

(一) 營業額

於本年度，本集團的主要產品是全塑市話電纜、程控電纜、電視電纜、電纜套管、光纖、光纜及移動通訊電纜等。

於本年度，在國內市場上，通訊市場繼續保持一定的發展速度，但是線纜行業市場繼續低迷，原材料銅價格的上漲，主導產品價格較低以及市場競爭不斷加劇，導致線纜行業市場過度競爭，雖然本公司的銷售規模較上一年有大幅度的增加，但是盈利水平仍然不理想。

截至二零零三年十二月三十一日止年度，本集團營業額為人民幣465,345,000元，比截至二零零二年十二月三十一日止年度的人民幣376,341,000元，上升23.65%。

於本年度，銅纜營業額為人民幣319,095,000元，較去年同期上升49%，其中：全塑市話電纜為人民幣227,860,000元，較去年同期上升42.14%；程控電纜為人民幣36,220,000元，較去年同期上升25%；電視電纜為人民幣10,990,000元，較去年同期上升10%；電纜套管為人民幣90,688,000元，較去年同期上升48.21%。

於本年度，本公司擁有50%股權的成都康寧光纜有限公司（「成都康寧公司」）營業額為人民幣219,470,000元，虧損為人民幣31,640,000元；本公司擁有60%股權的成都中住光纖有限公司（「中住公司」）的營業額為人民幣55,562,000元，虧損為人民幣9,408,000元；本公司擁有75%股權的東莞CDC電纜廠（「東莞CDC」）的營業額為人民幣60,884,000元，虧損為人民幣10,979,000元；本公司擁有66.67%股權的雙流熱縮製品分廠的營業額為人民幣90,940,000元，利潤為人民幣23,240,000元。

(二) 股東應佔虧損

本集團於本年度股東應佔淨虧損為人民幣81,752,000元，而截至二零零二年十二月三十一日止的股東應佔淨虧損為人民幣113,705,000元，股東應佔虧損較上一年同期已有所下降。

(三) 業績分析

股東應佔虧損的主要原因

1. 國內金屬銅供應的巨大缺口及銅庫存的下降刺激了銅價的持續上漲，特別是本年度第四季度銅價的加速上揚的行情，使原材料的價格持續在高位。銅纜產品的原材料銅杆的平均採購成本與去年同期比較上漲了22.75%，導致生產成本和銷售成本大幅增加，影響了本公司的經營溢利；
2. 針對去年銅纜的原材料銅杆價格的上漲，本公司提高了部分產品銷售價格，但售價的上漲幅度並不能完全彌補原材料價格上漲而增加的產品成本。同時，由於銷售價格提高所產生的效益尚有一定的滯後效應，提高產品銷售價格所產生的效益在本年度還未顯現出來；



郭愛清

副董事長、總經理

3. 我國光纖網絡建設速度的減緩，使國內光纖光纜產能嚴重大於需求，市場的激烈競爭和進口光纖低價的沖擊使光纖光纜的銷售價格仍未走出低價的陰影，直接影響到本公司專業生產光纖光纜的附屬及聯營公司中住公司及成都康寧公司的生產經營和經營業績，使本公司分攤的虧損增加。

(四) 主要業務回顧

針對經營環境的變化，本公司不斷調整生產經營策略，克服困難，較好的完成了本年度的生產經營任務。本集團於本年度主要業務活動摘錄如下：

1. 為了加大企業人事制度改革，本公司首次面向社會公開招聘高層管理人員，在經過了招聘調研、組織測評、背景調查等工作後，圓滿完成了此次招聘，組成了本公司經營層新一屆領導班子，為本公司人事制度改革邁出了堅實的一步；
2. 根據成都市政府的城市規劃，本集團對本集團總部生產及辦工區域的搬遷進行了戰略性規劃，成立了中國普天成都工業基地領導小組，完成了基地工藝佈置圖初稿和基地產品三年規劃初稿；並結合搬遷計劃，圍繞貫徹落實中國國家經濟貿易委員會859號文件的精神，成立了本集團主輔分離及輔業改制領導小組，初步擬訂了本集團主輔分離改制方案；
3. 根據本年度的客戶在投資規模上更加關注投入產出比及大幅減少投資規模的現狀，本集團及時調整了銷售策略，使本年度銷售量和回款率都有較大增長。如程控電纜於二零零三年銷售取得了與上年同比增長25%的業績；西藏電信市場不僅收回了二零零二年的全部欠款，而且本年度的貨款也全部收回；同時本集團在銷售採取了新的管理措施，推出了新的管理制度和運行模式；加強了營銷隊伍的建設，招聘了若干銷售人員，為本公司市場營銷補充了新鮮血液；
4. 在技術開發方面，繼續加快技術創新，提高核心競爭力，本集團着重進行了程控電纜、西門子電纜、六類電纜、寬帶市話電纜等十三種新產品開發，其中有的已進入批量生產階段或小批量試製階段；完成了技術中心部分基礎設施建設，有力地加強了本集團技術創新和技術開發力度；成都高新區博士後工作站成都普天分站（「博士後站」）已經進入實質性運作階段，已舉行博士後站開題報告暨學術報告會，博士後站的成立對本集團新產品開發提供了人才和技術保障，對增強企業持續發展具有戰略意義；
5. 本公司全面預算工作於本年度全面推行、重點監控，制定了費用預算目標及控制的具體措施，在本年度生產任務和銷售量大增的情況下，費用得到有效控制。行政費用比去年同期下降約7.15%，為二零零四年的預算管理積累了經驗和奠定了基礎；在全面預算實施預警和監控的同時，加強財務成本管理，本集團對影響毛利率的主要因素進行了分析，並積極採取措施，有效規避了原材料高價風險，緩解了資金壓力；
6. 本公司繼續對本公司所屬合資聯營企業進行監控和管理，根據財務報表統計分析，確定各公司的經營目標、財務預算、獎勵辦法等；加強了內部審計工作，對部分聯營合資公司進行了內部審計；對原四川省天信電纜有限公司（「四川天信」）進行了全面清算，包括對原公司員工的妥善安置，該公司現已按照生產車間模式進行生產運作；積極開展市場調研，尋求線纜產品以外的新項目，對擬引進的投資項目進行了項目談判和可行性分析，完成了市場調研和技術論證工作。

(五) 財務分析

分析提要

於二零零三年十二月三十一日，本集團總資產為人民幣1,113,523,000元，較上年度末的人民幣1,121,938,000元減少0.75%。其中流動資產總額為人民幣594,639,000元，佔總資產的53.4%，較上年度末的人民幣569,866,000元增加4.35%，增加的主要原因是收入的增長而增加了存貨儲備。固定資產總額為人民幣304,207,000元，佔總資產的27.32%，較上年度末的人民幣295,485,000元增加2.95%，增加的主要原因是本年度加速器項目轉入了固定資產。

於二零零三年十二月三十一日，本集團負債總額為人民幣386,023,000元，負債對資產比率為34.67%，銀行之短期貸款為人民幣184,229,000元，較上年度末的人民幣169,230,000元增長了8.86%。於本年度，本集團未有安排其他集資活動。

於二零零三年十二月三十一日，本集團銀行存款及現金共折合人民幣210,925,000元，較上年度末的人民幣223,613,000元減少5.67%。

於本年度內，本集團的分銷費用、行政及其它業務費用、財務費用分別為人民幣44,061,000元、人民幣70,436,000元、人民幣10,822,000元，較上年度的人民幣32,462,000元、人民幣74,574,000元、人民幣12,525,000元，分別增加35.73%、減少5.55%及減少13.6%。分銷費用增加的主要原因是銷售收入增加較大。

於二零零三年十二月三十一日，本集團的應收貿易帳款和存貨分別為人民幣208,915,000元和人民幣163,974,000元，較上年度末的人民幣202,823,000元和人民幣134,276,000元，分別增加3%和22.12%。

資金流動性分析

於二零零三年十二月三十一日，本集團流動資產為人民幣594,639,000元(二零零二年：人民幣569,866,000元)，流動負債為人民幣369,369,000元(二零零二年：人民幣306,528,000元)，年應收帳周轉天數為164天，年存貨周轉天數為137天。上述數據說明，本集團資金流動性理想，但還有改善的空間，變現和償債能力較好。

財政資源分析

於二零零三年十二月三十一日，本集團銀行短期貸款為人民幣184,229,000元，該短期貸款為分期貸款，陸續分期償還，本集團並無短期償債風險，銀行存款及現金也相對充足，達人民幣210,925,000元。

非流動的負債或貸款

於二零零三年十二月三十一日，本集團為購置法國加速器的長期借款餘額約為人民幣17,925,000元(折合歐元1,734,000元)，其中銀行買方信貸約為人民幣6,762,000元(折合歐元654,000元)，年利率為7.35%，法國政府擔保銀行貸款約人民幣11,163,000元(折合歐元1,080,000元)，年利率為0.5%。該項歐元借款受美元在國際外匯市場匯率波動的影響，存在一定的匯兌風險。該兩項長期借款均為分期付款，其期限最長達36年。由於本集團長期借款餘額較小，因此對本集團的營運無影響。

本集團資本結構情況

本集團的資金來源是銀行貸款、本公司的募股資金(「募股資金」)和企業盈利。募股資金的使用，嚴格按照法定程序辦理，為保證資金的合理運用，本集團健全了嚴格的財務管理制度。資金的使用亦注重規避風險和提高投資回報率。在本年度，債務到期償還及責任到期履行方面能夠按照合約執行。

流動資金及資金來源

本集團於本年度之經營業務淨現金流入為人民幣13,467,000元(二零零二年：人民幣27,143,000元)。

本集團在本年度分別支出人民幣5,982,000元(二零零二年：人民幣2,692,000元)及人民幣27,195,000元(二零零二年：人民幣35,770,000元)添置物業、廠房及設備和在建工程。

於二零零三年十二月三十一日，本集團負債及少數股東權益總額為人民幣500,936,000元(二零零二年：人民幣438,427,000元)。於本年度內本集團利息支出為人民幣10,822,000元(二零零二年：人民幣12,525,000元)。

或有負債

於二零零三年十二月三十一日，本集團沒有或有負債(二零零二年：人民幣140,000,000元)。

(六) 業務展望

董事會對二零零四年的經營環境進行了認真分析，針對市場變化和公司實際情況，本公司將採取如下措施：

1. 按照成都市及高新區的統一規劃，本公司實施生產及辦工區域搬遷計劃，這對公司是一次難得的發展機遇。我們要以搬遷為契機，加快中國普天成都工業基地的建設，重點實施公司產業結構調整，著力發展線纜以外的新項目、新產品，做實做強主導產業，提高企業的核心競爭能力，保持本公司的持續發展，保證全年度經營計劃和目標的實現；
2. 在本集團搬遷和產業結構調整的同時，積極推動本集團的改革，建立現代企業制度、完善公司管制和企業內部經營機制，加大人事、勞動和分配等「三項制度」的改革力度，積極研討本集團員工的身份置換工作，使勞動力走向市場；建立嚴格的績效考評體系和激勵約束機制，調動全體員工的積極性；引入競爭機制，增強員工的緊迫感和危機感；
3. 本集團將根據線纜行業市場情況，實施產品格局的調整，逐步減少市話電纜的產能，擴大對市場需求旺盛的以程控電纜為重點的室內電纜產品的生產量，並對現有的電視電纜產品結構進行調整；加快新品開發進度，改變產品單一的格局，實現線纜產品向多樣化、高端化發展。同時還將著重進行線纜設備的研發、製造及佈線系統的設計和施工；努力培育公司的技術服務能力，讓技術人員走向市場；



4. 加強市場營銷，根據市場的需求，本集團將著重大程控電纜的銷售，迅速擴大程控電纜市場佔有率，將程控電纜作為新的利潤增長點。要積極開展市場調研，做好市場預測工作，確定目標市場和重點市場，制定進入、佔領和擴大市場的戰略。要注重完善經營渠道，建立與各級中間商的關係，逐步形成多種分銷渠道，多種營銷網絡；積極採納現代多種營銷方式，加強產品的售前、售中、售後服務。利用中國普天公司銷售平臺，擴大銷售網絡；
5. 改進銷售激勵機制，實行按銷售難度系數以及銷售業績綜合考核，以提高銷售員工作積極性；加強營銷隊伍的建設，實行銷售人員之末位淘汰制，增強銷售員的競爭意識和緊迫感；加強銷售內部控制，從抓不合理分盤入手，力爭為公司多節約費用；
6. 進一步加強財務制度的建設，健全和完善包括財務預算、財務決算、對外投資管理、對外擔保管理、資產處置等管理制度；嚴格按照「事前預測，事中控制，事後分析」的原則加強成本費用管理，結合經濟承包合同，深入開展定額成本管理工作，實行全過程成本費用管理、全員成本管理，減少資金佔有，加速資金周轉，控制財務費用和管理費用的支出；重視財務人員隊伍建設，提高財務人員的業務素質；
7. 健全和完善預算管理機構和預算管理制度，按照中國普天公司關於預算管理的三年總體規劃，實行預算執行通報制度，定期總結預算執行情況，對預算執行過程中的異常情況及時分析，找出問題癥結，制定改進措施，確保全面預算的有效施行；
8. 抓好投資管理，針對國內外市場急驟變化的實際情況，積極穩妥地調整、推進中住公司、成都康寧公司等聯營企業的發展戰略；加強對合資聯營企業的財務監督管理，為其提供正確的財務指導；充分利用上市公司平臺，進行資本運作，置換不良資產，壯大本集團實力。抓好其他合資聯營企業的鞏固和發展工作，實現降耗增效，持續發展的目標。加大開發線纜以外產品的力度，積極做好新項目的市場調研和技術論證工作。

董事會對本公司今後的發展仍十分樂觀，我們有信心把握機遇，與時共進，加快發展，進一步優化本公司架構，提升本公司管理水平，力爭本公司經營狀況得到改善，為股東創造更多的效益。



郭愛清

副董事長 • 總經理

二零零四年四月十五日

