

广东欧浦钢铁物流股份有限公司 2013 年度报告摘要

1、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于深圳证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

公司简介

股票简称	欧浦钢网	股票代码	002711
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更后的股票简称(如有)	无		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	余玩丽	无	
电话	0757-28977053		
传真	0757-28977053		
电子信箱	opzqb@opsteel.net		

2、主要财务数据和股东变化

(1) 主要财务数据

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

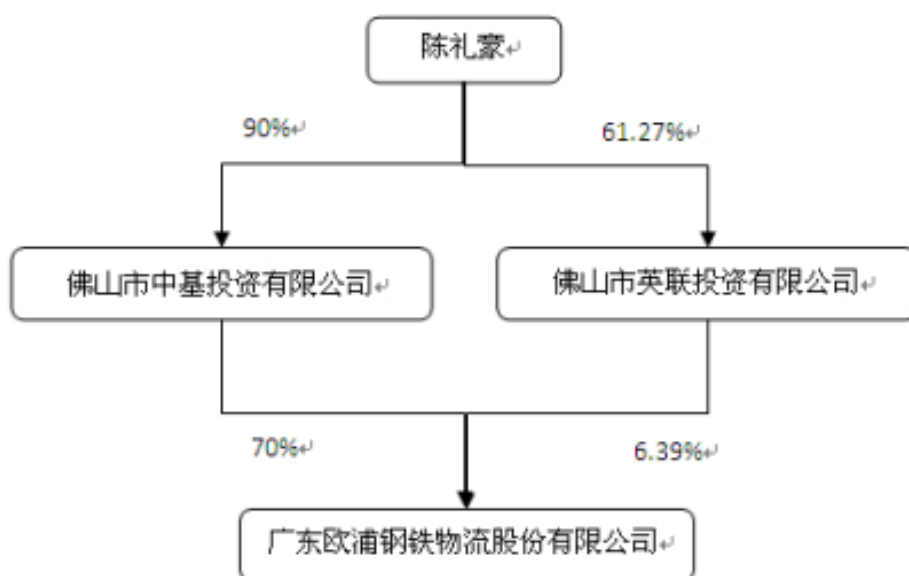
☐ 是 ☒ 否

	2013 年	2012 年	本年比上年增减 (%)	2011 年
营业收入（元）	616,606,499.83	624,772,165.69	-1.31%	487,730,167.13
归属于上市公司股东的净利润 （元）	117,080,830.67	119,447,421.70	-1.98%	97,316,403.09
归属于上市公司股东的扣除非 经常性损益的净利润（元）	107,981,477.39	108,764,092.58	-0.72%	83,972,551.84
经营活动产生的现金流量净额 （元）	108,932,113.61	184,259,720.31	-40.88%	195,309,089.67
基本每股收益（元/股）	0.99	1.01	-1.98%	0.82
稀释每股收益（元/股）	0.99	1.01	-1.98%	0.82
加权平均净资产收益率（%）	20.79%	26.85%	-6.06%	28.92%
	2013 年末	2012 年末	本年末比上年末 增减(%)	2011 年末
总资产（元）	1,018,594,650.38	940,339,513.98	8.32%	768,712,499.57
归属于上市公司股东的净资产 （元）	621,717,963.01	504,637,132.34	23.2%	385,189,710.64

(2) 前 10 名股东持股情况表

报告期末股东总数		38	年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数		9,013	
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例 (%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
佛山市中基投资有限公司	境内非国有法人	70%	82,711,000	82,711,000		
佛山市纳百川贸易有限公司	境内非国有法人	9.9%	11,697,000	11,697,000		
佛山市英联投资有限公司	境内非国有法人	6.39%	7,550,000	7,550,000		
田伟炽	境内自然人	4.08%	4,816,400	4,816,400		
陈燕枝	境内自然人	3%	3,544,800	3,544,800		
陈焕枝	境内自然人	3%	3,544,800	3,544,800		
林秋明	境内自然人	0.36%	420,000	420,000		
聂织锦	境内自然人	0.36%	420,000	420,000		
吴毅樑	境内自然人	0.28%	330,000	330,000		
黄锐焯	境内自然人	0.23%	270,000	270,000		
上述股东关联关系或一致行动的说明		中基投资和英联投资是本公司实际控制人陈礼豪控制的企业；纳百川实际控制人金泳欣是陈焕枝的女儿，陈礼豪外甥女；田伟炽是陈礼豪的妻弟；陈燕枝、陈焕枝与陈礼豪是姐弟关系；田伟炽是是吴毅樑的妹夫。				
参与融资融券业务股东情况说明（如有）		无				

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



3、管理层讨论与分析

2013年，随着世界经济的缓慢复苏和国家“稳增长、调结构、促改革”政策措施效果的逐步实现，钢铁行业总体市场环境比较平稳，生产和出口保持稳定增长。但由于钢铁产能释放较快、产能过剩，造成国内钢材市场供大于求矛盾突出，钢材价格低位运行，行业盈利水平低。另一方面，2013年银行信贷进一步缩减，钢贸流通企业数量和经营规模大幅缩减，钢材流通市场资金短缺，交易萎缩。

面对复杂多变的经济环境，公司以“优化、提升、创新”为主线，围绕“优化管理流程、提升服务水平、创新盈利模式”等方面开展工作，不断调整和优化业务结构，丰富服务内涵，提高公司运营效率，进一步增强公司在行业中的竞争优势和可持续发展能力。

2013 年，公司开展的主要工作如下：

1、巩固原有市场业务，拓展新的发展空间

报告期内，公司进一步丰富了产品内涵，一方面调整产品结构，加强与重点客户合作，提升服务质量，保证市场占有率稳中有升；另一方面公司抓住钢材流通变革的契机，适时通过异地承租仓库或与异地仓库合作的方式扩大市场覆盖范围和经营规模，重点拓展优质客户市场，逐步与之建立起良好的合作关系，为公司未来业务发展积极打好基础。

2、加强仓储技术研发，提升企业运营效率

报告期内，公司继续加大技术研发的投入和产品创新力度，对欧浦钢网和仓储系统等服务产品进行了技术改造，加大物联网智能仓的研发，通过实验仓的试运行，为物联网技术在钢铁仓储的全面应用做好了充分的技术准备。通过技术研发和技术创新，提高了公司的竞争优势，提升服务的附加值，进一步满足了客户新的需求。通过强大的技术支撑和优质的产品服务，为公司其他业务开拓提供了坚实的保障。同时，通过改进生产工艺，狠抓加工过程的精细化管理，有效控制材料消耗，提高生产效率，运行质量得到了有效提升。

3、强化信息技术应用，优化流程提升管理

2013年，公司从完善制度建设和加快信息化建设等方面夯实管理基础，不断提升经营管理水平。坚持“制度化和规范化”的管理理念，全面梳理现有制度。结合公司的发展需要，完善管理制度体系，制定和修订了相关管理制度，对工作流程进一步优化，明确各部门职责，大大提高了公司整体执行力和运营效率。同时，通过升级ERP系统和 OA 办公系统，推动公司信息系統一体化建设，不断提高公司信息化水平，打通内部各系统

之间的通道，实现业务和管理的数据共享，提升了管理效率和透明度。

4、加强人力资源管理，提升团队综合素质

团队建设方面，健全了更加具有竞争力的用人机制。通过强化绩效管理，真正建立能者上、平者让、庸者下的用人机制，激发员工的工作活力。围绕电子商务、金融、经营管理和物流等方面，引进了一批专业性强、懂经营管理的高端人才，充实管理层队伍，提升公司竞争力。与国内知名高校合作，针对公司管理层和中层干部分别开展管理和业务技能方面的中期培训，全面提升员工管理和业务技能。

（一）报告期营业收入、成本和产品分类状况

单位：元

项目	2013年	2012年	同比增减(%)
营业收入	616,606,499.83	624,772,165.69	-1.31
营业成本	432,006,066.01	435,870,836.67	-0.89

产品分类	2013年		2012年		同比增减(%)
	金额	占营业收入比重(%)	金额	占营业收入比重(%)	
仓储业务	116,923,811.28	18.96%	121,588,484.08	19.46%	-0.5
加工业务	95,313,317.84	15.46%	93,752,275.04	15.01%	0.45
综合物流业务	401,404,926.75	65.10%	405,247,507.01	64.86%	0.24

（二）核心竞争力分析

1、经营模式创新优势

公司在为客户提供大型仓储、剪切加工、金融质押监管、综合物流服务、转货、运输、商务配套等“一站式”钢铁物流服务的基础上，充分利用电子商务平台，为客户提供钢铁现货交易、钢铁资讯服务等创新钢铁物流增值服务，将仓库打造成为向市场开放的钢材超市，将静态的仓储提升为动态的交易市场，革新了物流企业经营模式，以“实体物流+电子商务”的经营模式诠释现代钢铁物流。

公司提供综合物流服务，是在现有“一站式”实体物流和电子商务的基础上，定位

于“钢铁物流方案提供商”，为客户提供几乎涵盖钢铁物流所有环节的服务，并参与到客户的供应链管理，实现钢铁物流的专业化外包和全方位增值服务。

2、品牌优势

公司是国内第三方钢铁物流行业的领先型企业，先进的经营模式使公司在业内享有良好声誉。公司仓库被中国仓储协会认定为“五星级”（最高级）仓库；公司被中国物流与采购联合会认定为“AAAAA 级”（最高级）物流企业；公司被中国物流与采购联合会认定为“中国物流示范基地”；公司获得广东省信息产业厅颁发的《广东省信息化试点示范工程证书》，公司获得广东省信息产业厅和广东省中小企业局联合颁发的《广东省中小企业信息化示范平台证书》；公司被广东省人民政府认定为“广东省流通龙头企业”，是《广东省物流业调整和振兴规划》（粤府[2009]168 号）重点支持的企业；公司是广东省首批国家级高新技术企业；2011 年，公司被授予“省级企业技术中心”称号。2011 年 9 月，公司被中国物流与采购联合会授予“中国生产资料流通创新型企业”称号，欧浦钢网被授予“中国生产资料电子交易创新型市场”称号；2011 年 12 月，公司被人力资源和社会保障部、中国物流与采购联合会联合授予“全国物流行业先进集体”称号。2012 年 4 月，“欧浦”被国家工商总局商标局认定为驰名商标；2012 年 6 月，欧浦钢铁交易市场被广东省物流行业协会授予“广东省诚信物流园区”称号；2013 年 1 月，公司被国家工业和信息化部授予“国家级两化深度融合示范企业（2012 年）”荣誉称号；2013 年 2 月，公司被广东省发展和改革委员会授予“省级示范物流园区”称号。

3、规模优势

公司是国内领先的第三方钢铁物流企业，欧浦钢铁交易市场占地约 350 亩，仓储能力达到 150 万吨，年设计加工能力 250 万吨。2012 年度，公司仓储业务进仓量和出仓量分别为 322.8 万吨和 343.4 万吨；公司加工中心共加工各类钢材 225.37 万吨，；华菱涟钢、五矿钢铁、中钢集团、中铁集团、浙江金属、浙江物产等国内众多知名大型钢铁生产企业和贸易商的产品进入公司仓库储存和交易。公司的规模化经营使公司在业内享有良好的声誉。

4、区位优势

公司所处的广东省顺德区乐从镇，是我国传统钢铁交易基地，具有近 30 年的钢铁市场历史，拥有钢材贸易商户 2,000 多家、加工配送企业 100 多家，年销售钢材 1,000 多万吨，年加工能力超过 800 万吨，是我国最具影响力的钢材交易集散地之一，是唯

一一个被中国物流与采购联合会授予“中国钢铁专业市场示范区”称号的乡镇。公司为乐从镇最大的第三方钢铁物流企业，市场地位领先，在业内具有广泛的影响力。（数据来源：《关于命名广东乐从镇为“中国专业市场示范镇”“中国钢铁专业市场示范区”的通告》物联生字[2010]19号）。

公司所处的顺德区是我国“家电之都”，拥有包括美的、海信科龙、格兰仕、万家乐、万和、惠而浦等一大批大规模家电制造企业，对钢材有着稳定的需求。此外，“珠三角”是我国外向型加工工业基地，电子、家电是这些地区产业的重要组成部分，公司地处“珠三角”，可以充分利用相关产业对钢铁稳定的需求，提供第三方钢铁物流服务。

5、人力资源优势

钢铁物流行业涉及钢铁、物流、机械加工、电子商务、金融服务等各个领域，需要有综合的人力资源配置，需要有跨学科、跨行业的综合型人才，需要有领导力和管理能力的高层管理人员。公司在长期的经营过程中，招聘并培育了一批优秀的业务骨干，形成了“轮岗培训”、“定期交流”和“传帮带”良好的人力资源氛围。公司的高层管理人员具有多年业务经营和管理经营的经验，深谙钢铁物流行业的业务特点和管理诉求。公司优秀的人力资源提高了公司的核心竞争力。

（三）公司未来发展的展望

1、行业格局及发展趋势

在经济增速放缓、钢铁行业产能过剩问题短期内难以解决的背景下，通过创新经营理念、调整经营模式成为企业追求可持续发展的必然选择。钢铁物流企业从传统的提供基础仓储配送等经营方式，转向为客户提供多功能、一体化综合服务，而互联网和实体经济的深度融合，将加速推动企业变革，为企业发展带来新的机遇和挑战。

行业发展方面，服务延伸、O2O模式成为行业发展的趋势。钢铁物流企业在为终端用户提供产品交易平台的基础上，引入信息化和移动互联网的技术，不断提升产业链的技术应用水平，结合仓储、运输、转货、质押监管、加工、配送、信息、金融等服务，形成智能化、全方位服务的供应链管理体系，为客户提供安全、快捷、增值的综合服务。钢铁物流服务商还将更多地利用网络B2B和B2C平台，简化销售渠道，降低客户采购成本，缩短采购周期。

2、公司的发展战略

以成为中国第三方钢铁物流行业的领导者，引领行业不断发展壮大为公司发展目

标，公司将专注于第三方钢铁物流行业，充分利用实体物流和电子商务优势，以规模化促进信息化，以信息化带动规模化，实现钢铁物流行业的网络化，并以此提高钢铁物流行业的规范性和集中度。公司将积极整合钢厂、钢铁贸易商和钢铁用户的物流资源，充分利用规模化、信息化带来的成本优势和服务质量优势，为客户提供全方位的增值服务，在降低客户经营成本的同时提高其经营效率，与客户形成战略互利合作关系，实现共同成长。

3、2014年度经营重点

(1) 整合线上线下资源，优化供应链体系。

2014年，公司将进一步优化供应链服务体系建设，加速O2O的互动和深度融合，进一步巩固公司在钢铁物流行业整合资源的优势。以电子商务为纽带、以实体物流为依托，以金融服务为支撑，全力打造三大业务板块的营销大平台，拓宽销售渠道和服务内容，全面提升“一站式”服务能力，进一步提高“欧浦”、“欧浦钢网”和“欧浦商城”品牌的知名度和美誉度。

(2) 深耕欧浦商城，着力打造全国领先的O2O服务平台。

欧浦商城是欧浦钢网全新打造的O2O钢铁销售平台，采购商登录欧浦商城选择所需要货物，由欧浦钢网收取货款后即可完成现货交易。欧浦商城已于今年2月26日正式上线，目前运作良好。它将使得欧浦从华南地区走向全国，迈向新的领域。2014年，公司将在两方面进一步提升欧浦钢网的服务水平，探索基于线上交易的新盈利模式。

一是进一步丰富服务内涵。公司在加大仓储安全、配套加工能力和高效配送等方面投入的基础上，将进一步深度整合钢铁供应链上的实体物流、资金流和信息流，通过欧浦钢网线上平台，丰富资讯、交易和融资服务功能，为客户提高物流效率和降低交易成本。

二是扩大合作厂商。欧浦商城目前已与多家钢厂合作，下一步，公司将进一步扩大合作厂商数量，为客户提供更多厂商、更多品种和规格的钢铁产品进行交易。

(3) 完善网上支付功能，开启钢铁物流互联网金融新模式。

公司目前自主开发了面向B2B平台设计的“钢付宝”支付工具和“网上贷”融资服务，在降低客户交易成本的同时又能在一定程度上满足客户的融资需求。随着物联网技术的不断应用发展，互联网、实体经营和金融的结合越来越紧密，迎来崭新的互联网金融时代。今年，公司将通过应用物联网的最新技术，提升仓储的监管水平，进一步完善“网上贷”的业务功能。另一方面，公司已投资成立欧浦支付全资子公司，并筹备申请

第三方支付经营许可，进一步完善网络金融功能，为客户提供更全面的金融支持服务。通过金融进一步带动线上和线下交易，为“欧浦钢网”B2B平台的盈利模式升级做好准备。

（4）省外布点，加快整合全国资源。

2014年，公司将积极寻求与各地仓储服务商进行合作，加快全国布局，实现全国钢材物流市场的线上线下无缝对接。

今年2月份，公司已在上海投资成立全资子公司上海欧浦。公司将利用上海欧浦进一步整合华东地区的钢铁物流资源，辐射长三角地区，并在管理模式输出、异地统一管理和远程服务监控等方面为未来进一步扩张积累经验。

除上海外，华南、华东和华北等地区其他钢铁集散中心也存在大量经营不善、管理落后的钢材仓储商，潜在的市场整合空间巨大。随着上海欧浦运作的不断成熟，以及公司O2O平台功能不断完善，公司将进一步在上述地区布点，加快异地扩张的步伐。

（5）推进募投项目建设，提升公司综合竞争力。

公司将继续推进募投项目的建设，进一步提升公司综合配套竞争力，并进一步扩大业务规模。同时，通过电子商务中心的建设，进一步推动公司经营模式升级，提升信息化和网络化水平，提升公司在钢铁物流行业的影响力，提高欧浦钢网品牌在业内的知名度，并为加快立足华南，辐射全国打好基础。

（6）深化组织体系变革，提升公司治理水平。

2014年，公司将进一步深化组织体系变革，调整组织管理体系。通过职能调整和权责重新分工，优化公司管理层结构，降低公司运营成本，提高运营效率，全面提升团队的执行力和管理能力。

（四）未来发展面临的主要风险

1、宏观经济波动风险

钢铁交易属于大宗商品交易，其市场需求受经济形势和宏观调控影响较大，如果宏观经济增长放缓，固定资产投资和消费者需求出现放缓趋势，则公司所处的钢铁物流行业增长也随之减缓，对公司业绩将造成影响。

2、行业经营环境变化风险

钢铁行业供大于求的矛盾短期内难以改变，市场竞争日趋激烈，钢铁生产企业集中

度不断提高，且其布局不断靠近终端市场，并积极进入钢铁加工配送领域，进入流通环节，公司今后的业务拓展将面临强劲的竞争对手。如果公司无法与钢铁生产企业、钢贸商形成有效的共赢合作，有可能导致公司市场份额下降，并且在市场拓展和经营管理方面支出更多费用和成本，从而导致公司增长乏力或者出现业绩下滑。

3、市场竞争风险

由于钢铁物流行业处于快速增长期，公司必须在内部业务流程、信息化建设、实体物流和电子商务协同和客户服务等方面持续改进，以适应业务快速发展的需要。若钢铁流通行业出现新的调整，或者同行业其他企业竞相模仿推出综合物流服务或者类似业务，市场竞争将更加激烈，将会对该项业务的经营及发展产生一定的不利影响。

4、技术风险

物流业务的系统化、标准化、智能化离不开信息技术的支持。公司信息化技术经过多年的积累，在对内管理和对外联系实现网络化方面处于国内同行业领先水平。但随着第三方钢铁物流行业信息化新技术升级换代速度的加快和市场需求的不断变化，如果公司不能及时地增强技术创新能力，提高服务的附加值并改善服务性能，公司可能会面临技术进步不足的风险。

4、涉及财务报告的相关事项

（1）与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

无

（2）报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

无

（3）与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

无

（4）董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

不适用

广东欧浦钢铁物流股份有限公司

董 事 会

2014 年 4 月 24 日