

## 白电上市公司首季业绩保持高增速

美的集团净利25.4亿领跑家电业

见习记者 马玲玲

今年一季度家电行业因为智能化浪潮而异常热闹,但在业绩上,智能化暂时未有优异的业绩体现。根据家电行业一季报,美的集团、格力电器等白电企业保持高增速,而海信电器、四川长虹等黑电企业则不甚理想。

美的集团第一季度以高增速领跑家电行业,一季度实现营业收入383.5亿元,同比增长22%;归属于母公司净利润25.4亿元,同比增长148.53%。

美的集团董事长方洪波表示,一季报增长主要来源于产品结构的改善,今年公司会重新回到增长的轨道上。公司重视规模和盈利增长,以获得全年均衡发展,预计会维持较好的盈利提升。

他透露,未来美的将围绕“业务战略、互联网战略、全球化战略”三条战略主线,由单一产品的制造商转向提供系统集成服务方案商,从而实现商业模式创新。据了解,这是美的集团今年着重发力电商,也是其首次将互联网提升至战略高度。

提升巨头格力电器一季度实现营业收入246.67亿元,同比增长11.62%;归属于母公司净利润22.55亿元,同比增长68.86%。对于这一成绩,国信证券分析师王念春表示,公司资金充裕、费用计提充分、库存相比去年更为合理,对渠道有相当好的掌控能力。营业周期由去年的101天

下降到83天,也显示公司很好的营运能力。

产业链全面的青岛海尔,一季度也有不错的表现。其中,空调业务收入同比增长18%,冰箱业务同比增长2%。青岛海尔表示,公司2014年预算实现收入956亿元,同比增长10.5%。

相对于白电企业的快速前进,黑电企业则稍嫌落寞。仅TCL集团以营业收入同比增长14.55%,归属于母公司净利润同比增长141.63%一枝独

### ■相关新闻 | Relative News |

## 高瓴资本重回美的集团前十大股东

在刚刚公布的美的集团000333)一季报中,记者发现美的集团前十名无限售股东中再现高瓴资本的身影。

高瓴资本以“做企业超长期合伙人”而闻名,用了近十年时间成长为亚洲独有的“长青基金”(Evergreen Fund)模式。其创始人张磊带领高瓴资本伴随着诸多知名企业如腾讯、京东商城、大润发、蓝月亮、去哪儿共同发展,其资产管理规模也由创办时3000万美元发展至目前的110亿美元。

其实,这已不是高瓴资本第一次关注到美的集团的发展。在美的集团

秀。TCL集团表示,业绩同比大幅增长的主要原因在于,华星光电业务继续保持了较好的盈利水平;通讯业务持续推进智能手机业务的转型与升级,智能手机销量占比提升,整体平均销售价格及毛利率同比上升等。

海信电器一季度营业收入同比增长0.51%,但净利润为负增长,呈现增收不增利的态势。深康佳和四川长虹则是营业收入与净利润双降,情况并不乐观。

海通证券认为,2014年一季度,补

贴政策退出的不利影响减弱,但由于高基数因素,国内电视销量延续下滑态势,海外经济复苏及赛事效应带动电视出口较快增长。

另外,黑电企业此前主推智能电视,并逐步加码电视内容。海通证券表示,海信电器在智能电视硬件、操作系统的研发设计方面已具备较强优势,凭借每年较大规模的智能电视销量,可较快实现平台的用户积累,为挖掘新的盈利点奠定基础。

### ■相关新闻 | Relative News |

## 高瓴资本重回美的集团前十大股东

来,美的集团主要产品市场份额处于上升通道,2014年一季度更是全线领跑,无论是营收增长速度,还是净利润增长速度,抑或是实施的史上最强分红方案都领跑中国家电产业。

在互联网大潮袭来之时,上市公司是否能够主动适应互联网思维尤为重要。今年以来,美的集团相继发布了M-Smart智能家居战略,与阿里巴巴云计算开展战略合作,用互联网的思维和技术促进传统家电行业产业模式和运营模式的转变。

(刘莎莎)

## 外贸低迷 华贸物流业绩跑赢大市

证券时报记者 张昊昱

在全球经济缓慢复苏、我国外贸增速放缓的情况下,专注于跨境物流领域的华贸物流603128实现了跑赢大市的业绩增长。工程物流、仓储及第三方物流和供应链贸易三块战略发展业务成为公司营收增长的亮点。

华贸物流管理层表示,今年公司将进一步挖掘上述业务的潜力,并在推进募投项目的基础上寻找合适的并购标的,实现公司的跨越式发展。

### 营收增速跑赢外贸

根据海关总署此前发布的信息,2013年我国实现进出口总值25.83万亿元人民币,扣除汇率因素同比增长7.6%,并没有完成去年初定下的8%增长目标。

在外贸增速放缓的背景下,华贸物流的经营表现超出市场预期。公司近日披露的年报显示,去年营业收入达到85.33亿元,同比增长13.99%,在增速跑赢大市的同时,也超额完成了2012年年报中定下的77亿元的经营目标;同时,公司实现净利润8131.53万元,同比增长6.73%;扣非后净利润增长则达到10.52%。

公司财务总监董秘林世宽在接受证券时报记者采访时表示,来自供应链贸易的业务增量是公司实现营收增长的主要原因。年报显示,去年华贸

物流供应链贸易业务营业收入达到39.78亿元,同比增长48.08%,毛利率为1.64%。其中电子产品指定采购执行业务的营业收入增加了11.68亿元,占该业务收入增量的90%。

据了解,此前华贸物流的供应链贸易集中在钢贸领域,去年开始大力向高附加值的电子产品方面拓展。公司向韩国、日本及台湾的一些供应商采购平板显示及存储类产品,经由香港仓储最后配送到内地。

平安证券分析师孙超认为,华贸物流从事的供应链贸易业务不同于传统贸易经营模式,而是在客户提出采购或销售委托后,以自身名义购入商品,并根据客户需要提供市场信息、价格协调、物流等服务,最终将商品销售给客户或购买商。尽管形式上是通过赚取商品差价获得,但实际上该差价是根据公司提供的服务来收取,且买卖价格绝大多数情况下已提前与客户、供应商约定,公司无需承担价格波动带来的风险。供应链贸易在于可以与公司其他主业服务实现协同,将有利于提升各线业务的盈利能力。

### 专注跨境物流

跨境物流覆盖众多繁琐环节,每一段都需要用不同的物流形式来完成,最后才能实现客户之间的“点到点”服务。基于这一点,华贸物流将旗下业务分为国际空运、国际海运、供应

链贸易、工程物流、仓储第三方物流五大板块,是目前跨境物流领域最为综合的服务提供商。

华贸物流管理层坦言,跨境物流行业的经营业绩会受到外贸形势的影响,不过中国去年的外贸总量达到全球第一,尽管增速放缓,但已经形成庞大的绝对值规模。由此也将衍生出巨大跨境物流需求。对于华贸物流来说,要占有更多的市场份额,是公司关心和必须要做的事情。

物流行业竞争的焦点在于广泛的网点布局和快速的信息处理能力。据介绍,华贸物流已在我国主要口岸和境内外物流节点城市建成了较为齐全的服务网络,同时投资额达3.3亿元的募投项目国内外物流网络建设进度已经过半。上市两年来,公司投资设立的新网点在2013年度实现的营业收入已占合并收入增量的50%,拉动业务持续增长。

华贸物流另一大募投项目“供应链一体化平台”目前部分已经建设完成,计划于7月1日正式上线使用。这套新系统的核心是大数据中心,将公司旗下各自分、子公司的数据统筹到一起,上线后将大大提高公司业务信息的处理效率。

此外,华贸物流在年报中提到,将通过收购兼并实现跨越式发展。业内人士认为,国内物流行业一直面临集中度低的问题,需要有一些企业走并购发展的道路,提升中国物流业的发展水平。华贸物流坚持以跨境物流为战略半径,同时兼顾市场需求,目前正在积极探索收购

合并,不排除通过兼并收购实现跨越式发展。

### 业务潜力明显

华贸物流的另外两项业务在2013年度实现了规模和效益的同步增长。据公司年报,国际工程物流业务去年实现营收1.63亿元,同比增长27.98%,毛利率11.72%;仓储第三方物流实现营收1.67亿元,同比增长56.26%,毛利率13.85%。

在华贸物流五大业务中,上述两项业务的毛利率居前两位,而营收增速分别排在第二和第三。

华贸物流的国际工程物流业务主要面向工程建设、石油化工、装备制造、水利电力、冶金、高铁等领域的客户,提供超重、超大型工程设备设施的跨境门到门一站式“交钥匙”综合物流服务。据了解,中国南车、中国北车、中国石油、中国路桥等一些央企均是公司在工程物流领域的客户。去年,仅在铁路领域,公司就为南车向澳大利亚运送了400节货运车辆,协助北车向白俄罗斯运送了12台电力机车。

在仓储及第三方物流方面,华贸物流去年组建了70人的经营团队,如今已经成功开发了百威啤酒、劳斯莱斯、福建奔驰等几大知名客户。公司表示,已经看到国际工程物流和仓储第三方物流的发展潜力,未来将进一步加大这方面的投入。

## 国美在线叫板京东 打响价格战

见习记者 马玲玲

面对即将到来的五一促销季,国美在线4月店庆促销”的国美在线继续加大促销力度,并将矛头直指京东。

日前国美在线董事长牟贵先在微博上写道,国美在线全面启动五一大促。价格是否真低,大家可以去和京东比。如发现国美在线自营彩电、冰洗、空调、厨卫等价格高于京东,奖励100元,买贵就赔300元。”

面对这样点名道姓的挑战,京东公关媒介总监对证券时报记者表示:我们不做回应,让消费者自己体验判断。”

国美在线主动挑起价格战,对此黄向平表示,此次点名京东,是由于京东在家电方面素以低价著称,国美在价格方面相对更有竞争力,国美的优势在于采购规模,国美每年至少1000亿元的采购规模,而京东在家电方面的采购规模也就200亿元。

## 紫鑫药业 基因测序仪备受市场关注

证券时报记者 杨丽花

近日,展示了新一代基因测序仪样机的紫鑫药业002118)备受市场关注。虽然基因测序行业前景无限,但是紫鑫药业第二代基因测序仪品质最终能否赢得市场认可,还有待检验。

而测序仪品质是评价其市场前景的关键。昨天,紫鑫药业回复称,与中科院合作的第二代高通量基因测序仪稳定的平均读长为650-700bp,预计上市时可以稳定于800-1000bp,修正准确性可达99.99%,具体性能信息将在试用后统一发布数据报告。

国际市场上基因测序行业主要有Illumina、罗氏、Life Tech(被赛默飞收购)三大公司。其中,Illumina占据全球绝大部分市场份额,产品也最具竞争优势,产品性价比最高。罗氏则在读长方面占有优势。据不完全统计,中国现在在上百家企业提供基因测序服务,但是第二代基因测序仪几乎全部依赖进口。

## 中国中铁 首季新签合同2015.9亿

中国中铁(601390)今日披露的2014年一季度报告显示,公司继续保持了稳健增长态势,2014年一季度业绩实现开门红。

数据显示,公司2014年1-3月实现营业收入1180.91亿元,同比增长21.1%;归属于上市公司股东的净利润18.18亿元,同比增长22.4%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润17.46

黄向平说:我们的整体采购价格成本比京东低5个点。”

虽然京东并未正面回应,但面对国美在线4月店庆月的连番活动,京东从4月中旬起便开启五一一大促活动,重点针对家电产品推出优惠。

据了解,国美在线选择在4月发力获得了不错的战绩。黄向平透露,4月18日至20日三天,国美在线全场销售额达到10.8亿元,其中家电品类销售额就达到了8亿,空调、冰箱、彩电成为销售最火爆的品类,共计售出20万台,海尔与格力等一线品牌占比超过60%。这三天销售额比去年同期增长三倍,预计4月整体将同比增长两到三倍。

资深电商专家鲁振旺对此表示,价格战是国美在线很好的手段,京东线上家电规模接近500亿,而国美在线仅为其十分之一,相较而言,国美在线上规模小,策略更灵活,在大家电方面成本优势更明显。但鲁振旺同时认为,国美在线的网站流量亟待提高。

紫鑫药业介绍,其新一代基因测序仪,与国外第二代高通量测序系统相比,成功解决“读长较短”关键技术难题,达到并部分超越国际主流设备技术指标,其成本低于进口设备的1/3以上,应用成本低于进口设备的1/5以上。

一般来讲,对基金测序仪的评价标准主要有五个,按重要性依次为:准确度、读长、读多、价格、速度。其中准确度和读长是最主要的指标。所谓读长,即仪器一次可测核酸片段中碱基对的数量,读长越长,测序全覆盖所需的重复次数越少,是评价测序仪非常重要的指标。资料显示,罗氏的ROCH-454最大读长也是1000bp。

Illumina公布的单次测序精度为1%,是世界上精度最高的,不过测序长度在2x300bp。这次紫鑫药业只公布了修正准确度,业内人认为,修正准确性其实就是测序多次累积的效果,在实际应用中参考意义不大。公布单次测序精度,更能够帮助判断其测序仪的品质。

同比增长22.86%;三项费用率5.42%,同比下降0.52个百分点;基本每股收益0.09元;加权平均净资产收益率为2.07%,同比提高0.19个百分点。

今年一季度,中国中铁新签合同额继续保持快速增长。数据显示,今年1-3月份公司新签合同额达到2015.9亿元,同比增长4.6%。

(刘征)

## 文山电力首季净利6181万 同比增长9.19%

文山电力(600995)今日公布2014年一季报,报告显示,2014年一季度公司实现营业收入4.83亿元,同比增长1.68%;实现归属于上市公司股东的净利润6181万元,同比增长9.19%;基本每股收益0.13元。

季报显示,公司业绩增长的

主要原因是公司自发电增加、购地方电增长及购省网电下降。其中,公司完成自发电量1.56亿千瓦时,同比增长57.86%;购地方电4.96亿千瓦时,同比增长41.54%;购省网4.65亿千瓦时,同比减少31.77%。

(李俊华)

## 长江电力预计今年水电新增容量回落

公司去年实现净利润90.7亿,同比下降12.38%

证券时报记者 刘征

长江电力(600900)今日公布的2013年年报显示,报告期内,公司实现营业收入226.98亿元,同比下降11.96%;实现归属于上市公司股东的净利润为90.71亿元,同比下降12.38%;基本每股收益为0.55元。

公司同时公布的一季报显示,其首季实现营业收入35.66亿元,同比增长3.7%,实现归属于上市公司股东的净利润为6.36亿元,同比增长27.99%。

报告期内,公司所属三峡-葛洲坝梯级电站安全稳定运行,受托完成了溪洛渡电站12台机组和向家坝电站3台机组的高强度接机发电任务,电力生产全年无事故和新投产机组运行“零非停”,为实现公司“十二五”规划目标作出了贡献。

2013年,长江电力已初步形成流域巨型电站群的电力生产布局。截至去年底,三峡电站累计发电7119.69亿千瓦时,地下电站实现无人值班。葛洲坝电站500kV开关站完成智能化GIS改造,实现无人值班。同时,葛洲

坝电站机组改造增容项目顺利推进,可靠性指标达到行业领先水平,并顺利接管溪洛渡电站12台机组和向家坝电站3台机组,实现了对两个电站“调控一体化”的远程运行管理。

此外,长江电力还稳步推进对俄合作国际业务,与俄水电公司签署了共同开发阿穆尔河支流水电站的合作协议。建立健全境外电站运营管理业务支持体系框架,并积极准备马来西亚沱若水电站运行维护咨询服务项目,承接了哈萨克斯坦玛依纳电站人员培训等涉外业务。

公司在年报中预测,水电在经历2013年2993万千瓦的投产高峰后,2014年新增容量将有所回落,预计投产约2000万千瓦,2014年底全国水电总装机约3亿千瓦。

公司是国内最大的水电类上市公司,装机容量和发电量占全国水电的比例为9.07%和10.94%,主要受电区域为我国经济较为活跃的地区。公司目前执行的电价相对同期火电较低,具有一定的竞争优势。2014年,预计全国电力供需总体平衡,公司目标市场的电力供需基本平衡。