

中国华为成全球第一大通信设备商

未来5年复合增长率将保持10%左右,2018年销售收入将达700亿美元

证券时报记者 周少杰

在全球行业环境低迷之际,中国通信设备制造厂商风景独好。继中兴通讯宣告扭亏之后,华为昨日公布2013年年报,去年销售收入2390亿元,首次超越爱立信,成为全球最大的通信设备商。

华为2013年年报显示,去年销售2390亿元(约395亿美元),同比增长8.5%;净利润210亿元(约34.7亿美元),同比增长34.4%。

在此之前,老牌通信设备巨头爱立信公布年报显示,2013年营业收入353亿美元,与2012年基本持平,净利润为19亿美元。相比之下,华为收入和净利润均超过爱立信。从区域来看,华为65%的收入来自海外市场。中国市场实现销售收入840亿元,同比增长14.2%。

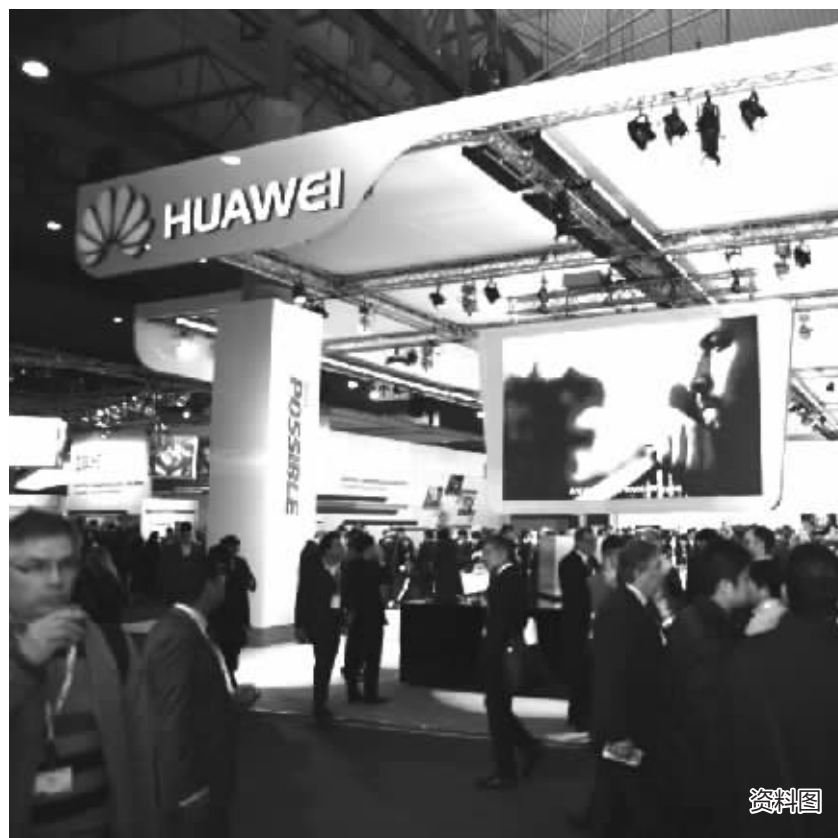
去年,华为发布了面向未来的SoftCOM网络架构,借助云计算等先进的IT技术和设计理念,引领和驱动网络变革和ICT走向融合,牵引公司产品与解决方案的发展方向。华为轮值CEO徐直军说。在SoftCOM战略带

领下,华为已成功在软件定义网络(SDN)和网络功能虚拟化(NFV)领域树立了品牌知名度。

在移动宽带领域,因今年全球从中国到欧洲的运营商均在扩展其网络,华为将继续领跑4G设备销售,并大力投入5G的研发;在企业和数据中心网络领域,华为发布了创新的敏捷网络架构,全球首款敏捷交换机、全球最大容量(64T)的数据中心交换机。

在无线领域,华为共获得281个4G/LTE无线侧商用合同和162个EPC商用合同,华为4G已全面进入全球100多个首都城市,覆盖九大金融中心。同时,作为欧盟5G项目主要推动者、英国5G创新中心(6GIC)的发起者,华为发布5G白皮书,积极构建5G全球生态圈,并与全球20多所顶尖大学开展紧密的联合研究;预计到2018年,该公司将至少投资6亿美元进行5G的研发。

2014年华为的目标是聚焦战略、简化管理和有效增长。华为预测,未来5年复合增长率将保持10%左右,2018年销售收入将达到700亿美元。



资料图

浪潮软件全面向云计算转型

证券时报记者 卢青

近日在中国上市公司协会组织的“上门服务周”活动中,记者走进了浪潮软件(600756)。

公司董事长王柏华表示,公司在巩固传统业务的同时,加快推进业务模式转型,积极践行云计算战略,通过优化运营模式、提升营销能力,推动公司全面向云计算转型。

科技对生活改变,改变最大的是信息技术,核心是云计算和大数据,推动发展的是移动互联网。技术改变带

来了生活方式的变化,这意味着政府的管理模式也要改变。”浪潮软件董事长王柏华认为,公司应该敏锐感知当前的技术进步,站在引领用户需求的高度,以极致的用户体验为目标,大胆创新。

浪潮软件表示,目前,公司以云计算为主打,在明确战略定位的基础上,适时开发整合智慧应用的政府公共数据平台及公众服务平台,力争成为国内智慧政府方案和服务领域的领先厂商。

在交流环节,棱镜门事件对公司

发展影响到底有多大成为媒体关注的焦点。王柏华表示棱镜门事件的发生,使得国家网络信息安全提升到一个新的高度。事件发生后,整个行业触动非常大,他认为,这给国产软件企业带来了新的机遇。

机会是留给有准备的人,浪潮软件正在积极推动国产化软件,在自由竞争中不断取得市场。”王柏华表示,浪潮软件主要包括政府信息化、大型行业信息化、云服务三大业务,利用这一机遇,积极进行市场拓展。公司在烟草行业软件应用领域继续保持全

国市场占有率第一的地位,业务继续稳步增长。截至目前,市场覆盖已达20多个省;电子政务业务覆盖国内过半省份,食品安全、医药卫生等新开拓行业不断开拓新市场。

企业最怕方向错。”王柏华表示,公司将专注于智慧政府方案和服务供应商,积极应对云计算、大数据、移动互联网技术更新带来的技术变革,凭借公司多年来在烟草行业及政府信息化的技术积累,整合成熟智慧应用,依托大数据技术,致力于打造智慧政府整体解决方案,并成为关键行业的系统集成商。

鼎汉技术业务延伸至机车电缆

证券时报记者 刘冬梅

近日,鼎汉技术(600011)召开2013年度股东大会和投资者交流会。在会上,公司董秘万卿就公司年报业绩和收购的海兴电缆情况,与投资者进行了交流。

在我国铁路回暖的背景下,鼎汉技术2013年取得了不俗的成绩,公司2013年实现净利润5694.4万元,同比增长376.38%;营业收入4.52亿元,同比增长65.89%;每股收益0.25元。

鼎汉技术2013年新中标项目金

额共5.68亿元,同比增长71.08%。截至去年年底,公司在手持执行订单共计6.4亿元。

另外,我国铁路维护、改造、扩容市场开始进入新的持续发展期,越来越多的设备运行周期达到替代更换的年限。由于传统产品市场占有率第一,存量市场的升级改造也有助于公司未来业务收入稳定持续的发展。

鼎汉技术20日发布重组预案,公司拟向阮寿国、阮仁义非公开发行股票购买其合计持有的海兴电缆100%股权,交易完成后,公司产品布

局将延伸至机车电缆领域,成为国内动车组(含高铁)、地铁车辆特种电缆的供应商。

由于海兴电缆是国内目前唯一一家全球“欧标”机车特种电缆生产商,毛利率高达56%,有投资者询问是否会存在竞争者。万卿解释说:理论上市场开放会存在这样的情况,但就目前了解的行业准入情况,高铁动车特种电缆安全要求属于A类件(与制动、牵引系统等行走系统同类),相对而言需要更加严格测试和较长的周期性试验,一般需要试装一列车并

运行3年后无问题才能批量供货。在现有供应商已经满足市场发展需求的情况下,市场竞争格局相对稳定。”

谈到鼎汉技术和海兴电缆的协同效应,万卿表示:车辆电缆跟电气装备的配合也很密切,车辆中的各个电气装备的布局和应用场景、电气规格,和电缆的参数要求需要相互匹配。作为电缆企业也比较清楚车辆电气装备电缆特性要求。而公司战略要从地面装备进入车辆装备领域,双方在产品应用、质量控制、市场渠道等方面具备良好的协同效应。”

战略布局合理 迎来爆发性增长机遇期

——首航节能(002665)年报解读

近日,北京首航艾威节能技术股份有限公司(简称“首航节能”,002665)公布了2013年年度报告。2013年,公司实现营业收入9.76亿元,同比增长2012年下滑18.23%;归属于上市公司股东的净利润为1.59亿元,同比增长9.45%;基本每股收益为0.60元,同比下滑14.29%;分配方案为每10股派发现金红利1.07元(含税)。此外,公司预计2014年1-3月归属于上市公司股东的净利润为-1,000万元至-500万元。

面对业绩双降,公司似乎交上了一份并不能令投资者满意的成绩单,但此次业绩的下滑并没有影响市场对首航节能的看好,多数市场人士认为,随着首航节能近几年的战略布局基本完成,公司除在空冷系统领域保持领先,还在光热发电、海水淡化、余热发电、电站EPC总承包几项业务上已经取得了突破性的进展,初步具备成为节能领域龙头的雏形,2013年的暂时回调并不能说明公司业务线正在收缩,充足在手订单恰恰说明了公司业务在未来几年将迎来巨大的发展期,随着公司布局的几个重点项目陆续展开,公司已经具备了数百亿的市场成长空间,发展的天花板完全打开,公司技术立足,团队优秀,随着国内能源价格的不断上涨,公司的各项业务有望迎来高速增长期,后市增长无忧。对于一季度亏损,公司表示由于产品大部分用

于北方地区,因气候寒冷,影响工程进度,一季度一般收入最少,影响净利润,属于季节性因素。

在手订单充裕 未来业绩无忧

公司目前主营业务为空冷系统的研发、设计、生产和销售,主导产品是电站空冷系统成套设备,主要用于火电站的乏汽冷凝。自2006年公司进入空冷系统领域以来,伴随空冷在火电装机中渗透率的提升,公司的订单业绩快速增长,已经逐步成为行业里面的领军企业。

2013年公司主营业务的下降主要是因为行业的周期性因素影响,根据年报披露,公司2013年新签订单达到19亿元,年末在手订单26亿元之多,相当于2013年业务总收入

的2.7倍,充足在手订单说明行业空冷系统的增长无忧,公司未来业绩确定性很强。公司的空冷系统主要用于火电站的建设,预期国内未来几年火电站的建设有望持续保持在5000万千瓦-6000万千瓦的装机规模,空冷年均的市场规模在60亿左右,在2006年进入市场后新增订单市场占有率从1.57%上升到2013年的45%,排名市场第一位。相关业务还有望飞速的增长。未来,随着我国新建的电力项目主要集中在“三北”地区(东北、华北、西北),而“三

北”地区的共同特点是淡水资源严重匮乏,高速增长的水电建设将“与民争水”,而不建设节水措施的电站相比,公司的空冷系统可以降低近80%的耗水量,节水能力最为优秀,公司的竞争优势无疑将进一步凸显。

另外,借助空冷系统的建设技术优势,公司还拓展了电站的EPC总承包业务,今年3月26日晚公司发布与内蒙古东源科技有限公司签订的《内蒙古东源科技有限公司2×330MW自备电厂项目工程EPC总承包协议》,约定联合总承包东源科技拟建设的2×330MW自备电厂项目,本项目工程合同总价预计为人民币22亿元至29亿元,仅一个项目就是公司2013年度营业收入的2倍,合同的执行将提升公司未来三年的营业收入和营业利润。公司将进一步开拓电站总承包业务,使其成为公司的另一重要支柱业务。

随着本次EPC项目的落地,公司的发展规模量级已然打开,若公司能成功推广EPC模式,公司的发展体量将上一个台阶,同时,此次EPC项目总承包的成功经验也为公司未来光热电站的总承包奠定了坚实的基础。

收购新疆西拓 再造一个首航节能

近期,公司的大手笔收购入主新疆西拓,经过5个月时间的停牌谋划,今年3月18日,

首航节能出台了重组预案,首航节能拟以每股24.50元的价格,向新疆西拓原股东非公开发行合计4285.71万股用于支付上述对价。此外,公司拟向实际控制人黄文佳以每股24.50元的价格定向增发募集配套资金不超过3.5亿元,发行数量为1428.57万股。

通过收购新疆西拓,首航节能将迅速成为国内余热发电行业第一梯队企业,并从设备制造商转型成为环保发电企业,进一步拓宽公司的主营业务范围,实现收入结构多元化。

新疆西拓现有13个西气东输沿线压气站燃气轮机尾气余热发电项目,总装机容量256MW,一旦完成装机发电将提供稳定的发电利用小时。公司与中石油签署了《余热利用服务协议》,获得了该13个项目的独家开发权。此外,本次配套资金将用于西二、西三线的四个余热发电项目,规划装机容量合计为80MW。新疆西拓在不考虑后续通过对中石油直供电或者申请分布式发电后电价提升的情况下,满产一年的盈利可以达到1.51亿元,相当于再造了一个首航节能。

光热发电、海水淡化业务起步, 发展之路渐行渐宽

市场人士对于首航节能的看法是当前看空

京东方 加入麻省理工全球产业联盟

京东方A(000725)近日加入了美国麻省理工学院全球产业联盟,成为其在中国大陆的首家显示领域高科技企业会员。公司方面表示,未来京东方与麻省理工学院将在新兴技术追踪、技术及管理模式创新、人才与专家交流等方面开展深度合作。

据悉,麻省理工学院全球产业联盟创办于1948年,一直致力于建立和加强MIT与全球企业之间的互动双赢关系,是世界上同类计划

中规模最大的产业联盟,主要对工业界和高科技界的世界领先企业发出邀请,目前全球已有苹果、3M、三星等超过200家企业加入了该联盟。

麻省理工学院全球产业联盟是全球最成功的技术成果转化平台之一。京东方执行副总裁、首席技术官董友梅表示,加入麻省理工学院全球产业联盟,将助力京东方推进颠覆性和前瞻性技术研发,发掘创新驱动价值创造的新机会。(刘杨)

华新水泥环保业务盈利 未来预期占公司业绩1/3

华新水泥600801昨日举行业绩说明会,公司总裁李叶青在回答投资者提问时表示,目前公司环保业务整体量不大,但已经处于盈利状态;2013年,公司环保业务收入1.1亿元,利润总额达到2200万元。

年报数据显示,2013年华新水泥实现营收159.84亿元,同比增长27.67%;实现净利润11.81亿元,同比增长112.47%。李叶青称,公司希望未来环保业务能占到公司业绩1/3的比例。

公开资料显示,2013年华新水泥环保业务实际处置总量50万吨,同比增长156%;2014年公司预计完成处置量74万吨,同比增长48%。华新水泥副总裁、董事会秘书王锡明介绍说,上述增量主要

是来自湖北、湖南、河南信阳、重庆奉节等地区建成的生活垃圾生态化处理项目。

值得一提的是,2013年华新水泥的环保业务计划投资为9.87亿元,但实际只完成了13%;公司2014年的环保业务计划投资也减至7.7亿元。对此,李叶青表示,2013年公司没有完成年度资本支出计划,一方面公司将加快项目建设进度,缩短前期审批、报建等的流程时间;另一方面将加快和加大环保新项目的力度。

公司发展转型的理念没变,加大对环保事业的投入也没有变。”李叶青表示,2013年,公司在环保领域已形成了280万吨的处置能力,未来将继续加大在环保领域项目开拓的力度。(曾灿)

乐普医疗: 乐普药业是今年工作重点

在31日下午举行的乐普医疗(600003)2013年业绩说明会上,当问及公司2013年新收购的河南新帅克公司的运营情况时,乐普医疗总经理蒲忠杰介绍说,新帅克现已更名为乐普药业,目前招标情况基本符合公司的预期,在所有开展招标的区域都圆满完成招标任务。

公司对其2014年的业绩有比较乐观的预期,乐普药业也会成为公司今年工作推进的重点。

2014年公司还将进一步推进投标工作,加强无载体药物支架新产品的技术优势宣传和市场推广力度,优化硫酸氢氯吡格雷等药品销售策略,保障药物支架、硫酸氢氯吡格雷等重点产品市场份额和销售业绩的增长;创新医疗设备销售模式,积极开拓地市县终端客户市场,

带动耗材等产品的销售;加强学术交流、技术支持和售后服务,提升公司产品品牌影响力和市场策划能力;继续开展海外市场销售渠道的拓展和整合,加强海外新产品注册取证,借助Comed公司渠道优势,逐步塑造乐普医疗的海外品牌。

蒲忠杰表示,乐普医疗长期专注和积累于心血管领域。随着老年人口比例的增加,全国的心血管病患者越来越多。从发展的角度讲,公司机会也会越来越多。

当问及公司在发展中的不足时,蒲忠杰表示,公司在发展中遇到的问题正是企业在前几年对新经济增长点培养不足。乐普医疗会更加积极布局未来的发展,建立更多、更大的新经济增长点,使未来的发展更加稳定,更加平衡,更加可持续。(严惠惠)

冷、余热业务,未来则看光热发电和海水淡化,尽管公司在空冷系统、余热领域的投入已经让市场看好,但是相比光热发电和海水淡化两项业务的广阔空间,却依然是小巫见大巫。

依托专业团队进军光热发电领域, 各环节技术处于领先地位

从2007年开始,全球光热发电年新增装机容量成倍增长,根据国际能源署(IEA)预测,到2015年全球光热发电装机容量将达到24.5GW,五年复合增速为100%,未来全球光热将有上万亿投资,未来市场将几级成长,国内五大电力集团都提出了规模庞大的光热投资计划,近期媒体报道国内光热发电电价政策计划将在下半年公布,补贴电价将高于光伏电价,只要电价出台,国内光热市场即可规模化发展。

首航节能与姚志豪团队共同投资成立首航节能光热技术股份有限公司,姚志豪先生被公认为是国内光热领域的技术权威之一,公司在光热发电方面与国内顶尖机构的人员合作可以为公司带来良好的技术储备,随着后续光热发电扶持政策陆续出台,为公司的光热电站EPC优秀集成商地位提供了重要的支撑。此外,公司在熔盐塔式光热发电技

海水淡化空间广阔 公司技术、成本均有优势

另外一个公司被资本市场看好的方面是海水淡化业务,公司海水淡化业务拥有一支优秀且国际化的技术团队。目前公司天津基地日产3万吨级低温多效蒸馏法海水淡化中试装置已经成功出水,意味着公司可正式向客户提供商业化的低温多效蒸馏法海水淡化装置。公司能利用光热系统进一步降低成本,并且在空冷行业积累了大量电厂客户资源,有助于提升公司在低温多效行业的竞争优势。

几大业务的协同发展令首航节能已经初步具备了节能领域龙头企业的雏形,公司具有良好的业务结构,既能保证当前的业务增长,又储备了足够具有爆发性的业务,随着近年来国内能源供求的日趋紧张,节能技术的广泛应用必将成为下一步的投资主题,公司有望乘而起,在节能领域奠定龙头地位,公司发展长期看好,值得投资者重点关注。(CIS)