



# 或因超募明显 新上市公司热衷高派现

18家已披露年报公司预计派现达7.8亿元,占去年净利润的45.5%

证券时报记者 向 南

本报讯 新股发行制度改革后,深交所共有84家中小板公司和58家创业板公司上市。根据本报数据部统计,截至昨日,新上市公司中共有11家中小板公司和8家创业板公司公布了年报,只有万邦达未提分红预案,18家计划派现公司预计派现达7.8亿元,占去年净利润的45.5%。

桂林三金、辉煌科技、焦点科技、博深工具等公司,则拉高了派现比例。去年桂林三金拉开了IPO重启大幕,该公司也是18家公司中的派现状元,共计划派现2.5亿元,这个数字相当于其去年净利润的81.4%,辉煌科技计划派现4305万元,占去年净利润的79.2%。焦点科技计划派现7050万元,占去年净利润的77.41%,博深工具计划派现5202万元,占去年净利润的92%。

尽管中小股东也可以从派现中获益,不过原始股东的获益更加明显。据桂林三金招股意向书披露,公司2005年9月24日至2009年2月11日,先后累计派发现金红利6次,分红总金额高达9.56亿元,实际控制人邹节明等

42位自然人股东持股成本为-1.86元/股。本次不计算桂林三金集团持有的桂林三金2.77亿股,仅通过直接持有的4107万股,邹节明就可分得红利2259万元。焦点科技的股东同样获利丰厚,第一大股东沈锦华分红可得4172万元。

由于证监会2008年10月9日发布的《关于修改上市公司现金分红若干规定的决定》,规定申请再融资的公司最近三年的现金分红比例不得低于30%。不少上市公司由此现金分红积极,本次这18家公司计划派现金额达到其净利润的45.5%,这个数字远超“不得低于30%”的相关规定。不过这18家公司派现的主要原因并不在于此,而是因为去年新股发行制度改革后,由于管理层不再窗口指导发行价,新上市公司普遍存在高比例超额募资情况。

对上市公司原始股东来讲,在超额募资资金尚无法充分使用情况下,上市公司资金环境相对宽松,现金分红可以尽快享受上市收益,成为不少股东的优先选择。以桂林三金为例,该公司IPO超募资金2.25亿元,本次分红2.5亿,超过了超募部分。

股票代码	证券简称	派现总金额(万元)	2009年净利润(万元)
002275	桂林三金	24970	30731
002282	博深工具	5202	5665
002283	天润曲轴	1680	11301
002290	禾盛新材	1672	7799
002291	星期六	752.5	11382
002296	辉煌科技	4305	5438
002309	中利科技	1335	18263
002310	东方园林	1502.439	8373
002315	焦点科技	7050	9108
002342	巨力索具	12000	19141
002343	禾欣股份	5943.6	8716
300018	中元华电	3250	5800
300019	硅宝科技	1020	3539
300024	机器人	615	6616
300031	宝通带业	1500	4831
300033	同花顺	2016	7474
300034	钢研高纳	942.169576	3807
300049	福瑞股份	2220	3441
总金额		77976	171424

## 南岭民爆拟每10股派3元

本报讯 南岭民爆(002096)今日公布2009年年度报告,报告期内公司实现营业总收入约5.6亿元,同比增长55.65%;实现净利润约1.08亿元,同比增长151.86%;每股收益

0.82元。南岭民爆拟以2009年12月31日的公司总股本约1.3亿股为基数,向全体股东按每10股派发现金红利3元(含税),共派发现金红利约3966万元。(建 业)

# 拓日新能拟增发募资8亿建光伏项目

证券时报记者 建 业

本报讯 为了加快推进公司陕西基地的发展,拓日新能(002218)今日宣布拟非公开发行募集资金8.1亿元,投资于全资子公司陕西拓日新能源科技有限公司,建设位于陕西省渭南市的150MW非晶硅光伏电池生产线项目。

根据拓日新能的公告,此次非公开发行对象不超过10名,发行价格不低于21元/股,非公开发行数量不超过3850万股,此次募集资金预计不超过8.1亿元,扣除发行费用后将全部用于

增资全资子公司陕西拓日,建设位于渭南市的150MW非晶硅光伏电池生产线项目。

公开资料显示,该项目总投资约8.5亿元,规划占地面积约15.74万平方米,从2009年3月起进行方案设计、规划选址、项目备案等至2011年6月底建成投产。项目建设内容主要包括年产150MW非晶硅光伏电池生产线、2个日投料120吨光伏太阳能玻璃生产线以及3MWP光伏建筑一体化电站等配套项目。据悉,该项目已于2009年6月26日取得了渭南市发改委批文,

并于2009年11月11日取得了渭南市环境保护局批文。

此次募集资金投资项目建成投产后,拓日新能在非晶硅光伏电池方面将整体达到年产175MW的生产能力。公司表示该项目将不断加强技术含量高、毛利率高的产品研发、生产、推广的重要部署,是公司在非晶硅领域做大、做强,保持行业领先地位的重要举措。项目达产后,预计可实现年销售收入10.8亿元,项目投资收益率达到17.43%。

不过,太阳能晶体硅片的价格大幅

下跌,对非晶硅太阳能电池产品的市场需求与市场价格已构成不利影响。拓日新能表示,由于“光伏建筑物一体化”模式(BIPV)将会越来越多地应用于新建建筑,非晶硅太阳能电池由于其高透光性更适合安装于玻璃幕墙,可相应节省屋顶空间,因此未来仍具有广阔的发展空间。

另外,为了满足快速增长的光伏市场的需求,充分发挥拓日新能在新能源领域技术及实力优势,推进渭南蒲城太阳能电站的筹建事宜,陕西拓日拟在渭南市蒲城县设立全资子公司,新公司注册资本1000万元。

# 供不应求 血液制品有望连锁上涨

证券时报记者 向 南

上海莱士(002252)近日一则公告显示,上海市物价局提高了两种静注人免疫球蛋白最高零售价。分析人士认为,其提价背后原因是血液制品供不应求的行业现状。涨价品种和区域都有望增加,受益企业除了上海莱士,还有华兰生物(002007)和天坛生物(600161)。

上海莱士近日公告显示,根据《上海市物价局关于公布部分药品最高零售价格的通知》,自2010年2月24日起,对在上海市销售的静注人免疫球蛋白(PH4)最高零售价格作出调整。上海莱士生产并销售的静注人免疫球蛋白主要有2.5g和5g两种规格,本次调整后的最高零售价分别为600元和1140元,提价幅度分别为45.6%和58%。

银河证券分析师李鹰鹏认为,上海

市提高血液制品最高零售价是市场关系的反应。李鹰鹏认为,由于血浆采集行业一度比较混乱,国家曾下大力气整顿,整顿后血浆采集量增长比较缓慢,而终端需求增长又比较稳定,造成血浆制品出现供不应求局面,此外成本增加也是重要原因,“除了血浆紧缺,采血成本也在上涨,付给献浆员营养费用在提高。”

2004年,国家四部委联合对单采血浆站进行整顿,关停了部分单采血浆站,全国原料血浆供应紧张,与此同时,随着国内静注人免疫球蛋白的作用越来越被认可,2004年以来,该产品需求以每年30%速度增加。

湘财证券分析认为,尽管行业内各血液制品企业都在努力扩大投资量,但2009年行业总投资量预计不超过4000吨,距离5000吨以上的供需平衡点仍有较

大缺口,因此未来3-5年内我国血液制品行业仍将维持供不应求的高景气局面。

国泰君安分析师易镜明认为,在血液制品供不应求的大趋势下,静注人免疫球蛋白全国性提价可能性较大,白蛋白等其他血液制品也可能大幅提价,华兰生物也将受益于产品提价。

李鹰鹏认为,上海市本次提高静注人免疫球蛋白最高零售价将使不少企业受益,但由于华东市场销售收入占上海莱士营业总收入的40%,上海莱士受益最为明显。其他地区虽然存在提价预期,还需要一个跟进过程。

去年天坛生物通过重大资产重组置入成都蓉生药业有限责任公司,成都蓉生在国内血浆制品公司中排名靠前,天坛生物也有望因血浆制品涨价受益。



## 业绩虽降 东信和平仍大手笔分红

证券时报记者 建 业

本报讯 此前因3G物联网概念而获得市场追捧的东信和平(002017)今日发布2009年年报,虽然业绩完成情况并不理想,但东信和平仍提出了较高的分配预案。拟每10股派现金红利3元(含税),拟分配金额共计约5956.9万元,这一数字相当于公司当期净利润的189.8%。

2009年,东信和平实现营业收入约7.6亿元,同比下降9.94%;实现净利润约3138.9万元,同比下降24.73%;每股收益0.20元。记者注意到,公司传统业务领域内的SIM卡、储值卡和充值卡业务营业利润率均比上年同期明显下降。公司表示,该部分业务利润率下降的主要原因是电信行业竞争加剧,产品售价下降,加上主要原材料跌幅较小的双重影响,导致销售毛利相应减少。不过,东信和平国内社保卡业务、国内外银行卡业务则因为该业务板块的收入增长而使营业利润率同比有所增加。

报告期内,东信和平着力发展的基于无线射频技术、物联网、第三代移动通信技术应运而生的“移动支付”(RF-SIM/RFID)概念受到市场的广泛关注。2009年,东信和平

先后完成了TD-SCDMA卡、联通和电信3G卡、RF-SIM PKI应用开发、RF-SIM一卡通演示平台V2.0、中国移动手机支付等重要项目。这表明公司以卡产品为中心向系统集成方向延伸的发展战略已显现出成效。

对于未来,东信和平表示物联网和3G技术将会给移动通信、金融支付等领域带来全新的应用体验。对此,公司将加大新技术新产品创新力度,形成卡、终端和系统的整体解决能力。抓住“物联网”新机遇,跟进国内移动通信以电子钱包、上海世博会电子门票等移动支付业务带来的新业务机遇,实现RF-SIM卡、RFID电子标签产品等的新突破,大力推进系统集成类业务进展。

报告期,公司累计实现出口销售约3.09亿元,出口收入占整体收入比重为38%,而其中超过70%采用美元结算;同时公司在孟加拉国和印度的子公司也于2009年纳入合并财务报表,东信和平海外业务的汇率风险成为投资者新的关注焦点。对此,东信和平表示,汇兑损益对公司的经营业绩会造成较大影响,因此,公司决定开展远期结售汇业务,2010年合约的外币金额不得超过2500万美元。

## 爱尔眼科今年将迎来快速扩张期

证券时报记者 文 星 明

本报讯 证券时报记者昨日从爱尔眼科(000015)获悉,由该公司投资1800万元的岳阳爱尔眼科医院将在今天开业,该医院也是湘北地区最大的专业眼科医疗机构。

爱尔眼科董秘韩忠介绍,公司募集资金项目开业的已有襄樊、汉口、太原、岳阳以及济南和成都的改扩建项目,用自有资金投资的南昌爱尔也于2009年8月正式开业了。公司找到了明确的市场定位,并探索出成熟可复制的连锁发展模式,内生性增长和连锁化扩张将双重推动公司高成长。”最新出台的国金证券研究报告对爱尔眼科未来的成长性持乐观态度。

据介绍,未来几年爱尔眼科将完成对省会城市的覆盖,同时,公司将在“两湖地区”进行三级网络的经营模式探索。公司还将通过积极营销来提高就诊量的增速,并主动调整服务结构来提高单次门诊的收入,以此推动单体医院的持续内生性增长。

2010年爱尔眼科将进入新一轮快速连锁扩张期,以二级医院为例,2009年底公司正常营业的医院有11家,到2010年底该数目将增加至17家,2011

年则有望达到22家。“公司将通过新建和收购两种模式来实现连锁扩张,虽然当前的投入较大,但这些新医院却是公司未来利润快速增长的基础。”国金证券认为,公司在快速扩张时期应该享受更高的估值水平。

业内人士分析认为,目前国内眼科市场容量较大,不含配镜)约150亿元,并保持持续增长,但爱尔眼科作为行业龙头,所占市场份额不足5%明显偏小,未来拓展的空间较大。

全国范围看,绝大多数医院的眼科实力较弱,仅有的少数几所知名医院每年的接诊量又非常有限。因此,国内大部分眼科患者的就诊需求并未得到满足。而爱尔眼科正是看准了“中段需求”这部分大市场。

上述研究报告表示,从调研情况以及卫生部的眼科普查结果看,国内绝大多数医院的眼科实力较弱,难以同爱尔眼科进行竞争。这一点在地级市表现得尤为明显。

韩忠告诉证券时报记者,为了保证连锁扩张的质量和速度,公司在集团内设立了人才储备制度,成熟的老医院均同时承担着人才培养的任务。公司在资金、人才和管理复制这三方面均进行了较好地准备和规划。

## 智光电气 争做电气节能增效龙头

证券时报记者 水 菁

本报讯 在昨日举行的网上业绩说明会上,智光电气(002169)董事长兼总经理肖冬阳表示,国家对节能减排的推动,将为公司带来更多机遇和发展空间,未来几年公司的发展目标重点将放在智能电网、节能增效、电气交通三个方面。2010年公司将以节能增效为重点,打造和推广工业电气节能增效整体解决方案,并力争成为工业电气节能增效的国内龙头企业。

据介绍,在工业电气节能方面,智光电气已经提出了八项节能增效价值主张,并通过对多年积累的技术、产品、服务进行全面整合和创新,从技术、服务到商业模式,提出了旨在帮助工业电气企业实现全面节能增效的整体解决方案。有分析人士指出,智光电气正在从产品提供商转型升级为整体解决方案和服务提供商,公司的核心竞争力也正获得进一步提升。

2009年,智光电气实现营业收入4.39亿元,同比增长17.78%;实现归属母公司净利润4012.62万元,同比增长47.50%;与此同时,报告期公司经营产生的现金净流量4668.45万元,

较上年同期也大为改善。公司主营产品消弧选线系统市场占有率达到38%;高压变频产品在600MW大型电厂、超大容量(10000kVA、12500kVA)等应用方面继续领先国内同行业厂家,并先后中标武汉钢铁、首都钢铁、南方水泥、冀东水泥、华润电力、中石化等大型工业集团用户;截至2009年末,公司高压变频产品的产能已完全实现募集资金投资项目的计划产能。

值得关注的是,2009年公司在技术研发方面硕果累累,完成高压变频器的变频软启动和工频无扰切换技术、同步机变频调速技术、皮带机应用技术、高海拔适用高压变频器产品、四象限高压变频技术的研发;完成消弧选线系统新型III控制器的技术研发和产品试制;并与清华大学就高压静止无功补偿装置SVC开展产学研联合开发。

相对于2008年度“丰厚”的分配方案,2009年度的业绩分配预案让投资者有些失望。公司表示,为抓住行业发展的契机,继续提高节能产品的市场占有率,公司将加大对大功率高压变频的持续投入,为此还提出了定向增发方案,2009年度考虑不分配是为了配合公司经营产生的现金净流量4668.45万元,

# 卓翼科技今年营收目标力争7.48亿

证券时报记者 牛 溪

本报讯 国内电子制造外包服务行业领先企业之一的卓翼科技(002369)将于今天进行网上申购。公司董事长田昱表示,公司将把握住中国电子制造外包服务行业快速发展的难得机遇,聚焦网络通讯终端及便携式消费电子两大产品领域,坚持“ODM+EMS”的业务模式,通过与核心客户的战略合作,伴随客户同步成长。2010年公司力争实现7.48亿元的营业收入,成为相关产品的全球主要供应商之一。

据了解,卓翼科技主要产品包括网络通讯终端和便携式消费电子,其中网

络通讯终端产品占收入比重较高,2009年该类收入占比高达86%。公司上游为芯片厂商,下游主要是品牌商和经销商。目前,公司主要客户包括华为、华硕、中兴、STERLITE(印度电信主要供应商之一)等。同时,公司还是全球首家将for iPod音视频产品以“便携式包体”的形式推出的ODM厂商,公司在便携式消费电子领域的主要客户有Best buy、SDI等。

由于华为、中兴等国产厂商市场份额不断攀升,公司网络终端产品保持了快速增长。2008年,公司总收入为3.76亿元,在全球制造外包市场总额的占比为0.2%左右,在中国制造外包市场总额

的占比约为0.47%。2009年,伴随北美市场逐步回暖,公司便携式消费电子产品销售稳步回升,而网络通讯类产品继续保持旺销,公司实现主营收入5.16亿元,净利润4970万元,较2008年显著增长,毛利率水平则相对稳定并略有上升。

卓翼科技本次发行2500万股,发行价格22.58元/股。募集资金将投资深圳生产基地技术改造项目、网络通信产品生产项目、消费电子生产基地项目。其中,深圳基地项目预计当年可产生效益。

专业人士指出,得益于全球电子制造产能向中国的转移,国内电子制造外包服务行业近年来取得了很大发展。尽

管目前本土企业在同外资企业的竞争中还处于弱势,但国内巨大的消费市场、不断增长的技术与管理人才队伍、丰富的低成本劳动力等,仍然为本土企业的持续发展提供了良好的环境。一批发展态势良好,具备自身竞争优势与大型客户资源的本土企业十分有望在未来几年内实现快速增长。与国内同行企业相比,卓翼科技在注册资本、生产与经营规模、研发与设计能力、生产工艺与技术装备、产品的整体制造能力与精密制造能力、大客户服务能力、产品种类与客户构成、员工数量等方面均处于国内同行前列,未来发展非常值得期待。