证券代码：605196　　证券简称：华通线缆　　公告编号：2023-097

河北华通线缆集团股份有限公司对上海证券交易所《关于华通线缆集团股份有限公司 2023 年半年度报告的信息披露监管工作函》的回复公告

本公司董事会、全体董事及相关股东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法律责任。

河北华通线缆集团股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 9 月 18 日收到上海证券交易所《关于河北华通线缆集团股份有限公司 2023 年半年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2023】1114 号），要求公司对 2023 年半年度报告有关问题作进一步披露，现就有关问题回复公告如下：

1、关于境外业务

半年报显示，公司外销业务占主营业务收入比例较高，其中以北美市场为主，但未披露具体金额等情况。请公司补充披露：（1）境外业务的开展情况，包括但不限于境外业务各区域分布情况、经营方式、订单获取方式、销售模式、定价原则、信用政策、结算方式等，并按照不同区域列示收入、成本及同比变化情况及原因；（2）境外业务最近两年一期前五大客户情况，包括具体名称、关联关系、是否为本年新增、销售内容、交易金额、期末应收款项余额情况等；（3）公司对境外业务采取的内部控制措施，实际执行效果，可能存在的风险以及公司拟采取或已采取的应对措施。

公司回复：

一、境外业务的开展情况，包括但不限于境外业务各区域分布情况、经营方式、订单获取方式、销售模式、定价原则、信用政策、结算方式等，并按照不同区域列示收入、成本及同比变化情况及原因

（一）公司境外业务的开展情况

1、各区域分布情况

公司秉承“国内与国外市场并重，发达国家与新兴市场同步发展”的战略，深耕海外市场。报告期内，北美地区的销售收入在整个外销收入占比 40%左右，北美地区仍然是公司产品的主要海外销售市场之一。所以公司境外业务的区域划分以北美地区和非北美地区划分。

公司 2023 年上半年主营业务收入的分布情况如下：

单位：万元

地区分布	金额	占总收入比例
境内收入	76,743.00	28.21%
境外收入	195,336.24	71.79%
其中：		
1.北美地区	112,508.41	41.35%
其中：		
（1）美国	100,548.76	36.96%
（2）加拿大	8,566.49	3.15%
（3）巴拿马	1,423.27	0.52%
（4）巴巴多斯	1,366.32	0.50%
（5）墨西哥	457.47	0.17%
（6）其他	146.10	0.05%
2.非北美地区	82,827.83	30.44%
其中：		
（1）坦桑尼亚	24,776.99	9.11%
（2）澳大利亚	14,672.43	5.39%
（3）新加坡	5,239.27	1.93%
（4）阿拉伯联合酋长国	4,577.52	1.68%
（5）荷兰	3,865.22	1.42%
（6）科威特	3,849.56	1.42%
（7）沙特阿拉伯	2,927.51	1.08%
（8）西班牙	2,818.88	1.04%
（9）厄瓜多尔	1,597.94	0.59%
（10）其他	18,502.51	6.78%
合计	272,049.24	100.00%

境外主营业务收入包含境内生产销售至境外、境外生产当地销售两部分，境外生产主要为韩国、坦桑两个生产基地。2023 年上半年境外主营业务收入 195,336.24 万元，其中境外生产销售比例为 35.08%、国内生产销售比例为 64.92%。

2、经营方式

电缆行业具有料重工轻的特征，且铜铝原料的价值高、价格波动频率与幅度大，同时上下游账期错配特征显著（上游铜铝采购基本无账期或账期很短，下游电缆销售普遍具有更长的账期），因此，为提高流动资金周转效率，公司主要采取“以销定产，以产定采”的经营模式，并就常规产品和原料设置一定的安全库存以保障供销持续性。公司的经营模式符合电缆行业的基本特征，如下：

（1）采购模式

公司主要采取“以产定采”的采购模式，主要是根据订单确定采购量，为保障生产持续性，公司亦设置了安全库存。

（2）生产模式

公司通常采用“以销定产”的生产模式，即由生产管理部根据销售部门订单情况安排生产计划。“以销定产”有利于满足不同客户的要求，同时还可以降低公司库存水平，减少资金和场地占用的情况，为公司节省了成本。

对于部分单笔订单较小但销售频繁的产品，公司亦进行“备库生产”，以使单笔生产单达到经济批量，且超过订单部分作为预备库存以保障供货持续性。

3、订单获取方式

公司主要通过商务谈判获取订单，少部分客户亦以参与招投标方式进行业务合作。

4、销售模式

在电线电缆领域，公司销售主要分为 ODM 定制、自有品牌直销、自有品牌经销等三种模式，其中，公司于欧美地区主要是为线缆品牌运营与分销商、油服企业提供 ODM 定制服务，并于中国、新加坡、非洲地区推广“华通”品牌线缆；在连续管领域，公司主要是以自有品牌进行推广，销售模式情况简要如下：

产品类别	电线电缆				连续管
销售模式	自有品牌			ODM 定制	自有品牌
主要品牌	RNEC 仁一达	HTCABLES	AMERICAN WIRE GROUP	按客户要求贴牌	金邦
销售区域	国内	非加地	非洲	欧美发达地区	全球
职责特点	直销为主，经销为辅			品牌运营客户为主	ODM，直销为主，经销为辅

ODM 定制，是指根据下游客户的个性化需求，公司结合 UL 等行业标准，在产品结构设计、材料选择与工艺应用等方面进行自主设计与生产，并在外护套或外包装上印刷客户指定的品牌或商标后，直接向客户销售的模式。

自有品牌直销，是指公司向终端客户销售华通品牌产品。自有品牌经销，是指公司将自有品牌产品销售给中间商后，中间商独立决策并自主对外销售。

公司的销售流程主要包括八个步骤：收集资料、接洽客户、送样测试、客户评审、签订合同、备料生产、发货及收入确认，简要如下：

5、定价原则

（1）电线电缆产品定价模式

公司电线电缆产品定价采取电线电缆行业通用的“成本+目标毛利”定价模式，产品销售定价主要根据铜材、铝材和绝缘护套料等主要原材料的市场价格行情及其占成本的比例，并考虑企业的加工成本、运营费用以及适当的利润水平确定。

公司与客户签订合同时按照“成本+目标毛利”的原则定价，根据获取销售合同的方式、客户的合作方式，采取不同的定价模式：

A. 铜铝价格联动方式

公司与客户（比如 Kingwire）签署的合同未约定最终销售价格，仅根据产品中铜铝单位用量约定销售基准价格和调价机制，每批次供货时根据上一个月的铜铝公开市场价格变动情况，并考虑企业的加工成本、运营费用以及适当的利润水平，对产品销售价格进行相应地调整。

B. 实时报价方式

针对部分客户，在获取其采购信息后，公司按照客户要求进行报价或者竞标。公司的产品报价亦是按照报价当天的铜铝市场价格为基础，考虑企业的加工成本、运营费用以及适当的利润水平，并根据投标日至揭标日期间的铜铝价变动趋势以及每个招标方案具体情况进行调整。

在上述铜铝价格联动方式的产品销售定价模式下，公司产品销售价格与铜铝的采购价格基本锁定，铜铝价格波动风险得以转移，有效规避了铜铝价格波动对公司经营业绩的影响。在上述实时报价方式的产品销售定价模式下，公司通过均价模式采购铜铝可有效降低因交货期内铜铝波动带来的风险。

（2）连续管产品定价模式

公司主要通过商务谈判的方式获取销售订单，与客户亦是协商定价。

6、信用政策

公司结合客户的行业背景、企业性质、公司规模、市场信用、合作方式、已合作时间长短等因素，对不同类型客户采取差异化的信用政策，具体情况如下：

（1）直销客户

公司的直销客户按行业主要可分为电力系统、油气开采行业、煤炭行业、钢铁行业、工程类行业等，其销售信用政策主要如下：

行业	信用政策或结算进度
电力系统	货到验收合格，且票到 60 天付款 90%，10%质保金
油气开采	货到验收合格，且票到 90 天付清
煤炭行业	货到验收合格，90 天付款 90%，留 10%质保金
钢铁行业	货到验收合格，90 天付款 90%，留 10%质保金
工程类行业	货到验收合格，90 天付款 90%，留 10%质保金

（2）经销商

对于初期合作以及信用评级不高的经销商，一般要求“款到发货或货到付款”；合作期限与客户信用满足条件后，经公司审核，可以给予经销商一定的授信额度，根据经销商的信用评级采取“货到验收合格后 30 天至 90 天内付清”等不同的信用政策。

（3）ODM 客户

公司 ODM 客户主要为海外电缆品牌运营商或油服企业，销售区域主要集中在美国、澳大利亚等发达国家，客户主要包括 Kingwire、哈里伯顿、WW Cables、AWG 等。其销售信用政策主要为“发货后交付提单起，45 天至 120 内付款”，付款周期因客户信用而定。

7、结算方式

公司与客户的结算模式主要采取电汇、承兑汇票等方式，具体结算方式会根据客户规模、商业信誉、产品需求量等因素进行确定。国外客户主要采取 T/T 电汇的结算方式，对合作期限较长且信用状况良好的客户采取信用销售，且公司对此类客户赊销额均购买有出口信用保险，最大限度地降低公司境外销售的信用风险。

（二）按照不同区列示收入、成本及同比变化情况及原因

公司主营业务收入境外销售收入、成本按照区域分布情况及同期对比情况数据如下：

单位：万元

地区	2022 年 1-6 月		2023 年 1-6 月		销售变动幅度
	收入	成本	收入	成本	
北美地区	53,876.76	44,110.66	112,508.41	90,558.75	108.83%
非北美地区	79,270.70	65,694.82	82,827.73	69,440.85	4.49%

公司 2023 年上半年度北美地区销售涨幅为 108.83%，非北美地区销售涨幅为 4.49%。北美地区的销售增长主要得益于销售订单、单价两方面的增长。同期境外销售毛利率变动较小。

二、境外业务最近两年一期前五大客户情况，包括具体名称、关联关系、是否为本年新增、销售内容、交易金额、期末应收款项余额情况等

两年一期，公司主营业务收入外销业务前五大客户的销售情况及各期应收账款余额情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	合作起始时间	销售模式	销售内容	关联关系	是否本年新增	销售情况			应收余额		
							2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末
1	Halliburton Company	2012 年	ODM 定制	潜油泵电缆、连续管、电气装备电缆	否	否	17,151.35	53,274.40	26,204.21	7,804.62	15,147.38	11,617.19
2	Kingwire L.L.C.	2011 年	ODM 定制	电力电缆、电气装备电缆	否	否	33,400.10	42,684.20	41,009.85	6,603.46	1,363.75	851.59
3	American Wire Group Inc.	2005 年	ODM 定制	电力电缆、电气装备电缆	否	否	12,658.25	22,982.55	7,881.38	4,537.19	3,436.13	1,878.58
4	WORLD WIRE CABLES (AUST) Pty Ltd.	2007 年	ODM 定制	电力电缆、电气装备电缆	否	否	9,566.93	16,132.88	26,165.55	6,484.36	5,069.77	10,566.71
5	Alkhorayef Petroleum L.L.C.	2015 年	ODM 定制	潜油泵电缆、电力电缆、电气装备电缆	否	否	2,927.51	14,496.71	9,564.73	1,440.12	1,599.34	1,875.96
6	TANESCO MKURANGA	2019 年	ODM 定制	电力电缆、电气装备电缆	否	否	11,712.61	11,427.11	2,335.13	12,452.07	4,522.25	1,926.66

注 1：境外客户的销售收入与应收账款均反映为境外客户的同经合并数据。

注 2：Halliburton Company 为同一控制下合并客户的简称，合并范围包括 Halliburton Energy Services、Halliburton Latin America SRL、HAL COMPLETIONS MFG PTE LTD、Halliburton Produtos LtdaSummit ESP. A Halliburton Service、Halliburton Group Canada、Halliburton Overseas Limited、Halliburton Argentina S.R.L.、Halliburton International GmbH、HES, Inc-Kuwait、Halliburton B.V、ESG SDN BHD、Halliburton de Mexico、邦腾集团（天津）泵业有限公司、哈里伯顿（中国）能源服务有限公司等。

公司与主要客户的 ODM 定制合作模式并不是简单的贴牌生产，而是根据下游客户的个性化需求，公司结合 UL 等行业标准，从产品结构设计、材料选择与工艺应用等多方面进行自主的设计与生产。公司在 ODM 定制生产中不仅仅是提供劳动力，也提供产品设计等技术领域服务。在根据客户需求生产定制化的电线电缆等产品后，也根据客户的要求在外护套或外包装上印刷客户指定的品牌或商标，再销售给客户。

ODM 定制销售模式下，公司主要采取与境内外的区域性线缆品牌运营与分销商合作，根据此类客户的产品委托需求，进行相关电线电缆产品的自主设计与生产，然后直接销售给 ODM 定制客户。该业务模式下，由于采取定制化的订单式生产，公司可以集中优势力量专注于线缆产品的质量、性能提升及生产工艺改进，未来很长一段时间内 ODM 定制销售仍将是公司重要的收入来源。ODM 定制销售模式的客户以海外销售为主，且主要为区域性线缆分销商或油服企业。

同行业上市公司汉缆股份、金杯电工、远程股份、尚纬股份、杭电股份产品主要为应用于输变电领域的电力电缆，其客户对象主要为电力公司、轨道交通公司等；金龙羽产品主要为应用于民用领域的电线电缆，其客户主要对象为工程施工类公司、经销商等；东方电缆的主打产品为海洋电缆，在海洋细分领域建立独特的优势；日丰电缆的主营产品为空调和小家电连接线缆，其客户对象主要为美的集团、格力电器、海信科龙等家电类公司。除日丰股份（sz:002953）存在国外销售业务且采取 ODM 业务模式外，受国内的销售体系与欧美的区域分销体系明显不同，其他可比上市公司基本不存在 ODM 定制销售模式。

ODM 模式下的境外客户以发达国家知名油服公司以及大型线缆分销商为主，公司与该类核心客户已经形成长期稳定的合作关系，该类客户具有成熟稳定的运营模式和良好的财务状况。

三、公司对境外业务采取的内部控制措施，实际执行效果，可能存在的风险以及公司拟采取或已采取的应对措施

（一）公司对境外业务采取的内部控制措施

公司制定了《河北华通线缆集团股份有限公司海外子公司管理办法》、《海外公司财务管理制度》等内部管理制度，对海外子公司进行管理，具体制度措施要求如下：

1、海外子公司负责人

根据《河北华通线缆集团股份有限公司海外子公司管理办法》，公司委派海外子公司负责人到海外子公司任职。

海外子公司负责人在子公司审议重大事项前，必须以个人名义向华通线缆书面请示，并应遵照华通线缆的书面明确指示发表意见，行使表决权（根据相关法律法规和华通线缆文件规定，不得参加关联关系事项表决的除外）。

相关重大事项应根据不同海外子公司规章制度由海外子公司负责人提前向华通线缆书面请示，由华通线缆企管部受理。企管部在收到书面请示后，须按需要征求相关职能部门、分管领导的意见，综合分析后提出拟答复意见。企管部将拟答复意见报总经理审核并由总经理做出审核意见再报董事长核准。若相关事项涉及须由总经理办公会或董事会决议的，以相关会议决议形式核准。

2、财务管理

华通线缆的海外子公司，包括全资海外子公司、控股海外子公司或按照约定由华通线缆派驻财务总监的参股公司，都应实行财务总监委派制，由集团财务总监垂直管理，并接受华通线缆海外财务部业务管理、指导和监督。

海外子公司应依照当地会计法、企业会计准则等当地相关法律法规及规范性文件，参照华通线缆的会计政策、会计核算等相关财务管理制度，并结合海外子公司的实际情况，建立相关财务管理体系，并报华通线缆财务部备案。

3、经营及投资管理

海外子公司的发展战略纳入华通线缆发展战略统一管理，由华通线缆指导制定年度经营计划、年度重大项目工作清单、年度考核计划、3-5 年战略规划等战略规划。

海外子公司的各项经营活动必须遵守当地法律法规、规章和政策，根据华通线缆的发展战略、经营计划，制定海外子公司的经营管理目标和经营计划。华通线缆企业发展部负责协调相关职能部门，对海外子公司的重大生产经营活动和重大投融资活动进行指导和监督，并履行对海外子公司经营风险管理的监督职能。

海外子公司应于每经营年度结束前，由海外子公司总经理主持编制海外子公司本年度工作报告及下一年度的经营计划，经华通线缆企管部审核后实施。华通线缆企管部可根据经营管理的实际需要，要求海外子公司对经营计划的制定及执行情况、行业及市场情况等进行临时报告，由华通线缆派出的海外公司负责人执行。

华通线缆原则上不直接干预海外子公司的日常经营管理，但海外子公司经营出现重大异常时，华通线缆可授权海外子公司负责人和相关职能部门代表公司行使管理权力。

海外子公司的对外重大投资，应按权限经海外子公司董事会或股东大会审核同意。超过海外子公司权限的投资应按照《河北华通线缆集团股份有限公司对外投资管理办法》执行。

海外子公司发生重大关联交易，应遵守《河北华通线缆集团股份有限公司关联交易管理办法》履行相应的决策程序，并及时提告董事会办公室。

4、重大事项和信息报告管理

海外子公司应遵守《河北华通线缆集团股份有限公司重大信息内部报告制度》，及时向华通线缆企业发展部和董事会报告拟发生或已经发生的重大经营事项、重大财务事项以及其他可能对华通线缆股票及其衍生品种交易价格产生重大影响的信息。

各海外子公司每季度末应将以下产权登记资料报送华通线缆证券法务部：本企业及下级企业的出资人、出资人类别、出资额、出资形式；企业注册资本、股权比例；企业名称及所处管理层级；企业组织形式；企业注册时间、注册地；企业主营业务范围；股权变动情况等。各海外子公司每月应将月度经营情况报送华通线缆企管部；海外子公司经营过程中，若出现异常或重大问题时，海外子公司负责人应以个人名义及时向华通线缆书面报告。华通线缆企业发展部提出拟办意见后报总裁和董事长，并根据总裁和董事长的批示采取相应措施。

5、薪酬和考核管理

海外全资子公司的经营考核方案参照《河北华通线缆集团股份有限公司薪酬和考核方案》等制度文件执行。海外子公司的经营考核和绩效责任人的薪酬和考核及高级管理人员薪酬与考核方案应遵守当地法律法规、海外子公司的规章制度和董事会或股东会决议，按照“一企一策”的原则，制定适合该公司的方案，并报华通线缆企业发展部、人力部备案。

（二）实际执行效果

公司采取以业务环节为核心的管控方式，其中销售与收款、采购与付款等主要业务均参照集团总部内控制度执行。主要业务方面的具体内部控制措施如下：

1、销售与收款环节

公司销售与收款环节由销售部门和财务部门共同完成。公司编制了销售业务流程图和相应的管理制度。销售部门根据公司经营目标制定年度销售计划，通过签订销售任务目标责任书分解至各业务组并将回款率和销售费用等作为考核指标；所有的销售合同均由双方法定代表人或其授权代表签订；财务部门配备专职会计人员对应收账款进行明细核算，并与销售部门核对应收账款，提示催收货款；坏账的核销按照规定的权限经过总经理或董事会的批准。

2、采购与付款环节

公司采购与付款环节由采购部门和财务部门共同完成。公司编制了业务流程图和相应管理制度。采购部门根据物料领用计划编制年度采购计划并经公司管理层审批，通过招标、询价等方式，根据“合法企业、质量上乘、价格合理、供货及时、售后服务好”的原则并实地考查选择供应商，由经公司法定代表人或授权的部门负责人与供应商签定采购合同，采购员根据采购申请单按指定厂家和价格组织采购；采购的物料须经物料保管员检验合格后才能办理入库手续；采购员取得验收单和对应发票经审批后交财务部门办理付款；财务部门配备专职会计人员对物料、应付账款进行明细核算，保管部门每月对物料进行盘点，物料报废按照规定的权限经过总经理或董事会的批准。

3、生产与仓储环节

公司生产与仓储环节由生产管理部、各车间、财务部门共同完成。公司编制了业务操作流程图和相应管理制度及职位说明书，根据销售部要货计划，车间生产能力及总经理意见，组织安排编制公司年度和月度生产计划；定期召开生产调度会议，组织生产，加强材料管理，降低消耗，提高生产效率，严格按品种、数量、质量、交货期限、安全等要求完成生产任务；按照公司年度、月度生产计划，组织车间贯彻实施，及时掌握作业进度；按照公司有关的质量管理制度对产品每个流转环节进行过程检验，每个环节经检验合格后才能转移至下一道工序；财务部门配备专门会计对原辅材料、在制品、产成品分批进行明细核算，并在每月末进行全面库存盘点。

4、固定资产管理环节

设备部根据需求部门计划编制设备采购、配件采购、大修改造的年度计划，报生产总监、财务副总、常务副总批准后执行；设备及配件采购由设备部门根据需求方的技术要求，对原有或潜在供应商进行调研，考察，确定采购方案。设备部组织由公司领导、相关部门负责人、技术人员等对技术方案进行评审，并最终确定供应商。设备部、财务部门对采购合同及商务条款进行审核，由设备部与供应商进行合同签署，并执行公司采购流程。设备部根据所采购的设备、配件的重要程度，制定供应商监造计划及出厂验收计划，并组织相关部门人员全程监督供应商生产流程。设备、配件完成制造后，依据合同条款，供应商组织发货，设备部进行设备到货验收，并协调厂家和内部人员进行安装调试工作，最终由使用部门、设备部门及供应商三方确认验收。设备验收流程经过常务副总批准后，设备部建立设备卡片，并提交相关资料至财务部门进行转固账务处理。

设备转固后，由设备部根据设备使用说明等资料制定设备维护保养计划，执行日常的维修保养工作，并监督实施效果。设备部定期对固定资产进行盘点，财务部门进行监盘。

设备使用部门根据实际需求及设备运行情况，向设备部提出设备报废请求，经设备部及使用部门确认后，由生产总监批准由设备部执行设备报废流程手续，并提交相关资料到财务部门进行资产报废账务处理。

5、货币资金管理环节

公司货币资金管理环节由财务部负责，公司制定了管理制度、建立了岗位责任制，明确岗位的职责和权限，确保办理货币资金业务的不相容岗位相互分离、制约和监督。如出纳人员没有兼任稽核、收入、支出、费用和债权债务账目的登记工作及会计档案保管；对货币资金、票据、印鉴由不相容岗位的专人严格保管、使用并采取接近限制和防护措施；建立了货币资金授权批准制度，按照申请、审核、审批等程序办理货币资金支付业务；规定了库存现金限额并每日下班前盘点现金，严格按规定使用现金，没有坐支现金和白条抵库；银行账号分为基本存款账户、一般存款账户、专用存款账户。每月由专人将各账户的银行对账单和银行日记账逐笔核对，对未达账查明原因并编制余额调节表，保证调节后相符。

综上，公司流动性风险较低且对于货币资金的管理有比较完善的管理应对措施。

3、关于票据

半年报显示，公司应收票据期末余额 1.55 亿元，其中银行承兑汇票 1.01 亿元，商业承兑汇票 0.54 亿元。同时，公司银行承兑汇票保证金 6.31 亿元，信用证保证金 2.85 亿元。请公司补充披露：（1）报告期末银行承兑汇票、商业承兑汇票承兑方、交易背景、开票时间、金额、到期时间、背书情况，并说明可能存在的风险敞口及应对措施；（2）公司前述保证金对应开具的银行承兑汇票、信用证情况，包括具体开具时间、金额、期限、用途等，并说明报告期末公司票据规模、业务规模是否与保证金相匹配及其原因，是否存在变相为其他方提供保证的情况。

公司回复：

一、公司货币资金存放情况，包括存款银行名称、金额、受限情况等，核实是否存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户情况，以及是否存在资金被其他方实际使用的情形

截至 2023 年 6 月末，公司货币资金存放的具体情况如下：

单位：万元

银行名称	库存现金	银行存款	其他货币资金	其他货币资金是否受限
库存现金	154.04	-	-	否
ABSA Bank Tanzania Limited	-	787.40	-	否
AFRILAND FIRST BANK BONANJO	-	0.13	-	否
Bank of China Kazakhstan	-	2.53	-	否
Bank of Communications Co., Ltd. Hong Kong Branch	-	99.10	-	否
Cathay Bank	-	3,408.81	1,248.11	是
China Construction Bank (Russia) Limited	-	254.35	-	否
CRDB Bank PLC	-	1,485.99	-	否
First Heartland Jusan Bank	-	2.64	-	否
Halyk Bank	-	9.94	-	否
Hana Bank MiEum gongdan Center	-	-	-	否
Huntington Bank	-	356.64	-	否
ICBC INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA BUSAN BRANCH	-	0.56	-	否
KB Kookmmin Bank / Changwon Financial Center	-	25.36	-	否
KCB BANK LIMITED	-	0.40	-	否
NMB BANK PLC	-	368.43	-	否
Shinhan Bank Ltd Bujeon-dong Enterprise Finance Center	-	1,555.28	-	否
SOCIETE GENERALE CAMEROUN	-	1,230.49	-	否
Stanbic Bank Tanzania Limited	-	61.71	-	否
STANDARD BANK OF SA LTD	-	2.08	-	否
Standard Chartered Bank (China) Limited BEIJING Branch	-	118.04	-	否
STANDARD CHARTERED BANK (CHINA) LIMITED, Shanghai Pilot Free Trade Zone Sub-Branch	-	8.16	-	否
Standard Chartered Bank Tanzania Limited	-	396.28	-	否
United Oversea Bank Ltd	-	618.19	-	否
北京银行	-	148.28	13,000.00	是
渤海银行	-	24.81	18,100.00	是
沧州银行	-	6.17	-	否
承德银行	-	2.77	-	否
富邦华一银行	-	68.11	-	否
广发银行	-	1,028.22	-	否
国家开发银行	-	11,980.34	1,017.50	是
国民银行	-	1.75	-	否
国泰世华银行	-	489.63	1,150.00	是
河北唐山农村商业银行	-	36.02	-	否
恒丰银行	-	0.41	-	否
恒生银行	-	633.60	-	否
华夏银行	-	1,559.78	1,334.00	是
交通银行	-	7,494.65	9,863.59	是
宁波银行	-	81.27	-	否
企业银行（中国）有限公司天津分行	-	411.27	400.00	是
秦皇岛银行	-	2.92	-	否
厦门国际银行	-	1,519.34	-	否
上海浦东发展银行	-	131.90	810.49	是
唐山银行	-	38.22	12,811.64	是
天津银行	-	2,678.97	0.01	是
新韩银行	-	37.51	-	否
兴业银行	-	7,098.83	-	否
张家口银行	-	1.13	-	否
招商银行	-	3,661.63	4,472.49	是
浙商银行	-	501.18	-	否
中国工商银行	-	17.49	-	否
中国光大银行	-	1,255.77	-	否
中国建设银行	-	1,618.75	8,217.09	是
中国进出口银行	-	5,753.54	7,563.00	是
中国民生银行	-	8.09	-	否
中国农业银行	-	3,387.57	12,899.72	是
中国银行	-	3,206.04	13,226.15	是
中国邮政储蓄银行	-	2.07	600.00	是
中信银行	-	3,162.38	55.16	是
计提利息收入	-	-	1,519.59	是
合计	154.04	68,842.88	108,288.53	

公司的货币资金由库存现金、银行存款和其他货币资金构成，其他货币资金的受限原因是由于保证金以及存款质押，货币资金主要用于满足公司日常经营所需的流动资金，包括向供应商支付采购资款、采购设备、支付人员工资、缴纳税费、支付日常经营费用、偿还借款及支付利息等。了公司制定了《财务管理制度》、《资金管理办法》等规章制度，确保货币资金的管理和收支规范运作。

报告期内，公司库存现金存放于公司及子公司的财务部保险柜中，由财务出纳每日对库存现金进行盘点；银行存款，其他货币资金存放于公司及子公司名下开设的独立银行账户，按制度规定办理银行账户的开立、资金支付与结算业务，财务会计每月复核银行对账单，编制银行存款余额调节表，确保银行存款账实相符。

经核查，公司不存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户情况，亦不存在资金被其他方实际使用的情形。

二、公司在货币资金余额较高同时大额负债的原因及合理性，货币资金收益率是否符合银行存款利率等市场水平

1、公司货币资金余额较大同时大额负债的原因及合理性

受行业特点、经营规模变动、融资渠道及融资利率降低的综合影响，公司报告期内货币资金及其有息负债规模上涨，具体原因如下：

（1）资金密集型行业特点

公司所处的电线电缆属于资金密集型行业，房屋建设、生产线设备投资均需要较大资金投入；同时，电线电缆行业、油服行业均具有“料重工轻”的特点，存货价值较高，铜、铝、铅、钢等原材料占产品成本的比例高，这又导致随着生产规模的日益扩大，企业对流动资金的规模和资金周转效率的要求相对较高；此外，铜、铝、铅、钢等主要原材料价格的波动，增加了企业财务管理的难度和经营风险。另外，电线电缆行业客户，一般通行要求采取质量保证金制度要求供应商有足够的流动资金以保证生产和销售的可持续性；同时，技术不断进步及行业竞争，要求企业不断投入人力、财力和物力进行新产品、新技术研究开发。没有较强的资金积累或支持，公司将难以参加激烈的市场竞争。

因此，资金的规模实力、资金的运转效率，以及信贷融资金额、信贷融资成本，成为线缆企业日常经营中的重要事项，亦是企业竞争力的要素之一。

（2）行业惯例带来上下游货款的账期错配

对于大宗商品采购，上游供应商按行业惯例，一般要求现款现货或给予较短的信用账期。在电线电缆行业里，电线电缆厂商对上游铜、铝、铅等原料采购通常无账期或账期很短，而下游电缆销售普遍存在相对较长的账期，采购付款与销售收款的账期存在显著差异，因此，线缆企业的应收款项与应付款项错配普遍形成资金需求的缺口。

由此可知，受大宗商品行业的付款惯例影响，公司与同行业可比公司的账期差异下的应收项目占收入比、应付项目占收入比的平均水平和变动趋势一致。

（3）公司业务规模增长，经营性资金需求日益增加

随着销售规模的增长，公司的应收账款余额、存货金额也随之同步增加，资金缺口压力日益增长，公司需要外部融资以补充营运资金。

（4）融资渠道单一及融资利率降低

在日常经营中，除了 IPO 募投项目的建设资金以外，公司目前主要通过向银行贷款、票据融资等融资方式补充经营上的流动资金，向银行融资系公业日常经营最重要且单一的融资渠道。同时，鉴于金融机构融资利率的逐步降低，公司逐步加大了票据融资规模，并以集团内的真实交易业务为基础开立票据并将票据贴现融资补充流动资金，实现融资节息和息差增利的双重影响下，进而增强了公司的资金运营能力。

综上，受资金密集型的行业特征、日益增长的资金需求及融资渠道单一性等综合影响，报告期内公司货币资金余额、负债规模上涨具体合理性。

2、货币资金收益率与银行存款利率等市场水平的比较分析

截止到 2023 年 6 月 30 日，公司各期货币资金的余额构成及分类利息情况如下：

单位：万元

项目分类	项目	2023 年 1-6 月
银行存款	活期存款月均余额①(=②+③)	45,104.29
	其中：无息活期存款月均余额②	9,896.34
	有息活期存款月均余额③	35,207.95
	活期存款利息收入④	45.64
	活期存款平均利率⑤(=④/③)	0.13%
其他货币资金	资金月均余额⑥	100,848.53
	资金利息收入⑦	1,344.67
	资金平均利率⑧(=⑦/⑥)	1.33%

注 1：2023 年 1-6 月活期存款月均余额为 6 个月平均值；

注 2：2015 年 10 月至今，中国人民银行公布的活期存款、半年期存款和一年期存款基准利率分别为 0.35%、1.30%、1.50%。不同银行按照央行基准存款利率执行浮动利率。

公司货币资金主要以活期存款、票据保证金等形式存放，且以境内银行账户存放为主。

报告期内，公司有息活期存款的测算平均利率 0.13%（年化 0.26%），与同期中国人民银行公布的活期存款基准利率相近，相比略低主要原因：一是境外公司货币资金因生产经营需要，主要以活期存款存放为主，境外银行的活期存款一般为无息存款，不发放利息。二是测算公式采用的月均余额与实际日均余额存在差异所致。

报告期内，公司其他货币资金的平均利率 1.33%（年化 2.66%），其变动主要受不同类型保证金利息率存在差异所致，其他货币资金的实际利率详见后文“其他货币资金的余额构成、利息收入及利率情况”分析。

为了更加直观反映票据保证金与利息收入的匹配关系，结合每笔保证金发生额、保证期限，并对计息期间进行加权计算，进行详细分析。报告期内，公司其他货币资金项下各类保证金的加权日均发生额、利息收入、平均利息率及约定利息率情况如下：

单位：万元

类型	加权日均发生额	利息收入	平均利息率	约定利息率
银承保证金(定期)	69,539.76	761.47	1.10%	1.30%-4.83%
信用证保证金	16,588.27	381.71	2.30%	1.45%-6.22%
贷款保证金	6,373.07	158.62	2.49%	2.10%-6.15%
远期锁汇保证金	803.78	6.31	0.79%	1.25%-1.75%
保函保证金	2,615.35	32.60	1.25%	1.25%-2.75%
票据保证金(活期)	308.33	0.46	0.15%	-
活期保证金	2,365.57	3.49	0.15%	-
小计	98,594.14	1,344.67	1.36%	

注 1：加权日均发生额=保证金金额 * 保证金天数/365，即换算日均发生额；本表“其他货币资金”采取“加权日均发生额”口径，系基于保证金业务合同台账进行统计，将每笔保证金与保证期限加权测算，其测算利率与实际利率相同；前文“货币资金”采取“月均余额”口径，系活期存款逐日变动、不同公司及不同银行账户之间资金周转等原因，导致日均发生额统计难以实现，因此基于月度财务报表统计“月均余额”，且月均余额与日均发生额存在差异，导致测算利率与实际利率存在差异。2023 年 1-6 月加权日均发生额，按照当期保证天数计算，即以 180 天平均计算；

注 2：约定利息率为公司与银行签署合同中约定的保证金利率；2023 年 1-6 月平均利息率未经年化处理，以当期利息收入与发生额计算。

公司各类保证金利息率受期限、类型、周期时点、币种等因素影响，利息率存在差异，致使公司报告期内其他货币资金平均利息率存在差异。报告期，公司保证金的综合利息率分别为 1.33%（年化 2.66%）。

综上所述，公司其他货币资金项下的各类保证金存款利率均与约定利息率、实际执行利率区间匹配，具有合理性，公司活期存款及其他货币资金的利率水平符合公司货币资金的结构特征，利息收入与货币资金金额相匹配。

截至 2023 年 6 月