

每日视点

### 指数创反弹新高点 突破有效性待确认

世纪证券 万文字

周二 A 股市场呈现典型的震荡整理行情,但主板尾盘表现弱于早盘,中小板尾盘表现则相对强势,全天指数震荡幅度为 1.56%,收盘时指数微涨 0.72%,上证综指、深证成指当日收盘分别微涨 0.56%、0.78%。从点位来看,A 股市场仍然体现出一定的深强沪弱特征,中小板指、深证成指均在周二突破前期高点,创本轮反弹行情的新高,而上证综指周二最高摸至 2369 点,较前期 2403 点的仍有 34 点的距离。成交方面,周二中小板总成交额为 174.71 亿元,较周一增长 6.71%; 同日上海 A 股市场成交额较周一增长 10%,深圳 A 股市场成交额较周一下降 2.45%。

个股方面,周二中小板 273 家公司共有 169 家公司以上涨报收,其中涨幅超过 5%的公司共 29 家,表现强势的品种既包括当日涨停报收的深圳惠通、智光电气和天宝股份,也包括股价再创新高的启明信息、滨江集团。从涨幅居前品种的行业看,周二中小板涨幅前四位的公司中有 3 家属机械设备行业上市公司,但当日中小板 43 家机械设备行业公司的平均涨幅为 1.54%,整体强势特征并不突出;当日主板市场中房地产行业表现相对强势,而中小板 3 家房地产上市公司广宇集团、荣盛发展、合肥城建涨幅分别为 4.24%、0.98%、1.40%,在中小板个股中也未有明显强势表现。因此,从行业特征来看,中小板周二强势行业独立于主板市场。而创新高的启明信息及滨江集团均是去年 5 月份上市的次新股,上市后股价都一度出现跌破发行价的表现,但两家公司 2008 年业绩均有超预期的表现,年净资产收益率分别达到 13%、20.94%,净利润同比也均出现 30%以上的增长,体现出明显的成长性优势,同时以上两家公司在年报中均披露了较好的分配方案,业绩及分红因素是以上两家公司股价持续走强的主要动力。周二中小板第一权重品种苏宁电器上涨 3.18%,对指数起到较好支撑作用。周二有机构席位卖出的中小板上市公司有天宝股份、智光电气,有机席位卖出的公司为华东数控。

以周二收盘价计算,中小板上市公司平均估值水平为 28 倍。从技术面来看,中小板指周二突破前期高点,但盘中震荡明显且成交并未出现明显放大,表明多空双方在当前位置仍有一定分歧,但多方仍占据一定优势,短期仍需对突破的有效性作进一步确认,预计指数震荡整理后有望维持上行走势。操作策略方面,由于目前中小板热点行业与主板热点结合并不紧密,个股把握上存在一定难度,可持股保持观望。

### 中航三鑫 与中国建材签 1.9 亿元合同

证券时报记者 李小平

**本报讯** 在进军太阳能应用领域的征途中,中航三鑫(002163)又迈出了一步。日前,中航三鑫子公司蚌埠三鑫太阳能光电玻璃有限公司与中国建材签署蚌埠三鑫 250u/d 超白压延玻璃生产线项目总包合同,合同含税包干总价为 1.9 亿元。

根据合约,中国建材将向蚌埠三鑫提供一条 250u/d 超白压延玻璃生产线的设计及厂房土建施工、全部设备供货与安装调试、试生产、厂区内全部公用工程和道路、管网工程、公寓楼、单身楼、食堂和办公楼(附在成品库内)的总承包交钥匙服务。合同工期为 2009 年 3 月 19 日至 2009 年 12 月 31 日。

蚌埠三鑫认为,中国建材具有多年的总承包经验、大批量的采购模式及统一的采购价格优势,能为蚌埠三鑫 250u/d 超白压延玻璃生产线提供优惠的采购价格、较低的建设成本和良好的技术支持。

### 恒宝股份 计划今年净利增长 15%

证券时报记者 陈锴

**本报讯** 2008 年,恒宝股份(002104)实现营业收入 3.75 亿元,较上年增长 6.36%;实现净利润 8116.32 万元,较上年增长 32.21%。净利润增长主要是因为高新技术产品增长超过预期和获批高新技术企业执行 15% 企业所得税率所致。公司拟向全体股东每 10 股派发现金股利 1.00 元(含税),共计发放现金股利 2937.6 万元,剩余未分配利润 1.11 亿元,滚存至下一年度。

恒宝股份称,今年市场环境严峻,公司根据自身业务的发展,加大市场开拓力和新智能产品的研发,开源节流,力争实现营业收入 4.5 亿元、净利润 9340 万元,较 2008 年分别增长 20% 和 15%。

## 芭田股份 两年连续高增送股

证券时报记者 李小平

**本报讯** 芭田股份(002170)秉承了中小板企业高成长、高派现的传统。公司 2008 年实现营业收入 17.8 亿元,同比增长 8%;实现净利润 6502.56 万元,同比增长 6%;实现每股收益 0.38 元。公司拟每 10 股转增 5 股送 3 股派现 0.6 元。这是公司上市两年以来的第二次高转增。2007 年,芭田股份向全体股东每 10 股转增 8 股派现 1 元。

在去年前 8 个月,由于原材料价格的大幅攀升,部分企业大量囤积原材料,使得原材料库存量高于正常水平;但后期原材料价格的快速大幅下滑,导致库存原材料无法及时消化,产品成本高于市场价

格,造成部分企业收益迅速下滑。结合去年三季报来看,去年前三季度,芭田股份已经实现净利润 8625.56 万元;也就是说,在去年的第四季度,芭田股份亏损了 2000 多万元。

经过 2008 年的不利环境之后,芭田股份认为,规模复合肥企业将会在新的竞争中处于一定的有利地位,公司将更加注重渠道建设,通过与流通渠道的深度合作来赢得市场的主动。

事实上,在应对产品滞销方面,芭田股份已经有所经验。芭田股份在 2008 年继续推进“金网工程”建设,渠道管理重心下移,通过进一步完善终端管理,使渠道网络的质量得到进一步提高。同时,公

司通过对子公司的产品结构调整,更加贴近周围市场需求。

与此同时,芭田股份正积极推进其全国市场布局。芭田股份计划与自然人吴健鹏共同出资 1 亿元,成立和原生态国际股份有限公司,其中芭田股份以自有资金出资 9500 万元,占股本总额的 95%;经营范围包括购销化肥等。

芭田股份表示,实施上述项目有利于公司完成全国产业布局、扩大规模、优化产品结构,在全国重点消费省份建立生产基地,在经济作物种植大区建立若干个深度分销系统。但是,在芭田股份董事会商议关于成立控股子公司“和原生态国际股份有限公司”议案时,独立董事吴玉光投了弃权票,理由是

成立该公司时机不够成熟。

对于 2009 年,芭田股份预计,由于中央一号文件对农业支持力度继续加大,农资补贴、粮食最低收购价格将进一步提高,预计 2009 年农户种植的积极性比 2008 年有所提升,行业需求将趋于增长。同时,随着国际能源价格的相对趋稳,原材料价格的波动幅度将会减小,这有助于复合肥行业的健康发展。

芭田股份董事会通过的 2009 年经营预算为 26.8 亿元,拟实现净利润 8195.4 万元,但上述数据是鉴于募集资金项目在 2009 年建成投入运营的考虑。以上预算作为生产经营管理使用,不作为 2009 年的收益预计,存在一定的不确定性。

## 九阳股份 细分市场市场份额不断提高

2008 年净利增长七成,拟每 10 股转增 9 股派现 8 元

证券时报记者 卢青

**本报讯** 去年刚刚上市的九阳股份(002242)今日交出了一份喜人的年报答卷。2008 年,公司实现营业收入 43.2 亿元、归属于母公司股东的净利润 5.4 亿元,分别同比增长 123%、72%;基本每股收益 2.25 元,同比提高 43.31%;拟每 10 股转增 9 股派现 8 元。

2008 年,九阳股份终端布局更趋完善,营业收入和利润大幅增长,这主要是因为公司抓住厨房小家电市场爆发式增长的历史机遇,进一步发挥规模效应和品牌效应,加强终端和渠道建设,增加了央视广告、品牌建设和终端渠道的投入,公司的品牌深度和品牌影响力显著提升,终端分销能力不断增强,细分产品的市场占有率不断提高。

聚焦于豆浆机和厨房小家电行业,做最专业的豆浆提供者,这一直是九阳所坚持的信念。为此,报告期内公司不断拓宽营销渠道建设;走品牌之路,加大央视广告和宣传投入,不断丰富公司产品线,推出健康好豆浆的专用配料“阳光豆坊”,继续沿着“打造一流的豆浆机和小家电研发中心”目标迈进。

在营销渠道方面,九阳股份冠名的湖南卫视“挑战麦克风”节目强势推出,通过冠名“挑战麦克风”,公司致力于传统养生智慧和豆浆文化的推广,还获得中央电视台综艺联盟战略合作伙伴。除豆浆机产品的市场占有率保持高度稳定外,其他小家电产品市场占有率均不断提升。据北京中怡



康时代市场研究有限公司的市场研究报告,2008 年 12 月,公司豆浆机市场占有率为 86%,稳居行业第一位;料理机市场份额为 37.8%,处于行业第一位;榨汁机市场份额 31.7%,排名行业第一位;电磁炉的市场份额为 14.36%,处于行业第二位;开水煲市场占有率为 10.9%,位于行业第二位;电压力煲的市场占有率快速提升,目前以 6.75%的市场占有率升至行业第三位。

豆浆机行业处于快速增长期,小家电行业也处于发展的黄金时期,九阳股份同时受益于小家电和健康产业两个快速增长行业的拉动,抗经济周期的能力相对较强,受宏观经济不利因素的影响相对

要小。

公司认为今年将是机遇大于挑战的一年。一方面,原材料价格下降有助于降低公司生产成本,保持较高的盈利能力;另一方面,长期稳健发展积淀的领先优势将有助于公司的竞争优势在逆势中进一步凸显。

同时,因小家电产品单价不高,其消费受宏观经济的影响相对较小,而国务院审议通过“轻工业振兴规划”,以及“家电下乡”政策不断扩大范围和加大实施力度等则对国内小家电企业构成实质性利好。同时,随着人民生活水平的提高,以及人们对食品安全和健康的重视,“健康、自制、方便快捷”小

家电产品将受到更多青睐,引发更多的市场需求。

九阳股份产品的主要市场在国内,国际市场的收入占公司营业总收入的比例很小,因此出口对公司的影响较小。同时,危机对于优势企业更是机遇,拥有自主知识产权,并具有品牌、渠道优势的小家电行业企业将快速发展壮大,市场将不断向优势企业集中。在这种外部形势下,公司的品牌、技术和营销渠道的优势将逐步凸显,在较为不利的整体市场环境下,公司认为仍可实现持续稳定增长。



### 信息快车

獐子岛

千万元订单开拓华中市场

**本报讯** 目前正在成都进行的全国糖酒会上,獐子岛(002069)与武汉餐饮供应商良之隆签订了 1000 万元海珍品订单,这是獐子岛收到的来自华中市场的首份订单。另外,公司一份 300 克獐子岛极品限量海参干品在拍卖会上拍出 4.2 万元的天价。

在此次成都全国糖酒会上,獐子岛首次推出马牙滩极品限量海参。在牙滩极品限量海参上市新闻发布会暨慈善拍卖会上,一份包装精美净重 300 克的獐子岛马牙滩极品限量海参干品拍出了 4.2 万元的天价,引起市场轰动。

獐子岛营销中心总经理何足奇先生介绍说,马牙滩海参来自北纬 39 度獐子岛核心海域,这一海域出产的海珍品被公认为是最好的海珍品。

另据獐子岛公司介绍,来自武汉的餐饮供应商良之隆与獐子岛渔业签订了 1000 万元的海珍品订购协议,这是公司首次收到来自华中市场的订单。以往,獐子岛海珍品的销售市场多位于东部和南部沿海地区,此次是与武汉的餐饮供应商的首次合作。

武汉良之隆公司表示,决定与獐子岛合作是因为獐子岛是中国海珍品的领袖企业,又是上市公司,在海洋冻品方面有着丰富的产品资源,同时又有一支专业的管理团队,对经销商的支持周到、专业而细致,这是良之隆决定与獐子岛合作最大的原因;且 1000 万元只是首单,随着良之隆与獐子岛合作的深入,以后的合作量还会更大。

(柴海)

### 九鼎新材 三名董事递交辞呈

**本报讯** 3 月 24 日,九鼎新材(002201)收到公司董事戈海、吴萍提交的书面辞职报告。戈海、吴萍因工作原因,请求辞去公司董事职务。同日,公司董事会收到公司董事会秘书徐荣递交的书面辞职报告,徐荣因身体原因请求辞去公司董事会秘书职务。

九鼎新材称,根据相关规定,董事辞职自辞职报告送达董事会时生效。公司董事会将按相关规定增补董事。在公司尚未正式聘任董事会秘书之前,由公司财务总监冯建兵先生代行董事会秘书职责,公司将尽快聘任董事会秘书。

(陈锴)

### 广百股份 新大新转让事项获批

**本报讯** 广百股份(002187)关于新大新股权转让事项日前获得广东省国资委批复。按此前协议,广百股份将向控股股东广百集团非公开发行 873.57 万股股份,购买广百集团持有的新大新公司 99% 的股权,评估值为 1.84 亿元。新大新公司由此将成为广百股份的全资子公司。

(李小平)

### 青岛软控 高管延长股份锁定期

**本报讯** 青岛软控(002073)今日公告称,公司接到董事长袁仲雪、董事王健摄、李志华、张君峰的承诺函,上述四人承诺对所持公司股份追加限售期。

具体情况显示,董事长袁仲雪持有的公司 6388.2 万股股份于 2009 年 10 月 18 日锁定到期后,继续延长锁定 18 个月至 2011 年 4 月 18 日;董事王健摄、李志华、张君峰分别持有公司的 1212.13 万股、1064.7 万股、1064.7 万股股份自 2009 年 3 月 18 日起,锁定 18 个月至 2010 年 9 月 19 日,股份性质全部成为限售流通股。

(李小平)

## 红宝丽 分享硬泡组合聚醚高增长

证券时报记者 望江

作为精细化工细分领域的领先者,红宝丽(002165)一直稳居国内硬泡组合聚醚行业第一。分析人士认为,随着家电下乡等大规模刺激内需活动的展开,国内硬泡组合聚醚行业需求将面临高速增长,红宝丽将可分享行业景气。

硬泡组合聚醚行业作为一种高效保温材料聚氨酯硬泡的主要原料,与下游冰箱行业、冷链物流行业以及建筑行业的关联度非常高。目前红宝丽具有 4 万吨硬泡组合聚醚,生产规模居国内第一。

华泰证券石油化工行业研究员熊杰向记者介绍,目前冰箱冰柜是国内硬泡组合聚醚最大的消费市场,占国内硬泡组合聚醚消费量的 58%,

红宝丽在硬泡组合聚醚领域占据国内市场总量的 10% 左右,而在冰箱冰柜应用市场,2008 年占据 30% 左右的市场份额,具有绝对的龙头地位。”据了解,红宝丽的主要客户包括新飞电器、三菱电子、海信集团等冰箱冰柜制造企业。

分析人士认为,作为国内硬泡组合聚醚的领导者,红宝丽将受益于家电下乡带来的行业增长。近期,国家有关家电下乡的政策将推动冰箱冰柜行业产量增幅回升。目前我国农村市场的冰箱保有量过低,百户居民只拥有 26.1 台。有统计机构预测,随着试点范围的进一步扩大,冰箱、冰柜制造商的销售将有望得

到支撑,家电下乡政策将推动农村冰箱消费量增幅达 50% 以上,预计将拉动冰箱行业每年 700 万台左右的增长。按照平均每台冰箱消耗 3kg 组合聚醚计算,新增的组合聚醚需求将达到 2.1 万吨/年。”熊杰预计。

尽管家电下乡可能带动聚醚需求大幅增长,但随着红宝丽 5 万吨硬泡组合聚醚募投资项目将在 2009 年底投产,届时产能规模将达 9 万吨,市场开拓将成为其未来组合聚醚销售的重中之重。据了解,红宝丽将光热领域、建筑保温领域作为市场开拓的方向,光热领域主要是太阳能热水器。对此,按照南京证券化工行业分析师尹建辉的保守估计,此块领域的

硬泡组合聚醚市场容量在 3—4 万吨左右。

而建筑保温材料或将成为硬泡组合聚醚需求的长期支撑。据兴业证券化工新材料行业分析师郑方镛介绍,国内硬泡组合聚醚来自保温板材的需求仅为 7%,远远落后于欧美国家 55% 的比例。

随着国家对建筑节能的重视,聚氨酯材料在建筑保温领域的应用增加是必然趋势,从而将为硬泡组合聚醚的需求增长带来长期支撑。”郑方镛介绍说,红宝丽拥有技术和服务相结合的综合优势,正在逐步渗透外资品牌产品的领地,国内、国际市场份额在逐渐扩大。