

# 三代核电将进入批量建设阶段

□本报记者 欧阳春香

4月23日,国家能源局核电司司长曾亚川在中国核能可持续发展论坛上表示,要科学合理制定面向2035年新一轮核电发展战略。大力推动自主创新,为核电发展提供源源不断动力。

《我国三代核电发展战略价值研究》及《中国核能发展报告(2018)》同时发布。中国核能行业协会专家委员会政策研究组组长黄峰表示,中国三代核电已具备批量建设条件。预计三代核电将在“十三五”后期进入批量化建设阶段,今后一个时期每年将开工6至8台三代核电机组建设。

## 实现向三代跨越

黄峰表示,截至2017年年底,中国在运核电机组37台,总装机容量3580万千瓦,位列世界第四。发电量2474.69亿千瓦时,占全国总发电量3.94%,位列全球第三。在建核电机组20台,装机容量2287万千瓦。

黄峰指出,中国核电技术实现了二代向三代的跨越。在运的37台核电机组在技术层面都属于“二代”或者“二代+”;在建的20台机组中,10台属于“第三代”技术,包括4台华龙一号、4台AP1000以及2台EPR机组。今后新建的机组将全部采用第三代技术,核



视觉中国图片

电技术实现由二代向三代的跨越。

黄峰预计,三代核电将在“十三五”后期进入批量化建设阶段。目前,三代核电具备了批量建设条件,预计今后一个时期每年将开工6至8台三代核电机组的建设。

中国核能行业协会专家委员会常务副主任张华祝介绍,中国核电自主创新能力显

著提升,形成了以华龙一号、CAP1400为代表的自主三代核电技术。自主百万千瓦级核电机组国产化率已达85%以上,具备年产8-10台百万千瓦级压水堆核电主设备制造能力。

具备完全自主知识产权的“华龙一号”已实现出口,且具有竞争优势,在“一带一

路”沿线建设发展中充满机会。随着示范工程的开工,自主开发的CAP1400具备走出去的潜力。

## 制定新一轮发展战略

中国核能行业协会轮值理事长余剑锋指出,核能发展面临新挑战。三代核电发展和核电“走出去”国际竞争加剧,部分地区核电机组限发,三代核电项目经济性及市场竞争力亟待提升。

曾亚川表示,要科学合理制定面向2035年新一轮核电发展战略。大力推动自主创新,为核电发展提供源源不断动力。同时,着力推动体制机制创新,推进核电投资主体多元化。

余剑锋预计,到2030年,核电发电量应占全国发电量的10%左右,达到目前国际平均水平,应保持每年分别新开工和投产8台左右三代核电机组。

国防科技工业局副局长王毅初表示,将优化核燃料产业布局,提升核能发展经济性水平。按照市场化、多元化原则,在核电相对集中的东南沿海地区布局建设核燃料产业园,提高核燃料产业集中度。今年1月,中核集团和中广核集团组建的核燃料产业园工业组成立,目前核燃料产业园建设初步方案已编制完成。

# 一季度农业农村经济运行良好

□本报记者 常佳瑞

4月23日,农业农村部举行发布会,一季度农业农村经济运行开局良好。农业农村方面投资快速增长,农业农村部围绕改善农业基础设施、强化科技支撑、推进产销衔接、整治农村人居环境等领域采取PPP等方式,优化农业农村的投资环境,引导更多社会资本、金融资本投入。

## 农业农村投资增长

农业农村部发展计划司司长魏百刚表示,一季度农业农村经济运行开局良好。第一产业增加值达8904亿元,同比增长3.2%;农村居民人均可支配收入达4226元,实际增长6.8%,延

续“双增长”势头,主要在于种养业生产形势较好、农业结构持续优化、农业绿色发展势头良好、农村一二三产业加快融合发展、农业投资快速增长等。

国家统计局数据显示,一季度全国第一产业固定资产投资达2900亿元,同比增长24.2%,增速比去年同期高4.4个百分点,比第二产业高22.2个百分点,比第三产业高14.2个百分点。魏百刚指出,实施乡村振兴战略、城乡居民消费结构升级、农业供给侧结构性改革等推动一季度投资增加。

据农业农村部统计,前两个月民间投资达919.3亿元,同比增长24.4%,比去年全年增幅高11.1个百分点,占固定资产投资的81.2%。同时,投资领域拓宽,对农产品加工业、休闲农业

乡村旅游、农业废弃物资源化利用、农村电商、农业特色小镇等新产业的投资增加明显。此外,一季度涉农领域公开披露的并购事件31起,投资规模达87.86亿元,同比增长70%。

## 养殖规模化提升

据农业农村部统计,一季度前两个月,畜牧业固定资产投资增长37.4%,大部分投向规模化养殖场。

从养殖类上市公司近期公布的对外投资情况看,多家生猪养殖公司在周期低谷进行投资布局。新希望六和拟投资32.05亿元新建年出栏200万头商品猪聚落项目;大北农拟投资8000万元,建设吉林木萨县种养殖环50万头生猪产业化项目一期。整个项目全部完成后投

资金约10亿元。

畜牧业司副司长王俊劭表示,畜牧业结构正在优化,标准化规模养殖得到大力发展,畜禽养殖规模化率达到58%。畜牧业实现了从分散养殖到规模养殖转变。

畜牧养殖区域结构也在优化。畜禽养殖业向环境承载容量大的地区和粮食主产区转移,生猪养殖北进西移、蛋鸡养殖东扩南下成为趋势。一季度,受生猪价格行情低迷影响,生猪产能调整和转移仍在进行,能繁母猪存栏环比、同比均有所下降;产品结构优化,肉蛋奶的结构持续调整,奶业迈向全面振兴,优质特色畜牧业快速发展。猪肉占肉类比重下降到62%,一季度生鲜乳生产同比略增,牛羊肉产销两旺。

■ 高端访谈

# 三棵树洪杰:以绿色谋发展

□本报记者 钟志敏

“三棵树代表绿色、健康、生态。当前,以环保促转型、以绿色谋发展已成为涂料行业的主要特征,公司面临难得的发展机遇。”三棵树董事长洪杰近日接受中国证券报记者采访时表示,“公司核心业务快速增长,新拓展产品将为新的利润增长点,发展有望再上一个台阶。”

经过十几年发展,三棵树迎来收获期。2016年6月,三棵树登陆上交所,当年实现营业收入19.48亿元,同比增长28.28%;实现归母净利润1.16亿元,同比增长15.71%。2017年,公司实现营业收入26.19亿元,同比增长34.45%;实现归母净利润1.76亿元,同比增长31.66%。

## 行业整合加速推进

**中国证券报:**涂料行业发展呈现哪些特征?  
**洪杰:**行业竞争日益激烈,加上原材料成本攀升以及环保要求趋严等因素,以环保促转型、以绿色谋发展,已成为涂料行业的主要发展特征。

涂料行业为典型的房地产后市场行业,增长主要来自新增地产投资、新房装修及存量房二次装修的共同驱动。其市场容量增长并不随着房地产新开发投资增速放缓而同步放缓,巨大的存量市场使得需求保持增长态势。存量房市场的需求占比将逐步扩大。在二次装修占比提升的情况下,消费者直接或通过承包商购买涂料的占比随之提升。此外,近年来公共基础设施建设投入不断加大,如公租房建设、城乡改造、美丽乡村建设等工程,均成为涂料市场新的增长点。目前国内市场建筑涂料人均消费远低于世界平均水平,市场增长空间大。

目前涂料市场集中度很低。随着品牌化消费趋势日趋明显,中小涂料企业因渠道不够完善、品牌知名度低、产品研发投入不足等将逐步被市场淘汰,市场份额向优势品牌企业集中。

同时,产业政策鼓励规模性、高技术型涂料企业做大做强,行业集中度将不断提高,行业整合加速进行。

**中国证券报:**怎么看待水性涂料市场发展趋势?公司有哪些布局?

**洪杰:**高性能、高施工宽容度、广泛的基材适应度以及更加环境友好,成为行业发展趋势。在大力推进污染防治及建立生态文明的背景下,水性涂料的占比将越来越高。

传统的溶剂型涂料在转化为水性涂料的过程中,对水性涂料的性能提出极大挑战,需要在关键原材料——水性树脂/乳液、功能助剂及功能颜填料等多方面取得突破。同时,需要在涂料配方设计、试验及测试评估、产品配套、施工工具及应用技术方面有所创新。公司高度关注行业发展趋势,积极布局,加强技术力量配备,提升测试仪器装备水平,并与研发能力较强的高校、科研院所以及上游供应商合作进行产学研技术攻关,提升产品竞争力,引领涂料行业发展。

**中国证券报:**涂料行业面临的机遇和挑战有哪些?

**洪杰:**环保标准越来越严,这为以绿色健康为主打品牌的我们提供了极好的发展空间和整合机遇。健康环保的水性涂料、UV涂料将大面积替代油性涂料,新型涂料原材料(石墨烯)、UV板材等新产品、新技术给行业带来新的发展机遇。随着地产行业竞争加剧,地产商对建筑材料成本越来越敏感,成本较低、施工更简便、更安全的真石质感涂料逐渐成为建筑外立面装饰的首选材料,逐步对大理石、瓷砖等高能耗材进行替代。

此外,国际涂企逐步进入成熟期后的衰退整合期,增长缓慢,提供了全球化整合机遇。

## 扩大产能拓展区域

**中国证券报:**近年来三棵树不断拓展区域,加大产能布局,这基于什么逻辑?

**洪杰:**涂料行业的最佳运输半径在500公里范围内,物流运输成本低,配送交货速度快,可实现服务效益与成本效益最佳平衡。

为此,公司加快了分厂建设,在莆田、成都、天津、河南四个工厂基础上,2018年拟在安徽明光、河北博野、四川邛崃、莆田秀屿新建项目,大幅降低运输成本,提高交货速度。

同时,持续投入大量资源建设营销网络。其中,全国涂料最大消费区域的华南一直是公司重要增长地区,华中及西部地区作为产业承接区及城镇开发重点区域,公司加快布局。对于北部、西部区域,结合相关规划提前布局国家新区。

**中国证券报:**公司在渠道建设上是如何布局的?

**洪杰:**公司2003年进入涂料行业。当时,涂料行业已初具规模,品牌的辨识度逐渐形成。公司从福建、浙江市场入手,选择一线品牌渗透较少的三、四线城市作为突破口,面向全国铺开渠道建设。目前已形成对各地区核心城

市的包围。

零售渠道方面,要求每名经销商至少开设一家标准专卖店,将其作为公司在该区域销售产品对应门店。公司对该经销商的发货、结算、售后服务均与其标准专卖店相对应。标准店是公司直接管理的经销商基本单位,只能销售独家产品。目前,公司标准店基本实现全国市场县级单位覆盖。

公司将继续加强与大型房地产企业合作,提高市场份额,扩大市场影响力。截至2017年年末,公司已与国内10强地产企业中的8家、50强地产企业中的31家、100强地产企业中的47家签署了战略合作协议或建立合作伙伴关系。

**中国证券报:**原材料在涂料行业成本中占比90%以上,公司是如何控制原材料成本的?

**洪杰:**与原材料行业领导者建立战略合作,控制价格;与世界一流咨询机构合作,把控采购时机。同时,公司建立了完善的原材料招标竞争机制,保障采购价格合理。

**中国证券报:**2017年公司毛利率出现下滑的原因是什么?

**洪杰:**主要系原材料成本增幅较大。2017年公司主要原材料乳液、钛白粉、助剂的价格同比分别上涨8.75%、30.97%、7.05%。

**中国证券报:**2017年经营活动现金流同比大幅提升的原因是什么?

**洪杰:**公司收入高速增长,提高了与供应商的议价能力,延长了付款账期,增加了票据的结算使用。同时,加强应收账款信用管理及催收力度,资金回笼情况较好。

## 提供一站式服务

**中国证券报:**公司如何推进由单一生产厂商向“生产+服务”商转变?

**洪杰:**“三棵树、马上住”已被消费者所熟悉。公司加快向综合服务商转型,推进“马上住”服务,实现从单一涂料生产商向“涂料+服务咨询+施工服务”的综合服务商转变。

同时,公司进行电商平台改造,全面推进“O2O”模式。通过京东、天猫等网上商城与公司在全国的一万多个销售网点对接,实现“线上订单,线下配送及服务”的销售模式,节省物流配送成本、缩短服务响应时间,提高电商引流和转化率,促进线上线下融合。

未来城市群建设、“乡村振兴”及“一带一路”建设将带来巨大的建材市场需求。为此,三棵树提出了“全产品、全渠道、全服务”

三全战略。其中,全产品是指涂、保、防三位一体产品一站式系统。全渠道是指百强、地强、县强、乡镇、公建、精装公司、总包的多渠道布局。全服务包含咨询服务、设计服务、材料供应服务、施工指导服务以及最终的施工服务等。三全战略对我们快速抢占市场,引领行业发展具有重要意义。

**中国证券报:**哪些产品将成为公司业绩增长新亮点?

**洪杰:**防水、服务、基辅材等产品。公司不断培育战略性新型产品,包括高性能涂料、保温材料、防水卷材、UV无醛生态板等产品,充分挖掘销售渠道潜力。防水涂料等与公司现有渠道以及目标客户群体具有协同作用,经过一段时间培育,有望成为公司业绩增长新亮点。

**中国证券报:**如何看待行业同质化严重的现象?在研发费用投入方面,公司有何规划?

**洪杰:**绿色、个性化、品质已成为涂料行业发展方向,国家大力发展绿色建筑、绿色建材,涂料将越来越环保,环保甚至可能成为基本需求。涂料行业向高端转型已成为趋势,能否抢占中高端市场关键靠创新。

涂料行业创新不单纯是产品创新,涂料是配方技术,也是应用技术,需要联合上游原材料生产企业以及下游的施工配套商共同推动。目前行业产品同质化、概念化严重,仅少部分企业在推动技术变革,很多企业缺乏创新意识,整个行业创新不够。

作为“绿色建材一站式系统集成运营服务商”,三棵树选用绿色建材,可以延长建筑材料寿命,降低建筑材料生产、使用过程的消耗和碳排放。绿色建材承载着节约资源、能源和保障室内环境的重要作用,对材料的选用很大程度上决定了建筑的绿色程度。

研发费用投入方面,公司新品类的拓展需要配备相应测试设备和仪器;招聘和培养高水平产品和技术开发人才;正在建设和规划的工厂需配备技术人才和配置设备仪器;与科研院所、涂料上游优秀供应商等合作,成立产学研科研小组需要合作经费。

**中国证券报:**2017年,全球涂料行业进行了一系列并购整合,三棵树在并购方面有什么规划?

**洪杰:**从涂料企业发展情况看,全球涂料巨头在发展过程中都进行过多次大型并购。三棵树将依据行业与公司发展情况,在合适时机下考虑采取自建和并购等方式促进公司战略目标的实现。

## 绿地控股 去年净利增长25.4%

□本报记者 蒋洁琼

绿地控股4月23日晚发布年报。公司2017年实现营业收入2901.74亿元,同比增长17.4%;归母净利润为90.38亿元,同比增长25.4%。

根据年报,公司资产负债结构不断优化,资产负债率及有息负债余额同比均有所下降。2017年资产负债率为88.99%,较2016年的89.43%略有下降。现金流状况持续改善,全年实现经营性现金流量净额589亿元,达到历史最好水平。

绿地控股董事长、总裁张玉良表示,2018年,绿地将继续2017年全面恢复性增长的良好势头,不断巩固并提升公司第一梯队的行业地位,以优秀行业龙头上市公司的标准全面提升公司价值,实现中长期规模稳定增长、效益快速增长。

绿地控股同时发布2018年一季度报。公司继续保持稳健发展节奏,一季度实现营业收入7475.2亿元,同比增长27.21%;归母净利润为34.9亿元,同比增长30.3%。

## 浪莎股份 拟每10股派0.6元

□本报记者 欧阳春香

浪莎股份4月23日晚披露年报。公司2017年实现营业收入为3.43亿元,同比增长27.63%;归母净利润为2295万元,同比增长70.55%;基本每股收益0.236元。

公司拟每10股派发现金0.6元(含税)。截至2017年12月31日,公司合并报表未分配利润为2658.09万元,母公司经全资子公司向其分红弥补亏损后,未分配利润为667.52万元,提取法定盈余公积10%后,可供股东分配利润为600.76万元。

这是浪莎股份2007年借壳上市以来首次分红。此前浪莎股份因为多年未分红,于2月6日收到交易所监管函。上交所监管函要求,浪莎股份董事会向投资者说明长期不能实施现金分红的原因。对此,浪莎股份表示,预计2017年年度经营成果经审计后,“达到现金分红能力”。为回报投资者,公司已对《公司章程》进行修订,明确了现金分红标准和分红比例。

## 新大陆 发布数字公民解码芯片

□本报记者 杨洁

4月23日,在福州“数字中国建设峰会”期间,新大陆发布首款数字公民解码安全芯片。

新大陆创新中心副总经理林林介绍,便捷和安全是一组矛盾,解决二维码时代的安全问题,普通软件层面的安全加密还不够,芯片才是终极的解决办法。新大陆自主研发了一款应用于扫码设备终端的数字公民解码安全芯片,最快可于5月投入福州市场。

据介绍,这款芯片将首先装载于专用的扫码识别设备,可以应用于海关、安检、酒店入住等场景。新大陆将联合手机厂商联合开发,将该款芯片装入手机。

新大陆董事长王晶对中国证券报记者表示,“数字公民”是数字中国建设的重要环节。从数字公民APP到数字公民解码安全芯片,公司已经实现软硬件结合。

## 安凯客车收到8.48亿 新能源汽车补贴

□本报记者 于蒙蒙

安凯客车4月23日晚公告称,公司当日收到安徽省财政厅《关于下达2016年节能减排补助资金用于新能源汽车推广补助清算资金的通知》。公司收到合肥市财政局转拨支付的公司2016年度新能源汽车推广补贴款8.48亿元。

公司表示,该项补助资金将直接冲减公司已销售新能源汽车形成的应收款项。该项补助资金的到账,将改善公司的现金流量,减少融资成本,对经营业绩产生积极影响。

安凯客车同时公布2018年一季度报,公司实现营业收入6.57亿元,同比下降34.06%,净利润亏损8197.84万元。

## 兔宝宝 拟收购大自然家居股权

□本报记者 欧阳春香

兔宝宝4月23日晚公告称,拟按照每股1.55港元的价格,出资约4.18亿港元(折合人民币约3.36亿元)收购大自然家居2.70亿股股票,占其全部已发行股份的约18.39%。

公司表示,“大自然”作为地板行业的标杆企业,对于公司的地板业务具有较好的引导作用。公司将发挥与目标公司的协同效应,在市场和渠道、产品和技术、生产和运营管理经验等方面优势互补、资源整合。

根据公告,大自然家居主要从事家装产品的生产与销售,主要产品包括地板、木门、橱柜柜、壁纸等。“大自然”是国内知名的地板品牌之一。截至2017年底,地板门店总数达到3604家。其中,“大自然”门店3401家。2017年销售地板3500万平方米,销售额约15.90亿元;通过授权生产的实木、复合及三层地板产品收取的商标及分销网络使用费收入约2.3亿元。