



## 昌红科技今日申购 发行价 34 元 / 股

证券时报记者 水 菁

**本报讯** 国内精密非金属材料模具行业的领先企业——昌红科技(300151)今日将举行网上网下申购。公司本次拟发行1700万股,其中网下发行340万股,占本次发行总数的20%。

在10日举行的网上路演中,公司董事长兼总经理李焕昌表示,昌红科技将致力于成为国内精密注塑模具自主创新重点骨干企业,并推动行业技术的发展。借助上市这一契机,公司将在OA设备精密塑料零部件、高端医用耗材的设计、制造、检测领域实现自动化生产管理,建立数字化非金属材料模具研发中心,致力于提升公司的整体技术水平,成为国内外OA设备精密塑料零部件以及高端医用耗材领域的顶级系统服务商。

昌红科技是专业从事精密非金属材料模具研发、设计、制造、注塑成型及销售的重点骨干企业,公司致力于为客户提供从产品设计、模具制造到成型生产及组装的一站式服务。近三年来,公司业绩显著增长,主营业务收入较2007年实现了成倍增长。公司主要客户集中在OA设备行业,近年来逐渐开始向高端医疗耗材行业客户提供产品和服务。在OA设备模具方面,公司主要为世界著名的OA设备制造商如柯尼卡美能达、兄弟等提供精密塑料模具和成型产品。

对于昌红科技未来的发展,李焕昌表示将采取“专业化竞争”和“精密与发展并存”的竞争战略,即集中发展精密非金属材料模具及精密塑料零部件两大类,并将这两大类产品作为技术创新和知识产权保护的重点。同时,在已经具有明显竞争优势的OA设备精密塑料零部件及其模具领域不断提升技术含量,积极开发并普及精密大尺寸一模多穴模具、一模多型号模具等新产品。

## 康芝药业 控股北京顺鑫祥云药业

证券时报记者 李小平

**本报讯** 为了实施公司的战略目标,拓展主营业务,康芝药业(300086)决定对北京顺鑫祥云药业有限责任公司增资9264.64万元,此次增资完成后,公司将持有祥云药业51%的股权,成为其控股股东。

公告显示,在此次增资之前,祥云药业系顺鑫集团全资子公司,经营范围包括制造化学药品、中成药、滋补营养药等。截至2010年10月31日,祥云药业账面总资产为1.06亿元,净资产为3219.5万元。在此次增资扩股中,原控股股东顺鑫集团追加投资4021万元,其权益总额额为8901.31万元。康芝药业增资金额为9264.64万元,增资后持股比例为51%。

康芝药业称,祥云药业是目前公司产品“鞣酸蛋白酵母散”的主要原料供应商,也是目前国内为数不多的能正常稳定供应该原料的生产厂家,对保障公司未来鞣酸蛋白原料的供应具有举足轻重的战略意义;祥云药业的其它制剂也比较符合公司的发展方向和销售模式;同时,祥云药业所处的地理位置优势明显,符合公司未来的区域布局。

## 永太科技 获 542 万平方米宗海使用权

证券时报记者 李小平

**本报讯** 12月7日,永太科技(002326)参加了在临海市人民政府办事大厅举行的海域使用权及国有建设用地使用权(预权)挂牌出让活动,签署了《海域使用权成交确认书》及《国有土地使用权成交确认书》。公司竞得的宗海具体情况为:该宗海位居临海东部区块南洋;宗海面积为5.42万平方米,宗海用途为工业仓储;海域使用权年限为50年;成交总价为1096万元。公司竞得的地块基本情况为,该地块位居临海东部区块南洋;出让面积为5.42万平方米;土地用途为工业仓储;规划容积率为0.60至1.5;规划建筑密度为30%-45%;绿地率为20%;土地使用权期限为自填海造地验收合格之日起50年;地块成交总价为730万元。

## 金固股份 获得政府补助近千万

证券时报记者 李小平

**本报讯** 近日,金固股份(002488)收到阜阳市财政局有关中央预算内基建资金480万元以及市企业奖励资金475万元。具体情况是:公司年产350万只以内胎高强度钢制滚型车轮被列入《重点产业振兴和技术改造(第三批)2010年中央预算内投资计划表》,中央预算内投资480万元。同时,根据浙江富阳经济开发区管理委员会转发的《阜阳市人民政府办公室关于印发富阳市培育企业上市和扶持上市公司发展实施意见(试行)细则的通知》,目前公司收到上市企业奖励资金475万元。

# 铸中华利器 国腾电子情系北斗导航

证券时报记者 刘昆明

北斗卫星导航系统只有想不到没有做不到的。”北斗卫星导航系统工程总设计师孙家栋院士的这句话充分揭示了北斗卫星导航应用产业发展的广阔前景。随着中央实施培育新兴产业的国家发展战略,卫星导航应用产业已经在资本市场上掀起投资热潮,并引发了投资者对国腾电子(300101)——国内最大的北斗终端供应商的高度关注。

为了让更多投资者熟悉和了解国腾电子,最近证券时报记者再度走访了公司。记者走进公司总部办公楼时已时近中午,一个很明显的感受是,与上市前相比,接待大厅忙碌了许多,不过一切都显得井然有序。公司董秘杨国勇介绍说,上市以来公司接待了不少来自全国各地的投资者,他们希望更近距离接触公司的产品和业务,体会公司文化,感受公司未来的成长潜力,以便对投资作出更合理的决策。

### 情系北斗导航

1999年,国腾电子现在的控股子公司成都国星通信有限公司成立,自成立之初,国星通信就以“科技引领未来、创新成就梦想”的企业理念开始致力于北斗卫星导航应用产业的核心关键技术研究与设备制造,推动北斗卫星导航应用产业发展,成为国内最早从事“北斗”应用系统研制、生产的单位之一。

作为北斗导航应用产业的领跑者,国腾电子不仅首批进驻国家集成电路设计产业化成都基地,而且在技术创新方面长期受到党和国家领导人的高度肯定和赞赏,得到地方各级政府的大力支持。十年来,公司全力拓展高性能集成电路研发设计、北斗导航终端设备及关键元器件研制、运营及系统综合服务等行业。

回顾往昔,公司董事长莫晓宇侃侃而谈,“十年创业,甘苦自知。2000年,北斗卫星导航产业还在起步阶段,国内缺乏成熟、稳定、可靠

的北斗终端专用核心器件。没有核心技术的支撑,北斗卫星导航产业规模化进程将受制于人。如果不尽快研制出具有自主知识产权的北斗导航终端关键元器件,占领产业制高点,企业就只能眼巴巴望着别人瓜分产业利益的大蛋糕。”

面对新挑战、新机遇,国腾电子克服技术封锁、人才短缺、资金不足等困难,不断尝试技术和管理创新,连续攻克了北斗终端的系列核心技术难题。继推出北斗一代射频专用模块、基带专用模块后,公司还加强了天线、功放、低噪放等外围器件研制工作,仅用一年时间便研制出了满足系统要求的微带天线和功率放大器模块,使手持终端天线成本降低60%、车载终端功率放大器成本降低50%,供货周期和数量均得到保障,成功打破北斗导航终端产品规模化的瓶颈。

此后,国腾电子又提出“开发全系列北斗卫星导航终端填补国内空白”,以突破高动态、抗干扰的技术瓶颈为技术攻关方向,致力于研制全系列小型化、低功耗、高可靠性、低成本的北斗卫星导航设备。目前,该公司自主开发的6大类36种应用终端现已广泛应用于航天、航空、海洋、边防、森林、水文、石油、交通等领域。

基于北斗关键元器件及终端领域的核心技术优势,国腾电子还立足行业应用,研制开发了北斗卫星导航行业应用系统,如石油管线智能巡检系统、消防通信指挥系统、移动目标监控系统、车辆跟踪跟踪指挥管理系统等。

如今,国腾电子已成功打造出北斗卫星导航应用“无器件—终端—系统”产业链,成为国内唯一能提供全系列基带、射频、天线、功率放大器、低噪放等北斗终端关键元器件的厂商;国内最大的北斗终端供应商,在北斗终端市场占有率达40%以上,居行业首位。极大地促进了北斗卫星导航在涉及国家经济、公共



安全的重要行业领域的推广和应用,确保各个行业能逐步过渡到采用北斗卫星导航兼容其它卫星导航系统的服务体制。

### 百舸争流 与时代同行

2007年,随着政府“金融创新促产业升级”发展思想的深入,国腾电子开始稳步实践“集中优势资源、打造核心产业链、进军资本市场”的战略构想,先后完成对国星通信的收购重组、整体股份制改造,并于今年8月在深圳证券交易所创业板挂牌上市。

言及上市,莫晓宇面色略显凝重,上市是公司发展的需要,也是顺应时代的必然,更是国腾电子开启新征程的新起点。资本市场是把双刃剑,就像水,能载舟亦能覆舟。它是公司坚持自主创新发展战略强有力的社会支撑,有利于推动行业技术进步、促进北斗导航应用产业化进程与区域产业结构调整。同时我们更强烈意识到,今后将长期面对资本市场“用脚投票”的巨大压

力。如何秉承“责任、诚信、规范”理念,持续以高技术、高成长、高效益回馈社会、回馈广大投资者,已成为公司面临的新挑战。”

在行业发展前景上,卫星导航行业发展的磅礴画卷已为世人所共览。据统计,2003至2009年我国卫星导航市场产值从39.5亿元增至390亿元,消费应用已成为行业重要发展方向。按照相关规划,未来我国北斗导航产业年增长率将远超当前,到2020年行业产值将逾4000亿元。巨大的市场潜力与酝酿中的配套扶持政策,预示着国腾电子及其他行业先行者即将迎来新一轮的高速增长期。

不过,业内人士也指出,行业成长期相对丰厚的利润空间正在并将吸引越来越多的有一定实力的后来者,他们的加入显然会令行业竞争更趋激烈。对此,莫晓宇表示:“花独放不是春,百花齐放才能春满园。

我们欢迎“鲶鱼”。竞争造就了今日国腾,也将继续推动国腾乃至整个卫星导航产业健康发展。公司管理层现在正在进行多层次人才梯队建设,思考如何通过创新激励机制来营造专心专注的创业环境,吸引、留住、用好各类人才。”

面对未来的竞争,国腾电子表示,将坚持长期以来提倡的“人才是创新体系的核心、企业发展的根本动力”理念,坚持“德才兼备、以德为先、人尽其才、才尽其用”的管理准则。近年来,该公司先后引进国内重点院所和英、美、法等国外高素质科技人才相继加盟,公司的国家级博士后工作站陆续吸引了数十名博士进站工作。公司现有员工401人,其中拥有博士、硕士学位的员工占比23%,初步形成一支具有较强战斗力与创新精神的研发团队。

## 中小板创业板 风景线

### 怡亚通董事长周国辉——

# 供应链整合是深圳走向世界的重要途径

证券时报记者 尹永强

**本报讯** 12月11日,怡亚通(002183)董事长周国辉在由深圳大学、深圳市社科院、北大深圳研究生院等单位主办的主题为“供应链整合:全球整合下的深圳选择”的研讨会上,畅谈国内供应链目前的发展形势和未来发展前景。他指出,供应链整合是深圳走向世界、实现全球化的重要途径,也是深圳下一个30年能否位列中国发展第一梯队的关键;深圳要从改革试点向全球性平台城市转型,争做中国的“全球平台”。

怡亚通作为一家12年前才几个人的小贸易公司,短短时间就创造了惊人的业绩:2010年业务量有望超过

300亿元,整合了40余家世界500强企业、400家国内外知名企业,业务嵌入了电脑、通讯、医疗、快消等十多个领域;在它的平台上至少集纳了全球数千亿元资金的规模,而受到平台资源辐射的企业不下两万家。

在周国辉看来,世界已步入了全球整合时代,深圳要谋求全球话语权和全球的影响力,就需要创新的变革,而供应链整合则是深圳走向世界、实现全球化的重要途径。他认为,怡亚通所做的供应链跟很多传统的物流有明显区别——传统的物流主要强调的是货物在整个流通过程中的管理,比如从一个地方到另外一个地方传输的管理;怡亚通所做的供应链则是围绕产业的供应链,也就是一

个企业怎样做一个产业、怎样通过供应链把产业做得更大更强。周国辉表示,怡亚通跟很多世界500强企业合作,发现它们的思路跟中国很多企业是不一样的——世界500强一般专注于自身的核心业务,非核心业务就外包出去;而很多中国企业的供应链思路则是能自己做的就自己做,肥水不流外人田。因此,中外企业间的竞争实际上是两种供应链思路的较量 and 竞争。

周国辉介绍了目前怡亚通拥有的三种模式的供应链平台:第一种是生产型服务供应链平台,是专门给生产型企业做服务的,包括了采购服务、VMI物流管理。很多工厂通过怡亚通的平台服务进行库存管理,降低了企业的风险,加快了整个供应链

管理的效益;第二种是消费类的服务供应链平台。很多企业以前的做法是通过总代理、区域代理到终端的代理体系,怡亚通建立这个平台帮助企业扁平渠道、提高竞争力,怡亚通即将在全国380个城市建立一个直供平台;第三种是OEM、ODM的产品整合平台。怡亚通产品整合平台的核心就是围绕核心企业,做品牌营销为主,从产品的原材料采购到生产到销售的管理甚至技术的整合,全方位的为其做OEM、ODM的产品整合。

周国辉表示,怡亚通产品整合业务是立足中国,面向全球,为全球企业做产品的定制服务,上述三种平台是未来几乎所有的大企业都要利用的整合供应链平台,为未来怡亚通的发展奠定了扎实基础。

### 卫士通

### 在京发布“云计算”战略

**本报讯** 日前,国内信息安全行业首家上市公司——卫士通(002268)在北京举办题为“走下‘云’端”的媒体发布会,详细介绍了公司在云计算领域的理念、成果以及战略思路。

卫士通公司市场总监陈澜在发布会上表示,云计算是新一代互联网的一个重要标志,它将IT技术从工具发展为服务,信息时代数据量呈爆炸式增长,带来IT能耗急剧膨胀,在此现状下,云计算将开辟一个海量处理、绿色节能的新时代。

卫士通于两年前开始进行云计算的研究,2009年成立云安全专业技术团队,并且投入重资建成了国内首家安全云实验中心,2010年上半年,公司推出了基于云技术的从低端到高端的全系列安全存储产品,其特色是从云计算的平台、管控以及应用搭建一个体系化的安全机制。发布会上,相关人员向媒体展示了已经初步建设完成的内部安全数据/灾备中心运行状态,公司现已完成成都、北京、上海三地节点建设,内部应用系统已迁至云上运行。

为抓住云计算时代带来的巨大商机,卫士通不仅在企业内部IT马厉兵,还快速在业界开展纵横连横。今年年初,在中国电子学会发起的云计算技术与产业发展联盟中,卫士通作为唯一安全企业率先加盟。目前公司正在牵头与其他几家公司一起积极筹备云计算安全工作组事宜;与此同时,卫士通还分别与万国数据等IT服务商以及国内大型电信运营商展开战略合作,在安全云运营服务、数据中心建设等领域携手拓展更大的市场。

(马晨雨)

## 康得新签租赁协议 基材明年年初自产

证券时报记者 陈 错

**本报讯** 为了保证公司配套基材供应,加速基材新产品研发,康得新(002450)全资子公司山东泗水康得新复合材料有限公司与江明美达新材料有限公司签订了《租赁协议》,由山东泗水承租江明美达拥有的2条预涂膜基材生产线、辅助设施及厂房,为公司提供预涂膜基材。

据了解,康得新原采用委托加工的模式采购基材,但该方式使公司产品生产受到供应商生产计划的约束,同时委托加工基材存在技术失密风

险。而控制预涂膜基材生产线可使公司促进基材新品研发,控制基材质量。为此,康得新于今年11月2日公布了1.8亿元超募资金的使用计划,公司拟使用1.8亿元超募资金增资山东泗水,并由山东泗水用于实施预涂膜基材生产基地建设项目(一期工程),一期安装2条聚丙烯高分子材料生产线。预计该项目达产年度实现销售收入4.47亿元、利润总额5854.65万元,总投资收益率为18.24%。

按照当时的计划,该项目总投资2.3亿元,建设周期为两年,项目预计2010年四季度开始建设施工,2012年

四季度竣工。康得新在今日公告中称,新生产线购置和厂房建设计划周期为12个月,调试达产预计需6个月。山东泗水为确保2011年初开始为公司及张家港康得菲尔提供预涂膜基材,决定先以租赁的方式进行生产供应。目前,此次租赁经营进行的招聘和培训技术管理人员的准备工作均已完成。

今日公告显示,此次租用的2条生产线目前处于停产状态,共用一套基础设施,需进行适当改造;公司预计该租赁业务可年产预涂膜基材2.6万吨—3.5万吨;2011年该业务产能70%计划予以自用,2012年将超过

90%,其余产能对外销售;租赁期限为从租赁资产实际交接起3年,租期可调整,但不得少于2年;山东泗水在协议签订后向江明美达支付租赁押金600万元,第一年租赁费用180万元/月。租赁期内每年协商一次,按照市场情况下浮动。

康得新称,此举可促进预涂膜基材新产品研发,控制基材质量,保障稳定供应,降低成本,提升公司核心竞争力,增加综合收益。同时,此次租赁业务生产的无底涂基材将使现有预涂膜产能提高近30%,研制的新型基材将促进预涂膜新产品的研发与市场投放。