现利息影响形成。公司在2014年7月发行债券,因此2014年度债券利息1,409.25万元,是半年形成的债券利息;2015年债券利息2,970.72万元,为全年的债券利息,致使债券利息的增加幅度较大。2015年共贴现票据211,659.68万元,形成贴现利息4,638.14万元,2014年共贴现票据 251,133.15万元形成贴现利息6,904.23万元,较2014年贴现息下降2,266.09万元,下降幅度较大。
2、结合营运资金状况分析公司偿债能力
营运资金指流动资产与流动负债的差额,可以用来衡量公司或企业的短期偿债能力,其金额越大,代表该公司或企业对于支付义务的准备越充足,短期偿债能力越好。2015年公司以自有资金完成了对恒汇电缆51%股权、虹峰电缆51%股权、长峰电缆65%股权和上鸿润合金51%股权的收购,支付了大部分股权收购款,流动资产转化成成长期资产;另一方面也增加流动负债,导致营运资金减少。公司2015年流动资产为647,211.21万元,流动负债515,967.67万元,公司2015年营运资金131,303.54万元,2014年流动资产495,913.92万元,流动负债331,663.64万元,营运资金164,250.28万元,2015年营运资金较2014年下降了20.06%
3、公司主要偿债能力指标如下:

项目	2015/12/31	2014/12/31	2015/12/31	2014/12/31
流动比率	1.25	1.15	1.25	1.15
速动比率	0.91	1.14	1.00	1.00
资产负债率	68.06%	63.39%	63.39%	59.9%
EBITDA利息保障倍数	42.242	44.341	44.341	44.570
EBITDA/利息保障倍数	2.44	2.46	2.46	3.00

公司在2015年12月以自有资金完成收购虹峰电缆、虹峰电缆、长峰电缆和上鸿润合金,四家公司被收购公司的资产负责纳入公司合并报表范围,导致流动比率 and 速动比率较低,资产负债率水平偏高。
随着经营规模的扩大,公司凭借良好的银行信誉,充分利用财务杠杆,增加短期借款和应付票据来满足日益增长的资金需求,尽管流动资产偏低,但报告期内公司流动比率、速动比率相对短期、长期较大偿债风险。2015年公司主营业务盈利能力保持稳定,EBITDA为42,242.68万元,公司2015年EBITDA利息保障倍数为2.44,较上年略有下降,但总体来看,EBITDA利息保障程度较好。
公司最近三年各项资产运行状况良好,不存在影响其持续经营的情形。公司资产负债率略高,流动比率、速动比率略低,偿债能力需要加强,以提高其抗风险能力。
3、公司采取的偿债保障措施
偿债资金主要来源于公司日常经营所产生的现金流,另外公司较好的盈利能力可为偿债提供一定保障。公司不断提高自身的盈利能力以及经营现金流量水平,为偿债提供有力保障。公司也通过其他途径筹集资金以确保偿债成本的按时偿还。首先,公司通过流动资产变现来补充偿债资金,通过不断加大应收账款催收力度与变现获得必要的偿债资金支持,公司制定了相应的催收政策,并专门成立了清欠小组,通过与法务部等部门联合加强对应收账款的管理和催收力度,以加强货款回收。其次,公司通过外部融资渠道筹集紧急偿债资金,如向各家银行申请综合授信额度。
问:三、报告期内,你公司资产负债余额为18.03亿元,同比增长54.37%,存货跌价准备余额为476.2万元,同比下降15.82%,请结合行业环境、存货性质特点,公司产销政策等说明存货增长的原因,并结合存货周转率、市场行情以及你公司对存货的内部管理制度,对存货监测时间、监测程序、监测方法等说明存货跌价准备计提的充分性。
回复:
1、存货增长原因
(1)行业环境
随着国家陆续推出“互联网+”、“宽带中国”、“一带一路”、“中国制造2015”等一系列战略以及国家经济发展进入“新常态”,公司所处的电线电缆行业也作为国民经济重要组成部分,由高速增长期向低速增长期转变过程。在这一重要转型期,中国电线电缆行业面临着经济转型和产业结构调整的双重挑战,同时也迎来了更多的机遇。
公司在报告期内,改名江苏中超控股股份有限公司,成立了子公司江苏中超电缆股份有限公司,全面开启“以电缆为主的高端装备制造+以碳纤维为主的化工新材料”双主业驱动的模式化战略;在稳步发展电线电缆的同时,将“金融+文化”产业作为公司另一发展重点,重构中国传统装备制造产业链,实现以碳纤维为代表的新型的“文化+互联网+金融”闭环生态圈。
为了适应行业环境的变化,公司2015年度业务规模有所扩大,主要包括电线电缆、磁纹线、电缆接头、电缆材料的生产和销售,以及紫砂壶及紫砂壶配件、金属材料的销售,致使期末存货有所增加。
(2)、存货性质特点
存货是指企业在日常活动中持有以备出售的产成品或商品,处在生产过程中的在产品,在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料和物料等。我公司属于电线电缆制造业,我公司存货主要包括原材料,在产品、库存商品、周转材料、包装物、委托加工物资、发出商品。
(3)、产销政策
①生产政策
我公司属于电线电缆行业,主要以按需生产为主,即各种计划的产生都是以销售订单为基础进行生产,同时,由于市场需求的特点性,在电线电缆产品的生产中,为了满足客户的要求对于常用的、经常使用的常用产品,公司会在合理库存以满足客户的需求,主要表现在电缆和通用性以及占用率较大的中低压电缆,主要是为客户要货急、多次开机损耗较大,生产周期短以及资金占用率较大的产品。
②营销政策
公司主要以团队营销为主,公司的营销团队不仅包括销售业务员、驻外营销部经理、销售区域负责人、公司销售副总、公司总经理,还包括公司市场部、技术部、售后服务部等相关部门,调动公司一切可以调动资源,来实现公司的“价值营销”。采取团队营销,可以为客户提供多方面服务,体现出公司差异化的服务特点,从而提高市场竞争力。
2、全程产品营销过程
公司在国内28个省、自治区和直辖市设有100多个销售机构,向客户提供售前、售中、售后全程服务。对于各地发电、供电部门、重点工程等优质客户,公司构建了“品牌推介+产品及服务导入+销售人员与客户直接沟通及销售、技术、生产等”团队合作的服务体系,形成了市场与公司的良好互动局面。对于一般工程类用户,因其缺乏技术支持,公司提供产品及服务人员,具体方案制定实施、安装调试建设指导、售后服务情况跟踪等系列营销过程,实现了与客户良好的合作关系。经过多年的运营,公司营销网络的合理布局 and 主动营销模式已经显示出强大的优势,为公司产品迅速占领市场,不断提高市场份额起到了举足轻重的作用。
快速稳定的销售网络和销售队伍
公司主要营业收入和销售骨干凭借十几年的电缆销售经验以及广泛的公司基础,迅速形成了区域销售核心,依托区域核心销售机构,公司将业务向周边地区辐射,并且建设和培养了自己的销售队伍,形成了快速稳定的销售网络。由于销售队伍是公司自己培养的人才,因此对公司的销售理念和经营理念具有高度的认同感,更有利于公司快速延伸销售网络,从而开拓了广阔的市场。
同时,“一带一路”战略优势的提出,给电线电缆制造企业带来了前所未有的市场机遇。为响应“一带一路”建设,占取“一带一路”国内市场份额,领跑电线电缆,抢抓战略先机,公司投资设立西藏中超电缆材料有限公司、新疆中超新能源电力科技有限公司、培育西部市场,增加产品占比等。
2015年末,你公司存货主要内容如下:

项目	2015-12-31	2014-12-31	2015-12-31	2014-12-31
原材料	11,887.25	2,446.32	9,440.93	7,426
在产品	37,246.63	11,992.08	25,254.54	20,275
库存商品	91,046.58	19,083.48	71,962.89	56,579
周转材料	999.22	42.63	916.63	67.26
包装物	162.31	0.00	162.31	0.176
发出商品	540.32	46.39	493.92	0.399
委托加工物资	38,002.91	19,543.32	18,468.58	14,529
合计	180,344.94	53,145.24	117,202.71	116,855.14

从表中可以看出,剔除新增加四家公司期末余额后,公司存货增加了10,347.57万元,其中库存商品较期初增加976.34万元,发出商品较期初增加2,047.57万元,发出商品的增加是因为公司在报告期末已发货尚未确认收入的商品增加,在存货中反映。
结合上述情况我公司2015年末存货的增加是合理的。
2、存货跌价准备
报告期末我公司存货跌价准备明细如下:

项目	2015-12-31	2014-12-31	2015-12-31	2014-12-31
存货跌价准备	162.00	162.00	357.72	-191.93
期初/期末增长率	303.43	204.01	102.42	49.24%
计提/转回金额	476.23	567.73	-49.53	-15.82%

公司依据《企业会计准则第1号——存货》准则的规定,于报告期末对存货的成本与可实现的

证券代码:002471 证券简称:中超控股 公告编号:2016-059

江苏中超控股股份有限公司 关于对深圳证劵交易所2015年年报问询函的回复公告

项目	2015年度	2014年度	差额
利息支出	9,685.32	9,686.14	-0.82
债券利息	2,970.72	1,409.23	1,561.49
票据贴现	4,638.14	6,904.23	-2,266.09
减:利息收入	1,691.37	1,727.70	-36.33
汇兑净损失	-303.45	41.74	-345.19
其他	392.55	542.39	-149.84
合计	15,691.91	16,856.00	-1,164.13

2015年财务费用15,691.91万元,与2014年16,856.00万元相比减少了1,164.13万元,其中主要是债券利息和票据贴现利息影响形成。公司在2014年7月发行债券,因此2014年度债券利息1,409.25万元,是半年形成的债券利息;2015年债券利息2,970.72万元,为全年的债券利息,致使债券利息的增加幅度较大。2015年共贴现票据211,659.68万元,形成贴现利息4,638.14万元,2014年共贴现票据 251,133.15万元形成贴现利息6,904.23万元,较2014年贴现息下降2,266.09万元,下降幅度较大。
2、结合营运资金状况分析公司偿债能力
营运资金指流动资产与流动负债的差额,可以用来衡量公司或企业的短期偿债能力,其金额越大,代表该公司或企业对于支付义务的准备越充足,短期偿债能力越好。2015年公司以自有资金完成了对恒汇电缆51%股权、虹峰电缆51%股权、长峰电缆65%股权和上鸿润合金51%股权的收购,支付了大部分股权收购款,流动资产转化成成长期资产;另一方面也增加流动负债,导致营运资金减少。公司2015年流动资产为647,211.21万元,流动负债515,967.67万元,公司2015年营运资金131,303.54万元,2014年流动资产495,913.92万元,流动负债331,663.64万元,营运资金164,250.28万元,2015年营运资金较2014年下降了20.06%
3、公司主要偿债能力指标如下:

项目	2015/12/31	2014/12/31	2015/12/31	2014/12/31
流动比率	1.25	1.15	1.25	1.15
速动比率	0.91	1.14	1.00	1.00
资产负债率	68.06%	63.39%	63.39%	59.9%
EBITDA利息保障倍数	42.242	44.341	44.341	44.570
EBITDA/利息保障倍数	2.44	2.46	2.46	3.00

公司在2015年12月以自有资金完成收购虹峰电缆、虹峰电缆、长峰电缆和上鸿润合金,四家公司被收购公司的资产负责纳入公司合并报表范围,导致流动比率 and 速动比率较低,资产负债率水平偏高。
随着经营规模的扩大,公司凭借良好的银行信誉,充分利用财务杠杆,增加短期借款和应付票据来满足日益增长的资金需求,尽管流动资产偏低,但报告期内公司流动比率、速动比率相对短期、长期较大偿债风险。2015年公司主营业务盈利能力保持稳定,EBITDA为42,242.68万元,公司2015年EBITDA利息保障倍数为2.44,较上年略有下降,但总体来看,EBITDA利息保障程度较好。
公司最近三年各项资产运行状况良好,不存在影响其持续经营的情形。公司资产负债率略高,流动比率、速动比率略低,偿债能力需要加强,以提高其抗风险能力。
3、公司采取的偿债保障措施
偿债资金主要来源于公司日常经营所产生的现金流,另外公司较好的盈利能力可为偿债提供一定保障。公司不断提高自身的盈利能力以及经营现金流量水平,为偿债提供有力保障。公司也通过其他途径筹集资金以确保偿债成本的按时偿还。首先,公司通过流动资产变现来补充偿债资金,通过不断加大应收账款催收力度与变现获得必要的偿债资金支持,公司制定了相应的催收政策,并专门成立了清欠小组,通过与法务部等部门联合加强对应收账款的管理和催收力度,以加强货款回收。其次,公司通过外部融资渠道筹集紧急偿债资金,如向各家银行申请综合授信额度。
问:三、报告期内,你公司资产负债余额为18.03亿元,同比增长54.37%,存货跌价准备余额为476.2万元,同比下降15.82%,请结合行业环境、存货性质特点,公司产销政策等说明存货增长的原因,并结合存货周转率、市场行情以及你公司对存货的内部管理制度,对存货监测时间、监测程序、监测方法等说明存货跌价准备计提的充分性。
回复:
1、存货增长原因
(1)行业环境
随着国家陆续推出“互联网+”、“宽带中国”、“一带一路”、“中国制造2015”等一系列战略以及国家经济发展进入“新常态”,公司所处的电线电缆行业也作为国民经济重要组成部分,由高速增长期向低速增长期转变过程。在这一重要转型期,中国电线电缆行业面临着经济转型和产业结构调整的双重挑战,同时也迎来了更多的机遇。
公司在报告期内,改名江苏中超控股股份有限公司,成立了子公司江苏中超电缆股份有限公司,全面开启“以电缆为主的高端装备制造+以碳纤维为主的化工新材料”双主业驱动的模式化战略;在稳步发展电线电缆的同时,将“金融+文化”产业作为公司另一发展重点,重构中国传统装备制造产业链,实现以碳纤维为代表的新型的“文化+互联网+金融”闭环生态圈。
为了适应行业环境的变化,公司2015年度业务规模有所扩大,主要包括电线电缆、磁纹线、电缆接头、电缆材料的生产和销售,以及紫砂壶及紫砂壶配件、金属材料的销售,致使期末存货有所增加。
(2)、存货性质特点
存货是指企业在日常活动中持有以备出售的产成品或商品,处在生产过程中的在产品,在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料和物料等。我公司属于电线电缆制造业,我公司存货主要包括原材料,在产品、库存商品、周转材料、包装物、委托加工物资、发出商品。
(3)、产销政策
①生产政策
我公司属于电线电缆行业,主要以按需生产为主,即各种计划的产生都是以销售订单为基础进行生产,同时,由于市场需求的特点性,在电线电缆产品的生产中,为了满足客户的要求对于常用的、经常使用的常用产品,公司会在合理库存以满足客户的需求,主要表现在电缆和通用性以及占用率较大的中低压电缆,主要是为客户要货急、多次开机损耗较大,生产周期短以及资金占用率较大的产品。
②营销政策
公司主要以团队营销为主,公司的营销团队不仅包括销售业务员、驻外营销部经理、销售区域负责人、公司销售副总、公司总经理,还包括公司市场部、技术部、售后服务部等相关部门,调动公司一切可以调动资源,来实现公司的“价值营销”。采取团队营销,可以为客户提供多方面服务,体现出公司差异化的服务特点,从而提高市场竞争力。
2、全程产品营销过程
公司在国内28个省、自治区和直辖市设有100多个销售机构,向客户提供售前、售中、售后全程服务。对于各地发电、供电部门、重点工程等优质客户,公司构建了“品牌推介+产品及服务导入+销售人员与客户直接沟通及销售、技术、生产等”团队合作的服务体系,形成了市场与公司的良好互动局面。对于一般工程类用户,因其缺乏技术支持,公司提供产品及服务人员,具体方案制定实施、安装调试建设指导、售后服务情况跟踪等系列营销过程,实现了与客户良好的合作关系。经过多年的运营,公司营销网络的合理布局 and 主动营销模式已经显示出强大的优势,为公司产品迅速占领市场,不断提高市场份额起到了举足轻重的作用。
快速稳定的销售网络和销售队伍
公司主要营业收入和销售骨干凭借十几年的电缆销售经验以及广泛的公司基础,迅速形成了区域销售核心,依托区域核心销售机构,公司将业务向周边地区辐射,并且建设和培养了自己的销售队伍,形成了快速稳定的销售网络。由于销售队伍是公司自己培养的人才,因此对公司的销售理念和经营理念具有高度的认同感,更有利于公司快速延伸销售网络,从而开拓了广阔的市场。
同时,“一带一路”战略优势的提出,给电线电缆制造企业带来了前所未有的市场机遇。为响应“一带一路”建设,占取“一带一路”国内市场份额,领跑电线电缆,抢抓战略先机,公司投资设立西藏中超电缆材料有限公司、新疆中超新能源电力科技有限公司、培育西部市场,增加产品占比等。
2015年末,你公司存货主要内容如下:

项目	2015-12-31	2014-12-31	2015-12-31	2014-12-31
原材料	11,887.25	2,446.32	9,440.93	7,426
在产品	37,246.63	11,992.08	25,254.54	20,275
库存商品	91,046.58	19,083.48	71,962.89	56,579
周转材料	999.22	42.63	916.63	67.26
包装物	162.31	0.00	162.31	0.176
发出商品	540.32	46.39	493.92	0.399
委托加工物资	38,002.91	19,543.32	18,468.58	14,529
合计	180,344.94	53,145.24	117,202.71	116,855.14

从表中可以看出,剔除新增加四家公司期末余额后,公司存货增加了10,347.57万元,其中库存商品较期初增加976.34万元,发出商品较期初增加2,047.57万元,发出商品的增加是因为公司在报告期末已发货尚未确认收入的商品增加,在存货中反映。
结合上述情况我公司2015年末存货的增加是合理的。
2、存货跌价准备
报告期末我公司存货跌价准备明细如下:

项目	2015-12-31	2014-12-31	2015-12-31	2014-12-31
存货跌价准备	162.00	162.00	357.72	-191.93
期初/期末增长率	303.43	204.01	102.42	49.24%
计提/转回金额	476.23	567.73	-49.53	-15.82%

公司依据《企业会计准则第1号——存货》准则的规定,于报告期末对存货的成本与可实现的

2015年财务费用15,691.91万元,与2014年16,856.00万元相比减少了1,164.13万元,其中主要是债券利息和票据贴现利息影响形成。公司在2014年7月发行债券,因此2014年度债券利息1,409.25万元,是半年形成的债券利息;2015年债券利息2,970.72万元,为全年的债券利息,致使债券利息的增加幅度较大。2015年共贴现票据211,659.68万元,形成贴现利息4,638.14万元,2014年共贴现票据 251,133.15万元形成贴现利息6,904.23万元,较2014年贴现息下降2,266.09万元,下降幅度较大。
2、结合营运资金状况分析公司偿债能力
营运资金指流动资产与流动负债的差额,可以用来衡量公司或企业的短期偿债能力,其金额越大,代表该公司或企业对于支付义务的准备越充足,短期偿债能力越好。2015年公司以自有资金完成了对恒汇电缆51%股权、虹峰电缆51%股权、长峰电缆65%股权和上鸿润合金51%股权的收购,支付了大部分股权收购款,流动资产转化成成长期资产;另一方面也增加流动负债,导致营运资金减少。公司2015年流动资产为647,211.21万元,流动负债515,967.67万元,公司2015年营运资金131,303.54万元,20