



三中小板公司今起招股

证券时报记者 王悦 崔晓莉 靳书阳

本报讯 光正钢构(002524)、山东矿机(002526)、胜景山河(002525)三家公司今日开始招股。

光正钢构拟发行2260万股A股,占发行后总股本的25%。募集资金主要用于“年产7万吨钢结构加工基地项目”,预计项目投资总额需1.8亿元。

光正钢构是新疆乃至整个西北地区以及中亚地区最大的建筑钢结构设计、生产和安装综合性企业,多年来通过在钢结构的新技术、新工艺的研究和开发等领域的不断创新,公司已跻身于新疆地区乃至全国领域钢结构制造行业的第一梯队。

光正钢构表示,本次募投项目达产后,光正钢构新增产能将是现有产能的2.5倍,公司将拥有足够的生产能力在更大范围内参与中亚市场和疆外市场的竞争。此外,公司整体生产能力、产品质量和研发水平将进一步提高,进而提高产品的市场竞争力,实现经营业绩快速增长。

山东矿机拟首次公开发行6700万股A股,发行后总股本达到2.67亿股,募集资金投向薄煤层采煤工作面综采成套设备和细粒煤分选及脱水成套设备两个项目,项目总投资5.35亿元。

山东矿机主营业务为煤炭机械设备的开发、生产、销售及售后服务。目前,山东矿机是国内煤炭装备制造行业中,综采成套方案设计技术水平最高、产品品种最齐全、大中型煤矿客户覆盖面最广的企业之一,多项核心技术填补国内空白,具有较强的竞争优势。

公司此次募集资金投向的薄煤层采煤工作面综采成套设备项目,建成达产后可年增销售收入5.88亿元,年增利润总额1.17亿元;细粒煤分选及脱水成套设备项目建设周期一年,预计达产后可实现年销售收入3.2亿元,年利润总额9304万元。

胜景山河此次将发行不超过1700万股A股,不超过发行后总股本的25%。公司此次募集资金将用于投资1.5亿元,年产2万吨多肽黄酒项目。项目实施后将新增2万吨富含多肽营养元素的原酒产能,预计能调配成2万-2.4万吨成品多肽黄酒,有效扩大公司主营业务产能,以满足日益增长的广大内陆地区黄酒市场需求。

胜景山河主要从事新型黄酒的研发、生产与销售,公司产品档次较全,覆盖高中低端,同时产品按档次、风格及市场定位分为“胜景山河”和“古越楼台”两大品牌多个系列。

招股书披露,近年来,大众酒类消费也逐步开始向低度化、健康化转变,而低度、营养丰富的多肽黄酒成为黄酒行业发展的主力军。另一方面,公司产品主要定位于湖南及周边地区市场,且该地区为公司固有优势市场,占有率一直居于市场前列。

近几年随着消费结构升级及行业开拓引导,湖南省及周边地区黄酒消费已逐步上升,未来随着公司的进一步开拓和产能的进一步扩大,公司黄酒产品具有广阔的市场前景。

三维通信 定增建无线网优项目

证券时报记者 靳书阳

本报讯 为巩固当前的市场领先地位,助力公司跻身市场份额前三位,三维通信(002115)拟向不超过十家特定对象,非公开发行股份1500万股至2850万股。

此次募集资金总额将不超过4.42亿元,扣除发行费用后的募集资金净额不超过4.22亿元,拟全部用于投资“无线网络优化技术服务支撑系统项目”。

公告披露,此次非公开发行股票的发行价格为不低于11月30日前20个交易日股票交易均价的90%,即发行底价为15.66元/股。

无线网络优化技术服务支撑系统项目建设,将致力于建立和完善网优技术研发中心、支持中心、技术培训中心和网优服务业务管理支持系统。

该系统将成为三维通信专业网优人才研究开发、生产经营、学习培训和实践的平台,同时也将成为通信技术和产品服务开发、测试、销售的工作场所。届时,公司将拥有完整和先进的网优技术研发和服务平台,自主创新及网优服务能力将大幅提升。

公司表示,该项目预期吸纳高新技术人才2500人。其中从事无线网络优化技术服务外包业务人员1800人,产值3.4亿元/年;从事软件产品开发、生产、销售及管理人员700人,配套软件、硬件销售收入为5862万元/年。

据悉,无线网络优化技术服务支撑系统项目建设期2.5年,项目生命周期为8年。正常达产年销售收入近4亿元,净利润为6850万元,项目的内部收益率(所得税后)为17.12%,项目投资回收期(所得税后)为4.7年,具有良好的盈利能力。

向日葵:分享光伏产业饕餮盛宴

证券时报记者 张霞 李欣

时间回到2004年,房地产行业风生水起,房地产开发商如雨后春笋般不断涌现,细心的吴建龙却调转头,减少房地产的投资,把资金投入了光伏产业。在他看来,理由很简单:身边的朋友很多都把其他产业的钱投入房地产,房地产市场壁垒垒;其次,能源问题是二十一世纪人类发展面临的最主要的问题,清洁能源行业有广阔的发展空间。于是,向日葵(600111)应运而生,短短5年时间就走上资本市场。我相信用未来几十年,一定是光伏产业的天下,行业前景广阔。我们的目标不是做到规模第一,而是力争做到最具竞争力的龙头企业。”已经成为向日葵董事长的吴建龙表示。

坚持自主品牌扩张规模

向日葵是绍兴地区首家创业板上市公司,是一家集研发、生产和销售晶硅太阳能电池及组件为一体的国家高新技术企业。

向日葵自成立以来一直保持着高速发展的势头。公告显示,公司预计2010年营业收入为20亿-25亿元,同比增长97%-145%;净利润为2亿-2.5亿元,同比增长94%-142%。而此前三年,公司主要产品太阳能电池及组件产量年复合增长率为86%,营业收入年复合增长率为74%,主营业务迅速扩张。

对于公司的高速发展,吴建龙表示,这首先受益于行业的迅速扩张,2010年预计行业规模将扩大一倍。自去年哥本哈根峰会以后,欧盟国家特别重视可再生能源行业的发

展,审批项目数量大超预期。

其次,金融危机后,原材料多晶硅价格显著降低,从280万元/吨下降到70万元/吨。公司产品价格随之有所下调,从2.7欧元/瓦下降到1.3欧元/瓦。公司产品普及率上升,产能也在迅速扩张,2005年公司成立之初,产能只有25MW。现今,实际产能可达210MW。预计新的募投项目达产后,公司产能将超过450MW。

一直坚持以自主品牌出口是向日葵获得高速发展的重要因素。吴建龙介绍,在国外,光伏行业是政府补贴项目,产品保用时间长达25年,因此,客户最注重的还是产品自身的质量和相应的品牌。

自主品牌是公司发展的核心竞争力。”吴建龙表示,只有坚持自主品牌,才能更好地立足市场,求得稳定发展。目前向日葵的产品已经得到德国、意大利、西班牙、法国等国客户的广泛认可,向日葵品牌已经成为进入欧洲银行体系可获得贷款的少数中国企业之一,单个大客户全年订单超过80MW。

坚持技术创新拓展上市

向日葵的扩张并不只是产能的简单复制。在吴建龙的带领下,向日葵根据市场情况,把握行业发展方向,调整产品结构,增强技术创新,不断向上下游拓展产业链。通过整合以提高市场“话语权”。光伏行业目前还处于产能快速扩张阶段,预计明年随着需求增速的稳定,光伏行业将进入互相竞争格局,把握行业方向、提高竞争力至关重要。”吴建龙说。



公司晶硅太阳能电池产品的平均转换率已经从初期的14.5%提高到如今的18% 资料图片

公开资料显示,向日葵成立时间较短,但近几年不断加大研发投入,通过自主研发,技术实力逐步增强。公司现已成长为国内少数具有自主技术,并能规模生产太阳能电池片及组件的光伏企业。通过不断实验、创新和改进,公司晶硅太阳能电池产品的平均转换率已经从初期的14.5%提高到如今的18%,在国内同行中处于领先水平。吴建龙表示,1个点的转换率的提高就将降低5%-6%的成本。

行业专家表示,光伏产业的中间环节少,环节之间的配合要求高,

产业链垂直整合对降低成本是非常有效的。上下游企业向系统应用整合,这在目前是一个趋势,在当前情况下,产品的价格越来越透明,利润越来越有限,有效地整合产业链,控制各环节成本,增加产品附加值才能更具竞争力。

吴建龙表示,公司投资建设年产1.6亿片8英寸太阳能级多晶硅片项目,有利于确保公司原材料供应和产品质量的稳定。据了解,公司目前硅片供应商达十多家,均为小规格电池的提供商,大规模电池片市场供应量非常少。多晶硅片项

目上线后,将为大规模电池片项目提供原材料,不与公司现有硅片提供商冲突。硅片项目帮助公司拓展上游产业链,或将降低10%-15%的原材料成本。”吴建龙说。

先人一步调整产品结构

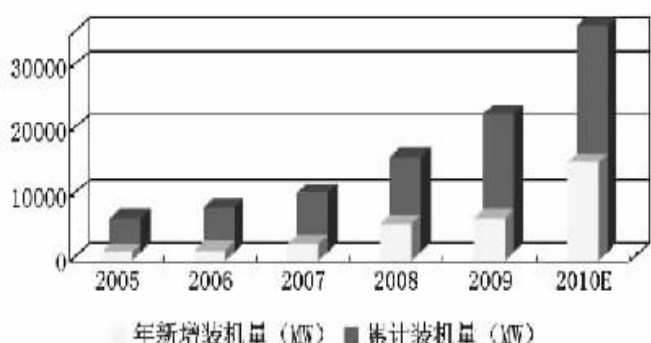
近年来,东方日升(600118)、横店东磁(002056)、奥克股份(600082)、航天机电(600151)等上市公司都纷纷宣布各自在光伏领域的扩产计划,市场竞争陡然加剧。

吴建龙表示,明年末至后年,光伏电池市场很有可能出现供大于求的情况。要在众多同类企业中脱颖而出,调整目前的产业结构,开发有优势的产品势在必行。向日葵募投项目及接下来的项目安排将逐渐从小规格电池片转向大规模电池片的开发和生产。

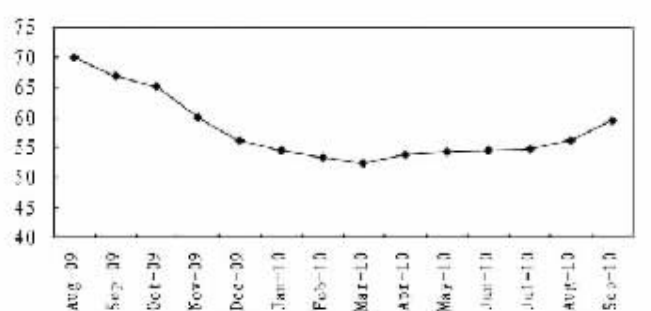
据悉,目前国内市场的晶硅太阳能电池以小规格电池片为主,占总市场规模的80%左右,大规模电池片仅占20%,造成这种格局的原因是大规模电池片生产工艺较复杂,技术壁垒较高。但大规模电池片能有效提高产能和降低单位成本,利润率远高于小规格电池片,是行业发展的主流方向。

吴建龙介绍说,向日葵募投项目达产后,450MW中有200MW是生产大规模电池片,250MW继续生产小规格电池片。200MW的募投项目以及1.6亿片多晶硅片项目都抓得很紧,争取能够提前投产。另外,吴建龙透露,公司接下来可能有一些进一步的扩产需求,主要以大规模电池片为主,力争产能突破1000MW。

全球历年光伏装机容量



多晶硅平均价格走势 (美元/Kg)



吴建龙 永远走在时代前沿

看过吴建龙的简历,不禁让人惊呼:刚过不惑之年的他不仅已工作了二十余载,而且还开创了地产、商业连锁、医药、新能源等多项产业,并均获成功。

谈到吴建龙,认识他的人都称,这是一个“能干、有魄力、有远见,而且特别低调”的人。

吴建龙享受生活,爱好广泛,一直坚持着自己的原则——“工作与生活分开”。吴建龙的家人甚少在其投资的公司任职,公司实行严格的职业经理人管理机制。

谈及专业知识,吴建龙谦逊地表示:“我并不是行业专家,我只把握公司发展的总体方向和策略,具体运作都有相应专业人士负责。”吴建龙总是对下属给予充分的信任和授权,从而也使自己从繁琐的杂事中摆脱出来。

吴建龙一直保持低调,甚少在公

开场合谈及自己的创业故事,以至于不少媒体报道均报道其最早从事化纤原料生意。吴建龙笑着说,其实他从未从事过化纤生意。

1994年,吴建龙从贸易起家,主要经营摩托车、液化气等。

1996年,顺应房地产开发的浪潮,吴建龙进入房地产领域,并相继在当地开办绍兴最早的连锁超市。

1999年,吴建龙成立第一家化工厂。

2004年,吴建龙投资药业和新能源行业,先后成立浙江贝得药业和向日葵太阳能科技。同年,逐步退出房地产行业。

房地产行业的火爆犹在眼前,谈及吴建龙当初选择激流勇退的原因,吴建龙解释说,跟风进入地产领域的

企业太多,只要有启动资金均可以参与到地产领域,市场壁垒不高。“选择医药行业和新能源行业,感觉更好,抓住了市场发展方向。”吴建龙说。

20多年的投资经历似乎未尝败绩,对此,吴建龙谦虚地以“运气”带过。实际上,吴建龙具有浙江人特有的敏锐眼光和敢为天下先的闯劲。投资太阳能的想法最早就来自吴建龙2004年在西藏旅游的经历,当地县域的太阳能示范工程带给吴建龙很大的触动,并坚定其投资的方向。

放在今天,这样的判断不足为奇,因为这是市场新财富源泉,但早在5年前,这样的判断除了证明远见,更需要足够的勇气。那时候,太阳能行业的订单在欧洲也是寥寥无几。

(李欣)

中小板创业板 风景线

科士达:高成长依赖技术多元产品高端

证券时报记者 水青

作为国内领先的不间断电源(UPS)提供商,科士达(002518)是销售量位居国内UPS行业前列的本土品牌之一,也是UPS主要消费行业(政府、金融、电信)客户的主流供应商之一。

依托自身的技术与研发优势,未来三年,公司将继续强化在UPS高端产品领域的开发,并积极向UPS同源技术领域横向拓展,为持续发展奠定坚实基础。

科士达成立于1993年,经过多年发展,公司已是国内UPS厂商中产品线最为完整的企业之一。公司量产的UPS产品线,就功率而言,已全面覆盖大中小各功率段;就工作方式而言,离线式、在线式产品线均衡发展,能满足不同行业、不同类型客户的需求。2007-2009年、2010年1-6月公

司UPS销售量分别为91.17万台、100.71万台、81.53万台和44.88万台,位居国内UPS行业前列。

公司品牌在国内市场具有较高的知名度和美誉度,“科士达”品牌在2003-2010年连续8年当选“国内UPS首选品牌”。公司产品广泛应用于金融、电信、制造、政府、教育、国防等领域,是中国移动、中国联通、中国电信、中国银行、中国工商银行、中国人寿等重点行业客户的指定入围供应商或集中采购中标厂商。

自成立以来,科士达坚持“市场导向+技术驱动”的技术创新思路,在行业内拥有较强的技术创新能力。公司于2000年设立了科士达技术中心,建有业内先进的仿真工作站,以及针对CAD开发配备的12套工作站,建立了安规实验室、基本电性能

试验室等多个专业实验室。目前,公司已具有成熟的UPS设计开发能力,特别在基于分散逻辑控制的三相半桥逆变器并联技术、基于功率均分的高频模块化冗余并联技术、符合中国电总通信协议的单机版监控软件等方面已经取得了突破,打破了国外企业在大功率UPS产品上的技术垄断。

截至招股书披露日,公司已取得28项专利,另有9项发明专利、5项外观设计专利、13项实用新型专利正在申请之中。此外,公司还是UPS行业的行业标准制定者之一,先后参与了通信应急电源(EPS)、通信局(站)电源设备维护技术要求、VRLA蓄电池组在线诊断技术要求和测试方法、通信用模块化不间断电源等行业标准的起草,提高了本土UPS企业在行业标准制定方面的发言权。

未来三年,公司计划在机架式UPS、在线互动式UPS、整体机房系统集成化、UPS远程监控软件、面对全球市场的单相小功率UPS、三相大功率UPS等方面开发一批高技术含量、高附加值的创新产品。这些技术研发方向与新产品将针对目标市场的需求,重点实现智能化、数字化、高频化、冗余并机技术和绿色化,从单机向供电系统方向发展,为公司的持续发展奠定坚实的基础。此外,公司将立足UPS制造主业,积极开发“节能环保、新能源”领域,形成以UPS为核心业务,逐步向与UPS技术同源(逆变器技术)的太阳能逆变、风能发电机组变流等相关技术领域发展,开发符合国家节能环保政策的新产品,成为“业务多元化、技术高端化”的高成长科技型企。

永太科技 5460万收购医药公司股权

本报讯 永太科技(002326)今日公告,公司与景德镇市富祥药业有限公司控股股东包建华签订了股权转让协议,永太科技以自有资金5460万元的价格,购买包建华持有的富祥药业26%的股权。

永太科技表示,收购富祥药业26%股权有利于公司将产业链由中间体向原料药扩展;有利于公司利用富祥药业原料药和制剂产品的生产经验,提升公司现有产品向下延伸的能力。

同时,永太科技拟使用不超过2000万元超额募集资金,通过竞买方式购买临海市国土资源局挂牌出让的临海市东部区块南洋涂面积为5.4万平方米的海域使用权,该海域使用权在填海造地验收合格后可转为国有建设用地使用权,土地性质为工业仓储,使用年限50年,投标起始价为1826万元。

(文泰)