

IPO 中小板·创业板

三中小板公司公布中签率

证券时报记者 向 南

本报讯 新时达(002527)、英飞拓(002528)、海源机械(002529)三公司今日公布中签率。

新时达网上定价发行的中签率为0.549%,超额认购倍数为182倍,网上冻结资金1165.60亿元;网下有效申购资金23.04亿元,网上、网下合计冻结资金1188.64亿元。

英飞拓网上定价发行的中签率为1.186%,超额认购倍数为84倍,网上冻结资金1343.98亿元;网下有效申购资金28.83亿元,网上、网下合计冻结资金1372.81亿元。

海源机械网上定价发行的中签率为0.521%,超额认购倍数为192倍,网上冻结资金1106.43亿元,网下有效申购资金为133.34亿元,网上、网下累计冻结资金1239.77亿元。

山东矿机创世界一流煤炭装备制造企业

证券时报记者 卢 青

本报讯 今日,主营业务为煤炭机械装备制造、生产、销售及服务的山东矿机(002526)登陆深交所中小板。公司此次发行6700万股,发行价格为20元/股,募集资金拟用于薄煤层采煤工作面综采成套设备项目和细粒煤分选及脱水成套设备项目,总投资5.35亿元。

山东矿机近年来一直致力于煤炭综采成套设备的研发、生产和销售。公司目前拥有1个省级技术研发中心,刮板输送机、液压支架、带式输送机、薄煤层综采成套设备以及采掘机械等5个专业研究所和1个总体配套方案室,并专门设立控股子公司北京三矿通从事煤炭洗选技术的研发。公司的急倾斜薄煤层刨运一体机和细粒煤表面改质机等多项产品填补了国内空白,在综采成套设备方案设计、液压支架选型与顶板控制、煤柱回收开采、薄煤层综合机械化开采及细粒煤洗选领域,已形成了突出的技术优势。

公司经过三次产品结构优化,产品已实现了从普采设备到综采成套设备的产品升级,成套性强。经过时间沉淀的品牌优势和自行研发产品成套化生产的配套优势保证了公司成套化产品在行业内的明显优势。

据悉,山东矿机此次募集资金投资于薄煤层采煤工作面综采成套设备项目和细粒煤分选及脱水成套设备项目。薄煤层采煤工作面综采成套设备项目的市场需求比较大,我国薄煤层约占总可采储量的20%,但开采难度较大,开采量不高。山东矿机从2008年进入薄煤层综采设备的研发、设计和生产,到目前为止已经取得了良好的效果,随着募集资金的到位,预计该项目会成为公司重要的利润增长点。同时,细粒煤分选及脱水成套设备项目也是一个资源综合利用的项目,具有良好的经济效益和社会效益。

山东矿机董事长兼总经理赵笃学在路演时表示,公司未来的主要利润增长点在于薄煤层成套设备、洗选装备以及服务化等。上市后公司将以煤炭装备制造为主业,以行业高端市场为目标,以技术创新为基础不断培育新的利润增长点,创建世界一流的煤炭装备制造企业。

收购大股东物业资产 ST 天润转型起步

证券时报记者 文 星明

本报讯 12月16日,ST天润(002113)股东大会高票通过《关于公司更名的议案》、《关于修改〈关于变更募集资金投向议案〉用自有资金收购广州金厦大厦同权益的议案》等多项议案。这标志着ST天润从此摆脱了依靠单一化肥为主业的历史,向综合型实业公司转型。

具有丰富地产开发经验的广东恒润华创实业发展有限公司今年8月入主ST天润后,上市公司结合岳阳市政府要求公司进行“退二进三”的决策,果断进行产业结构调整,采取了一系列的调结构动作,淘汰了没有资源优势、规模优势和技术优势的尿素生产线,同时对公司生产设备进行计提减值。

据了解,在12月15日的临时股东大会上,ST天润提交的多份议案中,不仅将公司更名为湖南天润实业发展股份有限公司,并将房地产开发、物业经营及租赁、商业贸易及现代服务业等作为上市公司未来的主业增列入公司章程,彻底废除单一化肥主业色彩,转型综合实业发展。

除此之外,围绕“调结构、转方式、促发展”的转型方针,ST天润很快迈出了向房地产业战略转型的第一步。12月16日,ST天润公告称,上市公司将用自有资金1.15亿元收购大股东恒润华创旗下金厦大厦15年的合同权益,而大股东决定暂时不用上市公司支付收购资金,由上市公司在两年内视公司资金情况决定支付。

这样的决定解决了公司产业转型面临的资金困境,使公司向战略转型迈出了实质的步伐,同时公司每月还能够获得139万元的租金收入,相当于大股东每年为上市公司提供了超过1600万元的现金支持。”ST天润董事长赖瀚锋表示。

聚焦 争议之中的爱施德

爱施德面临成长的烦恼

证券时报记者 刘 丽

自今年5月上市以来,围绕爱施德(002416)成长性的争议就一直存在。

作为一家手机贸易商,在部分投资者眼里,爱施德被看作是依附于三星等品牌手机厂商的寄生公司,命运掌握在别人手里,成长性堪忧;但在另一部分投资者看来,爱施德是手机销售领域的“苏宁”,垄断着全国各地几万家手机零售终端。无论是手机品牌商,还是运营商,未来都离不开像爱施德这样的国代商,得益于3G手机和智能手机未来市场需求的大爆发,公司作为国内三大分销商之一将畅享行业景气。

寄生三星的隐忧

12月初,三星手机对中国手机销售渠道结构的调整再次将爱施德推向了风口浪尖。在一片公司面临“生死劫”的忧虑声中,爱施德股价应声而落,再次徘徊于IPO发行价之下。

此次三星手机调整销售策略,即改变所有产品通过国代商总代理的销售模式,计划将部分产品对主要的家电连锁零售商如苏宁、国美,以及部分手机零售商进行直供,被一些投资者看成是爱施德“傍大款”风险的一次集中爆发。据公司招股说明书披露,爱施德是三星手机国内最大的销售渠道服务商之一,2007年-2009年,三星手机销售额占爱施德主营业务收入

的比重,分别为93.25%、89.45%和72.06%。傍上三星这个“大款”,为公司带来了高增长,也为公司埋下了隐患。尽管三星此次渠道调整对爱施德手机业务影响到底有多大尚存在许多争议,公司目前也无法准确评估,但这是否仅仅是一个开始?

抛开“傍大款”的风险不谈,爱施德的技术含量也受到质疑。手机行业是一个充分竞争的行业,产品周期短,手机价格总体而言随上市时间推移呈逐渐下降趋势。爱施德手机业务的利润空间为公司销售价格与采购价格的差价部分,一旦手机价格下降过快,公司利润不可避免会受到影响。爱施德2010年三季度报告显示,公司第三季度综合毛利率13.69%,低于前两季度的14.26%和19.36%,据华融证券李振宇分析,其中的原因之一就是报告期内,运营商手机推广低于预期,手机价格出现下降。

在产品周期短、裸机销售利润空间不断被挤压的情况下,这类从事简单手机销售的寄生型公司,长期的盈利能力将如何保证,未来是否会成为另一个天音控股(000829)?

绕不开的国代商

在广州一家著名的机构投资者人士看来,上述担忧源自对公司业



三星手机对其中国手机销售渠道结构的调整再次将爱施德推向风口浪尖。爱施德股价再次徘徊于IPO发行价之下

IC供图

务的不理解,爱施德核心的竞争力在于“卖东西的能力”。不做三星,可以做摩托罗拉,做其他品牌,公司的销售能力没有变。“三星调整销售模式对公司只是短期影响。不管是手机品牌厂商,还是通信运营商,要推广产品,抢占中国市场,都离不开像爱施德这样的国代商。

爱施德就像手机销售领域的“苏宁”,只不过业态有不同。“该投资者人士表示,苏宁电器垄断的是电器的终端销售渠道,爱施德垄断的是手机销售的中间环节,垄断的是几万个手机销售网点。三星手机部分产品改为向苏宁、国美等家电连锁零售商等直供,这是三星通过国代商在中国市场做大以后,进行的渠道扁平化策略,以及有意识地对国代商市场份额的削弱。但三星的份额减少了,摩托罗拉等其他品牌的份额会增加。不管上游手机品牌厂商谁的份额增加或减少,整个市场的蛋糕在做大。中国的手机市场是一个非常庞大的市场,也是一个销售网络非常复杂的市场,任何一个品牌手机厂商都不可能完全地依赖自己建立的销售渠道,将手机直接销售给终端消费者。尤其是在品牌拓展的初期,更离不开营销能力强的手机分销商。苏宁、国美等毕竟不可能以手机销售为主,不可能进行专门的手机营销、策划推广,不可能完全取代分销商的地位。

手机市场是一个竞争激烈、不断变化的市场。据该投资者介绍,早几年在中国市场占据老大地位的摩托罗拉,现在在中国市场只有百分之三、四的市场份额。现在三星是老大,它给爱施德的份额减少了,摩托罗拉等品牌厂商与爱施德的合作会加强。他比较看好摩托罗拉目前推出的几款高端3G手机。

爱施德董秘陈蓓在接受媒体采访时也曾表示:“这个行业是变化的,三星在直供走的同时,别的

厂商也会往国代走,以动态的眼光来看才是公平的。”并且,降低品牌集中度是公司一直努力的方向,公司强调的是聚焦型多品牌战略。

不仅如此,与其他国代商相比,爱施德的产品运营能力和渠道管控能力都较强。手机分销市场是一个比较集中的市场,2009年上半年,中邮普泰、天音通信(天音控股子公司)、爱施德等5家主要全国分销商占据着全国76.8%的市场份额。近年来,天音控股毛利率一直在10%的水平线下徘徊,而爱施德的毛利率一直保持在15%左右。

公司作为一个手机销售中间商,有15%左右的毛利率已经非常高了。”上述投资者人士表示。据其透露,苹果公司最开始在中国找了4家国代商合作,每个国代商是25%的份额,爱施德只用了一年多的时间,其销售苹果产品的份额就从25%提高到了40%,在4家国代商中是表现最突出的。

未来翻倍的蛋糕

爱施德未来的蛋糕会翻倍!”上述投资者判断,在3G手机和智能手机消费爆发的背景下,公司主业的蛋糕会不断变大。

爱施德的两大业务板块未来均极具增长潜力,一个是手机业务,销售收入和毛利率将随着高端手机销量的爆发而增长;一个是数码电子产品业务,定位于销售新潮数码电子产品及其配件。公司全资子公司深圳酷动是苹果公司中国最大授权零售和经销商。据了解该行业的人士透露,公司的电子产品专卖店相当于一个4S店,这块最赚钱的是配件。公司招股说明书也明确表示,店内部分配件产品价格由深圳酷动确定,目前由于深圳酷动开设专卖店时间不长,配件产品收入占比较低。随着苹果产品消费群体扩大及专卖店开业时间延长,配件产品收

入比重将逐步上升,并带动深圳酷动整体盈利能力的提升。

在手机业务这块,分析师们对于爱施德将受益于3G市场爆发的看法比较一致。申银万国分析师周佳敏表示,爱施德的增值分销业务将直接受益于3G市场的快速发展,公司3G分销量占比已经从2009年上半年的1%上升到了2010年上半年的34%。公司今后还将强化摩托罗拉智能手机的分销,并加强与中国电信的合作。他预计未来6个月内,爱施德将新增1-2个知名手机品牌的代理权。3G市场的蓬勃发展,不仅能够带来公司销售收入的增加,也将带来分销业务毛利率的提升。虽然公司今年第三季度的毛利率受到了运营商推广力度下降,手机价格下降的短期影响,但公司上半年的毛利率较去年同期的16.3%提高了2.6个百分点,达到18.9%。毛利率提升主要是3G手机销量扩大以及3G手机整体毛利率较高所致。

在数码电子产品业务这块,深圳酷动的市场总量也有非常大的潜力。苹果产品在中国市场的销售占其全球销售额的比例太低了,这不太正常,未来肯定会爆发。”上述投资者人士预计,苹果未来在中国的销售额会有10倍的扩张,爱施德作为苹果产品扩张的先锋,将从中获益匪浅。

截至2009年底,经苹果授权,深圳酷动已在全国17个城市开设直营店68家,发展加盟店15家,初步形成覆盖全国的零售销售网络。爱施德计划利用募集资金,在1.5年的时间内,在38个城市新建90家酷动门店。规模效应已初步显现,2010年上半年,公司数码产品销售收入达2.3亿元,同比翻了一番。

而这似乎仅是开始,“苹果带给公司的,不仅是题材,还有成长。”上述投资者人士说。

爱施德 PK 天音控股

爱施德和天音控股均主要从事手机分销业务,二者作为关联公司,在产品定位和盈利能力方面却有很大差别。

资料显示,爱施德的实际控制人黄绍武之兄黄绍文,持有深圳市天富锦创业投资有限责任公司17.28%的股权,是其第三大股东,深圳市天富锦创业投资有限责任公司持有天音控股下属子公司天音通信30%的股权,同时黄绍文担任天音控股副董事长兼总经理职务。天音控股实际控制人为中国新闻发展深圳公司,实际控制人是新华社通讯社。两家公司虽然是关联公司,但在公司性质上,爱施德是民营企业,天音控股是国企。

在代理的手机品牌方面,天音控股主要是分销欧美手机,而爱施德则专注于三星手机的分销,这导致天音控股的毛利率和净利率远低于爱施德。如2009年天音控股的毛利率和净利率分别为11.2%和1.6%,爱施德则分别为15.1%和5.5%。

实际上,爱施德盈利水平强于天音控股,还源于两家公司盈利模式上的差异。天音控股在手机销售方面是广种薄收,更注重市场占有率,专注于市场销量的扩大。爱施德则定位高端,专做高毛利产品,注重利润空间的提升。近年来,爱施德的综合毛利率一直在15%左右,天音控股的毛利率则一直徘徊在10%以下。一不愿具名的机构投资者告诉记者,未来3G手机市场一旦放量,手机分销商中最大的受益者是天音控股和爱施德。但两家公司中受益更大的是爱施德,因为其销售产品定位高端,更加受益于智能手机消费的爆发。他表示,现在高端手机和低端手机在通信速度、功能等方面区别正在扩大,高端智能手机对于消费者而言将更具吸引力。

此外,两家公司盈利能力的差异还来源于运营能力的不同。爱施德以精准的产品定位和选型、有效的市场推广和价格管控等较高的运营能力实现了较高的毛利率,不仅高于天音控股,也高于行业平均水平。

从手机分销市场的份额来看,爱施德排名在中邮普泰和天音通信之后,截至2009年上半年的市场份额约12.2%,同期中邮普泰和天音通信的份额分别为29.0%和28.6%。纵观2007年至2009年的数据,天音通信和爱施德的市场份额均逐年上升。

从发展路径上看,天音控股在2005年实施了多品牌战略之后,规模迅速壮大。2009年的营业收入超过174亿元。而爱施德的多品牌战略刚刚开始,公司2009年营业收入为87.5亿元,未来还有很大的成长空间。(刘丽)

安居宝等五创业板公司今起招股

证券时报记者 罗平华 建业 刘征王悦 向南

本报讯 今日,安居宝(00155)、天立环保(00156)、恒泰艾普(00157)、振东制药(00158)、新研股份(00159)等5家创业板公司发布招股意向书。

安居宝一直专注于社区安防领域,是我国楼宇对讲行业的龙头企业,2008年度公司销售额占国内市场的12.1%,处于行业领先地位。技术优势是安居宝核心竞争优势之一,也是公司能够跻身创业板的主要原因,目前拥有专利共35项、软件著作权8项。

数据显示,2008年、2009年和2010年上半年,安居宝研发投入分别为1112.65万元、1196.53万元和601.32万元,分别占同期营收的7.18%、5.52%和5.32%。在安居宝IPO募集资金用途上,公司将研发中心建

设项目”按照轻重缓急顺序排在第一位。安居宝拟总投资3008.41万元,其中使用募集资金2445.80万元,以现有研发人员为班底,建设研发中心和实验室,增加研发设备的投入和研发人员,改善研发环境和条件,进一步提升公司的技术水平和产品开发能力。预计未来五年,我国安防电子市场年复合增长率将达到13.8%,2013年市场规模将达516.9亿元。

天立环保此次拟发行2005万股,占发行后总股本的比例为25%,预计发行日期为12月27日。天立环保此次募投项目包括工业炉窑炉气高温净化与综合利用项目、节能环保密闭矿热炉产能建设项目、研发中心项目和其他与主营业务相关的营运资金,其中前三项目的投资总额约为1.65亿元。天立环保此次发行采用网下向配售对象询价配售和网上向社会公众

投资者定价发行相结合的方式,其中网下发行占此次最终发行数量的19.95%,即400万股。

恒泰艾普将公开发行2222万股A股,占发行后总股本的25%。并于12月20日至22日进行初步询价,12月27日进行网上申购。恒泰艾普成立于2005年,是一家从事石油勘探与开发技术研究、服务与相应软件研发和销售的专业化的高科技公司。公司自主开发了4大类20套勘探开发软件,拥有软件著作版权68项,覆盖了勘探开发业务的主要环节,是国际同行业中少数拥有完整产品结构的技术服务商之一。客户覆盖了国内三大石油公司下属的绝大部分油田单位,并初步拓展了美洲、中东、北非、中亚和东南亚等境外市场。公司此次募集的资金将按顺序投入油气勘探开发技术软件统一平台研发、多波地震资料处理与解

释系统软件研发、并行三维波动方程地震波正演模拟软件研发、并行三维波动方程叠前逆时深度偏移软件研发、基于三维照明分析的地震采集设计软件研发和北京数据中心扩建6个项目。

振东制药计划发行3600万股,发行后股本总额14400万股。募集资金将投资3.2万亩苦参GAP中药材种植基地及中药饮片加工项目、小容量注射剂扩能改造项目、泰盛制药新建冻干粉针和无菌粉针综合制剂工程项目、开元制药年产1.5亿袋颗粒剂工程项目、其他与主营业务相关的营运资金。上述4个项目需投资3.06亿元。振东制药主要从事中药制剂、化药制剂的研发、生产和销售。公司2007-2009年营业收入分别为3.15亿元、4.61亿元、5.28亿元,净利润分别为3922.74万元、5938.58万元、6802.46万元。如成功上市,将成为山西首家创业板公司。

新研股份将公开发行1060万股,募集资金2.02亿元用于新疆农牧机械产品制造及科技成果转化基地项目的建设。新研股份是专业从事农牧业机械研发、设计、生产和销售的企业,公司专注于中高端农牧业机械产品,以高附加值、高技术含量以及替代进口农牧业机械产品为主导,目前已形成了以农牧业收获机械、耕作机械、农副产品加工及林果机械为主的三大类产品。各类产品均拥有自主知识产权,其中许多品种填补了国内空白,并成功替代进口产品。

新研股份表示,此次公开发行募集资金投资项目拟扩大现有农机装备的生产能力,本次募投项目达产后,将形成农机装备年生产能力3000台,从而打造一个西北地区最大的、最专业的农牧机械装备生产基地。投资项目达产后,预计年销售收入5.08亿元,利润总额约5585万元。