

IPO 中小板·创业板

辰州矿业 将竞购南星铋业股权资产

证券时报记者 建业

本报讯 辰州矿业(002155)今日公告称,决定参与广西南丹县财政局在广西北部湾产权交易所挂牌出售的南丹县南星铋业有限责任公司100%国有产权的公开竞购。

根据北部湾交易所公开信息,南丹县财政局于2010年7月30日至8月26日以挂牌价8500万元出售其持有的南星铋业100%股权。南星铋业成立于1995年11月13日,目前拥有茶山矿采矿证一个,该采矿证于2010年11月到期,目前正在申请办理延续手续。另外,南星铋业还持有南丹南星冶金化工有限公司、广西高峰矿业有限责任公司等部分股权资产。

截至6月30日,南星铋业净资产为9809.82万元,2010年上半年实现主营业务收入约1.1亿元,亏损52.94万元。辰州矿业表示,此次交易有利于增强公司的竞争实力,占有铋矿资源,实现做强铋业的发展战略。交易完成后,公司总体铋资源储量和铋矿开采总量将增加。

中航三鑫 子公司签署战略合作协议

证券时报记者 仁际宇

本报讯 日前,在海南省工信厅主持下,中航三鑫(002163)子公司海南中航特玻材料有限公司与海南南英利新能源有限公司签订《战略合作协议》。此次合作的项目为位于海南省海口市国家高新区狮子岭工业园区,双方将在太阳能领域开展长期全方位的合作。

海南特玻由中航三鑫投资设立,由美国PPG工业公司提供技术支持,主要生产电子玻璃、太阳能玻璃、Low-E节能玻璃、航空玻璃等特种玻璃及玻璃深加工业务,是国内最大的高端玻璃制造生产基地。海南南英利是专业化生产、销售太阳能光伏产品的高新技术企业,在海口国家高新区狮子岭工业园区建设600兆瓦太阳能电池产业链,全力打造大型光伏产业基地。

根据合作协议,海南特玻承诺无论市场供求关系如何变化,海南特玻优先保证海南南英利产品需求,海南南英利承诺将海南特玻列为太阳能光伏玻璃的重要供应商,在同质同价的条件下,优先采购海南特玻的产品。

安科生物 1150万超募资金收购新药

证券时报记者 仁际宇

本报讯 为丰富公司产品线,增强公司核心竞争力,安科生物(300009)拟使用公开发行股票募集的超募资金1150万元用于与合肥医工医药有限公司签订技术转让合同引进抗肿瘤药物替吉奥片剂项目。

据了解,替吉奥是一种复方抗肿瘤新药,由替加氟、吉美嘧啶及奥替拉西钾三种药物成分组成。其中替加氟是抗肿瘤药物5-FU的前体药物,抗肿瘤效果确切,副作用较低。目前在我国的法定适应症为:不能切除的局部晚期或转移性胃癌。替吉奥片剂是由合肥医工医药开发,于2007年获得替吉奥片剂的临床批件。目前正在对替吉奥片剂的临床试验,预计2012年可以投产销售。

安科生物引进抗肿瘤药物替吉奥片剂项目拟分两个阶段使用公司超募资金实施。此次使用超募资金1150万为第一阶段,将引进替吉奥片剂的生产技术及新药证书、生产批件项目。待第一阶段完成,安科生物取得生产批件后将进行项目的产业化,拟形成一期年生产能力3000万片抗肿瘤类化学药物片剂生产线,未来总产能将达到1亿片,每年可以为公司新增净利润约1000万元。

森源电气 整体搬迁支持老城区改造

证券时报记者 建业

本报讯 8月25日,森源电气(002358)接长葛市政府通知,长葛市政府将对老城区进行统一改造,老城区内工业企业需搬迁至长葛市产业集聚区。长葛市政府通知要求森源电气应搬迁至长葛市产业集聚区。而公司现厂区已规划为商住用地,搬迁中的新征土地问题、老厂区土地收储问题及具体补偿事宜将按照长葛市政府的相关规定执行。

森源电气表示,公司将尽快制定搬迁方案及新厂区建设规划,预计搬迁在两年内全部完成。为保证公司生产经营的连续性,森源电气将分步实施搬迁,并优先考虑募投项目搬迁,公司将根据生产工艺特点及设备使用状况,在每年安排的设备定期检修期间内分步进行搬迁,经初步测算,检修期间基本能涵盖由于搬迁而造成的停工期间,此次搬迁不会对公司生产经营造成不利影响。

大禹节水董事长王栋——“企业不管多大都是社会的！”

证券时报记者 张旭升

编者按:位于甘肃省酒泉市的大禹节水是我国第一家专业从事节水灌溉的上市公司,公司于2009年9月登陆创业板。最近甘肃省舟曲县发生严重泥石流灾害,在救灾过程中,我们看到了大禹节水所体现出来的企业社会责任感,更深地被董事长王栋的话感动:“企业不管多大都是社会的!”

驰援舟曲 义不容辞

“当听到灾区的供水供电中断后,我就在想我们能做些啥?”昨日,大禹节水(000021)董事长王栋接受证券时报记者采访时,回忆了公司参与舟曲救灾的经过。

8月7日夜22时左右,甘肃省甘南藏族自治州舟曲县城东北部山区突降特大暴雨,引发特大山洪泥石流灾害,造成大量房屋损毁、人员伤亡。正在天津出差的王栋第二天才看到这则电视新闻,震惊之余他立刻抓起电话。

10分钟后,一支由公司得力技术骨干组成的抢险救灾小分队就组织起来了,队员们立即行动起来准备奔赴灾区参加抢险救灾。同时,距离灾区最近的定西分公司总经理党亚平接到王栋指示后,立即率队开始装运驰援灾区的供水管材。

8月11日凌晨三时许,大禹节水派遣的抢险救援小分队千里驰骋,携带着捐赠的60多万元供水管材等救灾物资到达灾区,并立即连夜展开了救援工作。当时在灾难中失去9位亲人,心情极度悲痛的舟曲水利水电局李局长询问能否先供货再付款时,王栋激动地回答道:“我们不要钱,人都没了,还要什么钱,我们不发国难财!”

王栋事后对记者这样说:我们的产品能够在救灾中发挥作用,帮助灾区恢复供水,我们感到很欣慰。企业再大,都是社会的,作为公众公司,这是我们应该承担的社会责任。”

截至记者发稿,舟曲灾难已经过去19天了,记者了解到,大禹节水的救灾工作工作已告一段落,现场人员刚刚撤回。公司表示,只要有需要,公司会再派人员进入灾区。

节水滴灌 润物无声

事实上,大禹节水的社会责任不仅仅体现在救灾抢险的危急时刻,更多的时候,它体现在一颗颗

滴落在农作物根系的水滴里……

这种设备在西北干旱地区可帮了农民大忙。”在甘肃酒泉郊区一块铺设了大禹节水滴灌设备的农田,一滴滴水珠从管道上滴落到农作物的根系土壤,颇有“润物细无声”的感觉。土地的耕种者老王告诉记者,比较过去的传统漫灌方式,大禹节水生产的设备可节水70%,每亩增产40%左右。在一旁的公司董秘王光敏介绍说,内蒙地区的土豆种植户在使用了公司的滴灌产品后,与以前的漫灌相比,亩亩增产达到1000%—2000%。

王光敏介绍,截至目前,我国有一半以上的耕地面积没有灌溉设施,属于“靠天吃饭”;60%的有效灌溉面积还在沿用传统落后的灌溉方法。我国喷灌和滴灌面积的数量,以及占灌溉面积的比例都很少,与我国水资源的紧缺形势和生产发展水平严重不相适应。未来我国节水灌溉发展的总体趋势是,喷灌和滴灌等先进节水灌溉技术和设备的应用面积将进一步扩大,而其他简易节水灌溉方式的发展速度将减缓。

我国北方大部分地区干旱缺水,尤其是西北地区缺水更为严重,同时面临土地盐碱化和荒漠化的威胁,西北地区大片的土地正被风沙所侵蚀,形势极其严峻。滴灌等先进灌溉技术在北方地区的大面积推广应用,可以有效缓解水资源危机,提高农作物产量,改善生态环境,遏制西北地区的荒漠化进程。

随着近年来全球气候变暖趋势的加剧,我国重、特大旱灾年份增多,干旱灾害范围扩大,农业受灾损失加重。究其原因,是我国灌溉技术和设施陈旧落后,节水农业的发展严重滞后所造成的。假使我国滴灌等先进灌溉技术推广比例如发达国家一样在80%以上,即使发生大面积旱情,农业生产也不会受到太大影响,农业的发展和粮食安全将有可靠保障。

没有水,我们无法生存;不节



图1大禹节水运往舟曲的救灾物资 图2参与舟曲救灾的大禹员工

水,我们也将无法生存。”站在酒泉戈壁滩上,王栋的话格外意味深长。

平稳增长 前景广阔

大禹节水最近发布的2010年半年报显示,1-6月公司实现营业收入1.03亿元,同比增长4%;实现净利润850万元,同比增长2.96%。

值得注意的是,报告期内,大禹节水的节水材料及设备销售毛利率较上年同期的27.88%提高至报告期的31.98%,提高了4.1个百分点,公司的节水工程设计、施工及服务销售毛利率较上年同期的12.47%提高至报告期的23.05%,提高了10.58个百分点。

对于净利只是微增的上半年业绩,王光敏解释说,主要是由于公司行业的特殊性,公司的主要客户是各县市政府,工程回款大多在下半年。

我国是一个干旱缺水严重的国家,又是世界上用水量最多的国家。根据《水利发展十五规划》,“十一五”期间,我国要解决1.6亿人饮水安全问题,投资预算在650亿元左右,对农业节水灌溉材料设备和农村供水材料设备的需求年均达200亿元以上。

据预测,在2030年前后我国人口将达到16亿高峰,粮食需求将增加到6.4-7.2亿吨。从目前我国水资源供需状况来看,如此大的农业水资源供给是不可能实现的,农业将缺水500-700亿立方米。出路只有一条,即提高农业灌溉水利用效率,节水农业的发展是必由之路。

“大禹节水的市场前景非常广阔。”王光敏说。

科技立足 力拓市场

大禹节水是国家科技部认定的国家级重点高新技术企业,中国水利水电科学研究院节水灌溉工程技术研发及产业化推广基地。公司依托中国水科院国家节水灌溉及北京工程技术研究中心,至今已承担实施国家“863”计划、星火计划、火炬计划等重点科技研究项目20多项,先后开发成功国家重点新产品3个,拥有“压力补偿滴头”等30多项科技成果。

此外,大禹节水还与以色列耐特菲姆、美国沃森、瑞士SWISCAB公司、意大利ACM等国际知名企业开展了多项技术合作,引进了多项世界先进的农业节水技术。

大禹节水坚持“以西北为中心、辐射全国、瞄准海外”的营销战略,依据年初制定的经营计划,在继续巩固和保持西北市场的同时,已在内蒙古、黑龙江、山西、山东、河南、河北等省设立了销售网络。

王光敏告诉记者,公司重点拓展内蒙、宁夏等新的战略重点地区,在华北、东北区域共签订销售及工程合同1.2亿元,其中仅内蒙古就签订了14万亩的节水滴灌工程。宁夏地区营业收入比上年同期增加817%,内蒙地区营业收入比上年同期增加14倍,海外市场营业收入比上年同期增加161%。

相比新疆等竞争激烈的成熟市场,公司的二代滴灌产品在内蒙等地区的销售势头良好,很多农户都积极购买公司产品,而且公司产品在内蒙古等地的毛利率也远高于老市场。”王光敏说。

中小板创业板 风景线

推介受热捧 雏鹰农牧详解“雏鹰模式”

证券时报记者 李彦 张丹丹

本报讯 昨日,雏鹰农牧(002477)路演推介团队在北京开展了面向询价机构的路演推介活动。在国内巨大的猪肉消费市场中,公司凭借多年独创的“雏鹰模式”和难以效仿的竞争优势正成为我国养殖规模企业中令人瞩目的明星,因而也吸引了众多机构投资者的广泛关注和踊跃提问。雏鹰农牧董事长、总经理侯建芳的精彩解答更博得了与会者的阵阵掌声。

据有关资料显示,猪肉是我国肉类消费中第一大并且是最主要的肉类消费品,由于饮食习惯的不同,我国居民的猪肉消费明显高于其他国家,近10年来,猪肉消费占肉类总消费的比重一直维持在60%以上。而生猪养殖是周期较强的行业,目前我国还主要以散养方式为主,较低的规模化程度导致猪肉制品的质量安全无法保证,同时也导致了猪肉价格的波动较为剧烈。巨大的市场容量以及我国生猪养殖行业规模化程度亟待

提高和产业纵向亟待整合的趋势,无疑为产业链完整的生猪规模化养殖企业带来了较大的成长空间和高速发展的机会。

雏鹰农牧董事长、总经理侯建芳表示,公司作为具有综合实力的大型专业生猪养殖企业,将充分受益于我国生猪行业这一发展特点,公司已建立了包括饲料生产、种猪繁育、技术研发、疫病防治等在内的一体化经营模式,公司通过不断完善和延伸生猪产业链,始终处于产业金字塔的高端。公司凭借独创的“雏鹰模式”,生猪养殖和销售规模持续扩大,2007-2009年销售生猪数量年均增长90.27%。

难以效仿的“雏鹰模式”是公司打造的核心竞争力,侯建芳详细介绍了该模式的主要优势。它是在“公司+基地+农户”模式基础上的深化和创新,该模式将大规模与分散养殖相结合,创新性在于其将各种养殖模式的优势加以有效组合,解决了制约规模养殖持续扩张的各种瓶颈。“雏鹰模式”体现在公司的共赢合作模式

可以最大限度调动农民的积极性,通过科学核算机制与农户构成统一的双重利益主体,使农户在确保养殖利益核算标准的情况下,凭借自行努力提高畜禽产仔率及产出重量,实现自身利益,提高了公司的养殖效率。

其次,“雏鹰模式”结合了物理隔离和技术防疫的优势,将公司疫情风险降到最低,并且实现了规模经营。通过种猪自主繁育,药品统一采购、饲料自主加工等手段,降低了公司的养殖成本。此外,养殖过程均由公司统一管理,并由公司派出专业的养殖人员对农户进行管理和监督。同时公司通过饲养过程增重的方式和农户进行结算,解决了生猪产品的瘦肉精和抗生素滥用问题,保证了食品安全和质量的稳定性。

生猪的供求关系决定价格,同时价格的涨跌也将影响生猪养殖企业的业绩。今年6月以来,猪价已从底部出现强劲上涨,目前为止累计涨幅达到30%左右。

侯建芳预计,2010年中期猪价有望成为一个新周期的上涨始发点,下

半年将持续回升。供给方面,2009年底以来持续多月严重的养殖亏损,使养殖户退出增多,将中长期减少生猪供给;今年夏天我国部分地区持续高温,严重洪涝灾害频发,相关区域生猪供应量减少;需求方面,中秋国庆前后,我国将逐步进入猪肉的消费旺季,受益于猪价大幅反弹,以及创新性的“雏鹰模式”为公司带来的明显高于农牧行业平均水平更高的综合毛利率,无疑将使公司的收入和利润有望显著增长。

侯建芳对公司的前景信心十足,他表示基于目前我国生猪养殖行业的特点,未来只要企业的养殖规模能够保持持续的扩张,盈利能力也将持续增强。雏鹰农牧将借助此次募集资金,复制“雏鹰模式”,迅速扩张生猪养殖规模,以期在未来的竞争格局中占据有利地位。他表示,公司募投项目全部围绕主营业务:出栏60万头生猪产业化基地、年产40万吨饲料生产建设、科研培训中心建设和食品安全追溯管理系统工程建设,预计2010-2014年的销售量增长率将会超过50%。

信息快车

江特电机 设立特种电动车事业部

本报讯 根据公司向锂电产业上下游方向发展的总体规划,通过技术引进,江特电机(002176)决定设立特种电动车事业部。事业部主要生产以锂电池为动力的助老助残电动车、高尔夫球车电动车及旅游景区等场所用特种电动车。

此前,江特电机曾公告称,公司与宜春市锂电新能源产业发展领导小组办公室经初步洽谈,签订了《锂电资源战略合作意向书》。宜春市锂电新能源产业发展领导小组办公室曾表示,为了支持本地上市公司的发展,愿意与江特电机进行锂电资源的开发合作,并为其锂电产业链的打造提供优惠政策。(仁际宇)

北新路桥 中标吉尔吉斯斯坦项目

本报讯 近日,北新路桥(002307)与吉尔吉斯斯坦交通运输部、中国路桥工程有限责任公司分别签订了工程协议,两个项目均位于吉尔吉斯斯坦境内,中标金额合计约3202.5万美元。北新路桥表示,上述两项目施工地在吉尔吉斯斯坦,如该国政局动荡,可能会对工程的工期等造成一定的影响。(健业)

棕榈园林 超募资金 2 亿建苗木基地

本报讯 棕榈园林 002431 今日公告称,公司拟用约2亿元超募资金投资建设7个苗木基地,苗木基地总面积约2900亩。项目所产苗木全部用于自用,以满足快速扩张的工程施工业务用苗的需求,苗木流转周期2年,预计达产后年平均利润2986万元。(健业)

东方雨虹 2650 万收购云南企业

本报讯 东方雨虹 002271 决定以现金2650万元收购昆明风行防水材料有限公司100%的股权,所支付价款来源于公司自有资金。昆明风行成立于2004年4月14日,注册资本665万元,主要从事防水材料的生产、销售、施工业务。东方雨虹表示投资昆明风行,将拓展云南省及川黔桂地区的市场,提高市场占有率,从而增强公司综合竞争力。(健业)

青岛金王 北京旗舰店正式开业

本报讯 近期,青岛金王(002094)北京旗舰店正式进驻北京王府井百货。青岛金王欲借助北京王府井百货平台全面打开国内市场。

青岛金王是国内第一家专业经营蜡燭香薰产品的上市公司。北京旗舰店是继青岛、上海、威海、郑州等地成功开店后,首次以家居香薰、精油添加、面部护肤产品全面进入北京王府井百货大楼二层草本化妆品区。北京旗舰店的成功开业,将作为日后青岛金王进驻王府井集团其他门店打下了坚实的基础。2010年青岛金王将继续加大对国内销售网络的建设力度,按照公司计划,下半年国内专卖店将达到21家,将提高公司在国内市场的份额。(贾小兵)

雅致股份 2000 万设立新疆子公司

本报讯 雅致股份 002314 今日公告称,拟出资2000万元在新疆注册成立“新疆雅致集成房屋有限公司”,并建立配套的生产租赁基地。设立新公司的目的主要是为了开拓新疆和中亚市场的需要。今年上半年雅致股份实现营业收入约10.3亿元,同比增长16.11%;实现净利润约6485.06万元,同比增长20.33%;每股收益0.22元。(健业)