

证券代码：002301

证券简称：齐心文具

公告编号：2014-013

深圳市齐心文具股份有限公司 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	齐心文具	股票代码	002301
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	沈焰雷	赵文宁	
电话	0755-83679273	0755-83002400	
传真	0755-83002300	0755-83002300	
电子信箱	stock@comix.com.cn	stock@comix.com.cn	

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

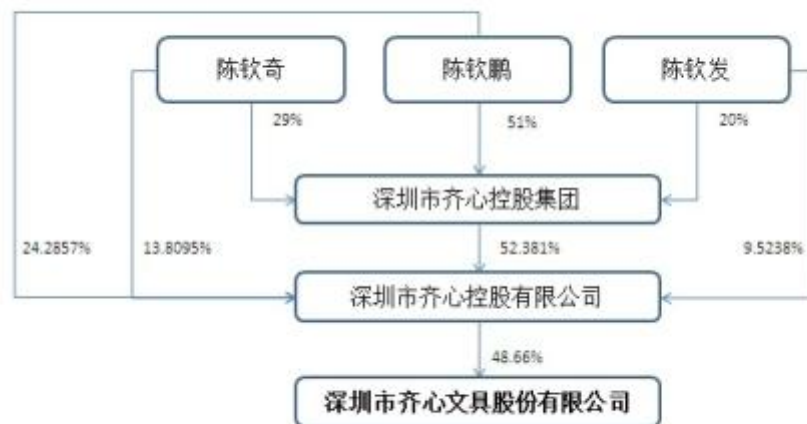
☐ 是 ☒ 否

	2013 年	2012 年	本年比上年增减(%)	2011 年
营业收入（元）	1,677,618,826.50	1,463,512,749.62	14.63%	1,128,788,636.94
归属于上市公司股东的净利润（元）	27,605,378.34	70,071,585.43	-60.6%	66,158,668.47
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	24,182,005.95	66,596,404.15	-63.69%	54,317,417.27
经营活动产生的现金流量净额（元）	-53,223,530.08	56,780,969.66	-193.73%	69,769,752.30
基本每股收益（元/股）	0.07	0.18	-61.11%	0.17
稀释每股收益（元/股）	0.07	0.18	-61.11%	0.17
加权平均净资产收益率（%）	2.44%	6.38%	-3.94%	6.57%
	2013 年末	2012 年末	本年末比上年末增减(%)	2011 年末
总资产（元）	1,777,050,179.42	1,580,111,137.24	12.46%	1,410,399,644.35
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,131,448,690.00	1,119,726,842.65	1.05%	1,069,862,931.57

(2) 前 10 名股东持股情况表

报告期末股东总数	12,695	年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数	13,851			
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
深圳市齐心控股有限公司	境内非国有法人	48.09%	184,599,998	0	质押	148,000,000
陈钦武	境内自然人	6.25%	24,000,000	24,000,000	质押	24,000,000
陈钦徽	境内自然人	3.75%	14,400,000	6,200,000	质押	12,200,000
泰康人寿保险股份有限公司—传统—普通保险产品-019L-CT001 深	境内非国有法人	2.82%	10,818,219			
高华—汇丰—GOLDMAN,SACHS & CO	境外法人	1.86%	7,146,465			
深圳市佳鸿顺投资有限公司	境内非国有法人	1.36%	5,223,716			
梁瑞廉	境内自然人	1.19%	4,550,400			
广发证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户	境内非国有法人	1.15%	4,418,956			
泰康人寿保险股份有限公司—投连—优选成长	境内非国有法人	1.15%	4,400,000			
招商证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户	境内非国有法人	0.98%	3,778,071			
上述股东关联关系或一致行动的说明		上述股东中，陈钦武先生、陈钦徽先生与深圳市齐心控股有限公司的控股股东陈钦鹏先生（持有该公司 51%股权，系公司实际控制人）为兄弟关系。				
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

(1) 报告期内经营情况回顾

2013年度，公司围绕大办公战略，持续提升集成办公服务能力，尽管因公司搬迁、SAP系统及物流自动化系统上线等原因造成净利润同比下滑，但公司在围绕着充分满足终端客户整体办公需求、不断增强公司的核心竞争力方面取得了较好的成效。

报告期内，公司成功中标国家电网2013年办公类物资超市化采购项目，涉及金额4.39亿元，涉及品类涵盖办公用品、办公设备、办公耗材、办公电器四大类别；尽管报告期内该项目仅完成了2.65亿元，但相关合同已全部顺延至2014年6月底。同时国家电网将在2014年5月继续进行新一轮（2014年7月～2015年6月）的办公类物资超市化采购招标工作，公司正积极参与投标中。

在服务国家电网的同时，依托公司强大的直销服务平台，公司陆续中标中国移动多个分公司、中国联通佛山分公司、武汉平安银行、工行上海分行、合肥卷烟厂、宝钢、格兰仕集团、广东电网物流服务公司、广州供电局、东莞南玻集团、东莞中粮集团、复旦大学附属肿瘤医院、广东省人民医院、奔驰（中国）投资公司、西门子（中国）有限公司、宝马（中国）有限公司、英特尔（中国）有限公司、花旗银行、联邦快递（中国）有限公司等多家大型客户的办公类采购项目单（因单一项目未达到信息披露标准，故公司未逐一对外披露）。上述直销客户的成功开发，证明公司在直销领域已具备了较强的核心竞争力，为进一步拓展直销市场打下了坚实的基础。

在代理业务方面，报告期内，公司成功与全球知名企业3M签订了特许经销协议，在引入 3M 的指定产品后，公司可向终端消费者提供更多具有国际水准的高品质的办公用品，进一步提升了公司在高端产品业务领域的实力，为消费者提供更多高品质产品选择，以满足终端消费者多样化的办公需求。这将为公司不断提升对客户服务合作的粘性，打造多品牌、多市场、多渠道的经营组合，努力成为世界级办公服务集

成服务商具有积极的战略意义；通过与 3M 合作，公司可借助 3M 的创新研发能力，迅速补强齐心在高端产品业务领域的研发、生产能力，进而拓宽齐心的消费群体。同时齐心也将借助 3M 国际化的品牌影响力，推动齐心品牌向高端化、国际化发展。

在直销渠道快速发展、分销渠道持续扁平化的同时，报告期内公司在电商渠道也取得了可喜的成绩，在公司对京东商城的销售额快速增长的基础上，公司与京东商城签署了《齐心—京东十亿采购额战略意向书》，京东在未来三年向公司预计达成齐心及其代理品牌采购规模累计至10亿元人民币。

此外，随着公司坪山工业园的建成投产、SAP系统及物流自动化系统上线运行，公司的产能及服务能力持续提升，为公司下一步的发展打下了坚实的基础。

（2）主营业务分析

①概述

2013年度公司实现营业收入167,761.88万元，较上年同期增长14.63%；实现营业利润2,888.84万元，较上年同期降幅64.42%，归属于上市公司股东的净利润2,760.54万元，较上年同期降幅60.60%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为2,418.20万元，同比降幅63.69%。

业绩下滑的主要原因为以下几点：

A、报告期内，公司整体搬迁至公司新建的坪山工业园，对公司产能产生了一定影响；同时，SAP系统及物流自动化系统的上线，对公司短期内的交货进度产生了一定影响。上述原因，导致了公司产能利用率有所下降、成本上升，公司已接到的部分销售订单也无法按时按量交货，报告期内归属上市公司股东的净利润同比下降；

B、报告期内，公司成功中标国家电网2013年办公类物资超市化采购项目，涉及金额4.39亿元，为配合该中标项目的顺利实施，公司直销事业部相应的加大了前期投入，相关投入无法在报告期内产生效益；

C、为满足公司集成供应模式的发展需要，提升公司的内部管理水平，强化公司内部全面预算管理，持续完善绩效考核体系，公司报告期内正式导入了SAP系统，由于新旧系统的更换需要一定时间，新系统的运行也存在磨合期，故尽管SAP系统为公司未来的高速发展奠定了坚实的后台基础，但短期内的磨合影响到公司销售订单的确认、发货等业务环节，报告期内的销售因此受到一定影响；

D、为提高公司集团管理的效率，报告期内公司为搬迁坪山工业园额外产生了约1,884.30万的搬迁费用，对公司报告期内的业绩也造成一定影响。

②收入

A、渠道销售情况

2013年公司实现销售额167,761.88万元，较上年同期增长14.63%，其中内销131,012.65万元，较上年同期增长21.18%，外销36,749.24万元，较上年同期降幅3.89%。2013年公司通过增加国内市场的产品

供应，加强国内终端市场品牌建设和推广，同时优化外销客户结构和加强自有品牌产品的推广，强化外销客户资信能力和客户利润贡献管理，公司整体销售业绩稳步增长。

内销销售方面，在前期营销网络建设取得阶段性成效的基础上，进一步完善公司营销网络多元化布局和建设，强化终端市场品牌建设和推广，主要营销举措有：**A**、强化中心市场终端售点营销管理，加强中心市场齐心标准店、形象店的建设，提高产品上柜率，拉动终端市场销售增长；**B**、持续积极开拓三、四级市场，以地县级独家经销商模式分销，由独家经销商直接分销到零售终端，减少了中间多层分销环节，报告期内，三、四级市场销售额取得了明显的增长；**C**、加强与国内专业文具连锁店、大卖场直接合作，并加强直营业务管理，大力发展渠道扁平化营销，以赚取更多的营销渠道利润。同时公司积极开拓新市场、新的营销渠道，2013年销售子公司销售业绩增长迅速。在经营方式上以直销、代理经营等方式拓宽公司营销渠道。

外销销售方面：在世界经济形势复杂多变的情况下，公司加强自有品牌产品在国际市场的营销与推广，提升公司品牌国际知名度；加强新市场、新渠道、新客户开发，优化客户结构，与国际知名文具品牌商和办公文具专业零售商加强合作，加强外销客户资信能力管理。以此确保公司应收账款安全和提升客户销售利润。

B、产品类销售分析

2013年公司通过提升研发创新能力，加强上下游供应链的优化和管理，提高了外协产品集成供应能力和产品上市效率，本年度公司推出了多个新品类产品，主要有电脑外设、打印耗材、办公设备、学生文具、文件管理用品等多个新品类、新品种。

公司主要销售客户情况：

前五名客户合计销售金额（元）	263,284,555.01
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例（%）	15.7%

公司前5大客户资料：

序号	客户名称	销售额（元）	占年度销售总额比例（%）
1	第一名	60,151,698.85	3.59%
2	第二名	59,491,700.32	3.55%
3	第三名	53,244,962.31	3.17%
4	第四名	46,007,646.55	2.74%
5	第五名	44,388,546.98	2.65%
合计	——	263,284,555.01	15.7%

③ 成本

行业分类

单位：元

行业分类	项目	2013年		2012年		同比增减(%)
		金额	占营业成本比重(%)	金额	占营业成本比重(%)	
文化用品		713,010,596.11	51.95%	836,168,178.98	72.28%	-14.73%
文化办公用品机械制造		659,411,193.71	48.05%	320,656,077.01	27.72%	105.64%

产品分类

单位：元

产品分类	项目	2013年		2012年		同比增减(%)
		金额	占营业成本比重(%)	金额	占营业成本比重(%)	
文件管理用品		242,540,703.19	17.67%	297,956,043.36	25.76%	-18.6%
办公设备		659,411,193.71	48.05%	320,656,077.01	27.72%	105.64%
桌面文具及其他		470,469,892.92	34.28%	538,212,135.62	46.52%	-12.59%

销售成本及毛利分析：

2013年度销售毛利率17.48%，其中内销毛利率为17.24%，外销毛利率为18.30%。本年度综合毛利率与上年同期比较下降3.48个百分点，其中内销毛利率下降了4.29个百分点，外销毛利率下降了1.00个百分点。

内销毛利率变动的主要原因如下：A、2013年内销文件管理用品、办公设备产品、桌面文具与去年同期比较毛利率均有所上升，主要是由于公司持续推动营销渠道扁平化、多元化，渠道利润上升；同时公司加强了自制生产设备和生产工艺自动化升级，生产效率提高，生产成本下降；集成供应经营模式更加成熟有效，外协产品利润上升。B、2013年公司持续拓宽营销渠道，代理产品销售占比上升，代理产品与自有品牌产品比较，毛利率相对较低，因此内销综合毛利率有所下降。

2013年国际经济形势复杂多变，国际经济环境不稳定性不确定性上升，公司为了提升国际市场的产品份额，外销文件管理用品、办公设备产品毛利率较上年度有所下降，主要原因有：A、为加强自有品牌在国际市场的营销与推广，提高自有品牌产品外销市场销售额，公司适当降低了自有品牌销售毛利率；B、为加强与国际市场品牌商、文具专业零售商、大卖场客户合作，公司适当降低了产品的销售毛利率。此外，为进一步扩大国外市场的销售规模，满足外商集中采购的需求，公司利用海外市场营销能力，尝试开展国内产品外销代理业务，该部分代理业务毛利率相对较低。

公司主要供应商情况

前五名供应商合计采购金额（元）	210,019,657.27
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例（%）	20.29%

公司前5名供应商资料

序号	供应商名称	采购额（元）	占年度采购总额比例（%）
1	第一名	73,129,163.25	7.06%

2	第二名	47,008,547.01	4.54%
3	第三名	41,053,835.90	3.97%
4	第四名	25,755,487.18	2.49%
5	第五名	23,072,623.93	2.23%
合计	——	210,019,657.27	20.29%

④ 费用

2013年度销售费用、管理费用分别比上年同期增长了5.00%和12.48%，但销售费用率比上年下降0.87%，管理费用率与上年比较下降0.10%，主要原因有：1）公司报告期内加强全国物流仓储配送体系的建设及销售的增长，使物流费用上升；2）公司报告期内新开发的商超客户增加及销售增长，致使商场费用上升；3）公司报告期内固定资产的增加，造成折旧及摊销费用增加。

2013年度公司财务费用增长了218.91%，主要是随着2013年公司业务发展、募投项目的投入加大，银行存款利息收入有所下降，银行贷款利息有所上升。

2013年公司资产减值损失同比增长了205.58%，主要是：2013年末公司应收账款余额比去年末增长，计提坏账增加所致。

⑤ 研发支出

2013年公司研发费用为21,251,556.22元，占营业收入的1.27%。

⑥ 现金流

单位：元

项目	2013年	2012年	同比增减（%）
经营活动现金流入小计	1,912,393,187.07	1,526,053,610.41	25.32%
经营活动现金流出小计	1,965,616,717.15	1,469,272,640.75	33.78%
经营活动产生的现金流量净额	-53,223,530.08	56,780,969.66	-193.73%
投资活动现金流入小计	15,829,941.24	282,622.71	5,501.09%
投资活动现金流出小计	92,210,854.57	323,628,869.96	-71.51%
投资活动产生的现金流量净额	-76,380,913.33	-323,346,247.25	-76.38%
筹资活动现金流入小计	132,481,269.93	168,791,901.06	-21.51%
筹资活动现金流出小计	102,555,573.67	132,253,251.52	-22.46%
筹资活动产生的现金流量净额	29,925,696.26	36,538,649.54	-18.10%
现金及现金等价物净增加额	-104,621,776.80	-229,550,919.98	-54.42%

相关数据同比发生变动30%以上的原因说明：

经营活动所产生的现金流量净额，较去年同期减少了11,000.45万元，同比下降了193.73%，主要是由于报告期内公司预付供应商货款和支付给职工的现金增加，以及收到的税费返还下降所致。

投资活动所产生的现金流量净额，同比下降**76.38%**，主要是由于去年公司募投项目启动后，公司加大了生产机械设备、产品研发模具、生产工业园的建设投入。

筹资活动产生的现金流量净额，较去年同期减少了**661.30** 万元，同比下降了**18.10%**。

报告期内公司经营活动的现金流量与本年度净利润存在差异的原因：主要是公司为了直销业务的发展而增加的存货，及募投项目全面展开及坪山基建项目投入增加所致。

（3）主营业务构成情况

	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年同期增减(%)	营业成本比上年同期增减(%)	毛利率比上年同期增减(%)
分行业						
文化用品	919,238,099.36	713,010,596.11	22%	-16.85%	-16.73%	-0.54%
文化办公用品机械制造	740,744,556.63	659,411,193.71	11%	106.89%	119.4%	-5.06%
分产品						
文件管理用品	351,868,483.87	242,540,703.19	31%	-20.53%	-18.61%	-1.7%
办公设备	740,744,556.63	659,411,193.71	11%	106.89%	119.4%	-5.06%
桌面文具	567,369,615.49	470,469,892.92	17%	-14.38%	-15.73%	1.25%
分地区						
中国	1,292,546,323.22	1,072,214,782.99	17%	19.56%	26.4%	-4.54%
亚洲（不含中国）	201,970,859.80	173,675,165.04	14%	-12.38%	-1.9%	-9.19%
欧美	132,350,976.14	102,908,613.34	22%	3.03%	-8.49%	9.54%
其他	33,114,496.83	23,623,228.45	29%	41.35%	23.9%	10.39%

（4）资产、负债状况分析

① 资产项目重大变动情况

单位：元

	2013年末		2012年末		比重增减(%)	重大变动说明
	金额	占总资产比例(%)	金额	占总资产比例(%)		
货币资金	405,608,845.05	22.82%	510,230,621.85	32.29%	-9.47%	主要是由于支付基建工程款、购买生产设备。
应收账款	324,684,085.53	18.27%	268,323,709.66	16.98%	1.29%	主要是本年度销售增长，相应应收账款余额增加。
存货	231,532,813.78	13.03%	188,890,793.04	11.95%	1.08%	
固定资产	517,563,868.82	29.12%	125,332,341.99	7.93%	21.19%	主要是公司坪山基建项目在年末部分完工转固定资产，相应固定资产增加。
在建工程	134,348,887.87	7.56%	354,459,181.47	22.43%	-14.87%	主要是公司坪山基建项目在年末部分完工转固定资产，相应在建工程余额下降。

② 负债项目重大变动情况

单位：元

	2013年		2012年		比重增减 (%)	重大变动说明
	金额	占总资产比例 (%)	金额	占总资产比例 (%)		
短期借款	116,027,069.10	6.53%	71,619,450.24	4.53%	2%	公司利用贸易融资向银行借款，导致短期借款余额增加。

③ 以公允价值计量的资产和负债

□ 适用 √ 不适用

报告期内公司主要资产计量属性是否发生重大变化

□ 是 √ 否

(5) 公司长期发展战略和2014年经营计划

① 公司发展战略

公司自成立之初，即将自己定位为办公用品集成服务商，一方面公司通过自产与外协、代理相结合的模式进行产品集成，另一方面通过对上下游优质资源的集成，不断提升一站式满足终端用户办公用品需求的能力。同时，在渠道方面，公司因应不同客户群体的需求，持续完善各层次的销售渠道，逐步构建全渠道的销售网络。例如通过直销渠道服务全国性或省级合约客户；通过遍布全国的分销渠道服务中小型客户；通过电商渠道服务个人消费者及电商客户；

在办公用品集成能力及销售渠道提升到一定程度后，公司将充分利用已掌握的客户资源及渠道资源逐步在行政办公领域横向拓展，最终成为能够充分满足终端用户大办公需求的世界级办公服务集成服务商。

② 2014年度经营计划

2014年度，公司将继续围绕大办公战略不断提升核心竞争力，通过内生外延齐头并进的方式实现主营业务收入及净利润的稳步增长。

在内生方面，公司将通过自产、外协、代理的方式进一步丰富产品结构，并通过不断丰富产品品类、不断提升的产品产能，充分满足终端消费者及渠道对产品集成供应的需求，进一步增强与客户的粘性；在渠道方面，公司将持续完善各层次的销售渠道，依托现有的直销北上广深的布局，以及为服务国电项目搭建的8省交付体系，进一步加快直销业务的全国布局，不断提升开发和服务全国性大客户的直销能力；在分销方面，公司将在持续提升一、二线城市单店销售额的同时，加大分销业务渠道的下沉和扁平化，积极拓展地、县级市场。同时在现有京东渠道快速增长的基础上积极拓展电商业务，逐步提高新兴电子商务渠道的销售占比。

在外延方面，公司将充分利用资本市场、品牌、产业并购基金、银行等资源优势，积极围绕战略需求加快并购步伐，对潜在的标的公司展开并购，在实现公司战略意图的同时，进一步提升公司的规模及利润。

备注：上述经营计划仅为公司内部经营目标，并不代表公司对2014年度的盈利预测，能否实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等多种因素，存在很大的不确定性，请投资者特别注意。

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

与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法未发生变化。

（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

不适用

（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

本公司之全资子公司齐心（香港）有限公司于2012年12月12日在中国香港注册设立，公司于2013年2月开始经营，2013年度将其纳入合并范围。

本公司之全资子广州齐心共赢办公用品有限公司于2013年2月22日在广东省广州市注册设立，2013年度将其纳入合并范围。

（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

瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）对公司2013年度财务报告出具了标准无保留意见的审计报告。

深圳市齐心文具股份有限公司

董事长：陈钦鹏

二〇一四年四月二十五日