

华孚色纺 推千万份股权激励草案

华孚色纺 (002042) 今日公布股权激励草案。公司计划拟授予激励对象 1000 万份股票期权, 其中首次授予股票期权 900 万份, 预留股票期权 100 万份。包括公司高管及核心业务(技术) 骨干人员共计 62 人获享这次股权激励。

涉及标的股票数量占当前公司股本总额 2.78 亿股的 3.6%。公司将通过向激励对象定向发行 A 股作为本激励计划的股票来源。首次授予的股票期权拥有在激励计划有效期内的可行权日按预先确定的行权价格 27.77 元和行权条件购买 1 股公司股票的权利。

较之以前发布股权激励草案的上市公司, 华孚色纺此次获享股权激励的人员比例较少。高管及核心业务骨干共 62 人, 占截至 2010 年 12 月 31 日公司员工总数的 0.29%。其中公司董秘宋晨凌获 57.84 万份, 营运总监宋江和生产总监朱翠云各获 48.2 万份。三名高管占授予总量比例的 15.42%。

股权激励的主要行权条件为, 以 2009 年净利润为基数, 2011 年~2013 年相对于 2009 年的净利润增长率分别不低于 112%、154%、205%。2011 年~2013 年各年扣除非经常性损益的加权平均净资产收益率不低于 10%。

(程文)

贵州百灵 签万亩山银花种植协议

贵州百灵 (002424) 今日披露, 公司与紫云县惠农种植养殖农民专业合作社就山银花种植、收购的有关事宜签署了《药材委托种植合同》。种植面积为 10000 亩, 第三年丰产产量预计 130kg/亩/年。

紫云县惠农种植养殖农民专业合作社是一家专业从事现代生态农业科技推广应用、中药材种植及种植技术研究的科技企业。紫云县山银花种植项目由贵州百灵与合作社共同出资经营, 三年预计投资额为 3000 万元, 由公司自有资金出资 95%, 合作社出资 5%, 采收后的药材按出资比例分配。

(程文)

主营业务快速增长 海利得成长空间广阔

今日, 海利得 (002206) 发布 2010 年度业绩快报。公司 2010 年度实现营业总收入 16.84 亿元, 比去年同期增长 73.17%; 实现净利润 1.54 亿元, 比去年同期增长 10.13%。

海利得是国内最大的涤纶工业丝生产企业之一, 公司现有 12 万吨涤纶工业丝的生产能力, 并有 10 万吨的聚酯切片配套, 此外还有灯箱布产能 9000 万平方米。公司表示, 2010 年度公司的主营业务快速增长, 各项利润指标同比均有一定幅度的增长。

另外, 海利得日前公告表示, 公司拟非公开发行不超过 8000 万股, 增发底价 14.18 元/股预案已获得证监会核准。募投项目为年新增 3 万吨高模低收缩涤纶浸胶帘子布项目。据介绍, 项目进展顺利, 目前建的一期 1.5 万吨产能预计在 2011 年 2 季度投产。

(李欣 严惠惠)

华谊兄弟 布局文化旅游产业链

日前, 华谊兄弟 (300027) 与上海嘉定工业区正式签约, 在嘉定工业区内建立华谊兄弟文化城。华谊兄弟首个文化旅游项目的启动, 意味着公司将正式进军文化旅游产业, 这也是公司整个产业链布局中的又一重要开拓。

据悉, “华谊兄弟文化城”在上海嘉定工业区内规划占地 1000 亩, 总投资数十亿, 主要用于建设影视基地, 包括摄影棚和其他配套设施, 其中还将建成华东地区最大的专业室内摄影棚。第一期占地 250 亩的工程将在 2011 年底动工并建成于 2013 年。据了解, “文化城”交通便利, 紧邻上海最新的轨道交通 11 号线, 并且与另一端正在筹建的迪士尼乐园遥遥相望。未来游客从迪斯尼出来, 可以乘坐轨道交通直接到华谊文化城继续游玩。

(严惠惠)

汉钟精机 去年净利增长八成

汉钟精机 (002158) 今日发布 2010 年度业绩快报, 公司报告期内经营状况和财务状况良好, 实现营业总收入 6.98 亿元, 比上年同期增长 69%; 实现营业利润 1.5 亿元, 比上年同期增长 80%; 归属于上市公司股东的净利润 1.35 亿元, 比上年同期增长 81%; 基本每股收益 0.74 元; 加权平均净资产收益率 22.20%, 比上年同期上升 8.44%。

(刘晓晖)

SEB国际34.6亿增持苏泊尔两成股权

证券时报记者 程文 李欣

苏泊尔 (002032) 今日披露, 公司控股股东 SEB Internationale S.A.S. (SEB 国际) 签署《战略投资方案》, 拟通过受让苏泊尔集团有限公司及苏增福持有的部分苏泊尔股份方式对公司进行战略投资。

据悉, SEB 国际拟通过协议转让方式, 增持苏泊尔 20% 的股

份, 协议转让价格为 30 元/股, 转让总金额超过 34.6 亿元。而苏泊尔昨日收盘价为 26.40 元, 上涨 9.09%, 仍低于上述收购价格。

2011 年 2 月 16 日, SEB 国际与公司第二大股东苏泊尔集团及公司第三大股东苏增福签署了《股份转让协议》, 苏泊尔集团将其持有的 7022.5 万股苏泊尔股份转让给 SEB 国际, 占苏泊尔现有总股本的 12.17%; 苏增福将其持

有的 4522.5 万股苏泊尔股份转让给 SEB 国际, 占苏泊尔现有总股本的 7.83%。协议转让完成后, SEB 国际将持有苏泊尔股份 4.1 亿股, 占苏泊尔已发行总股本的比例为 71.31%。苏泊尔集团将持有苏泊尔股份的比例降至 11.76%; 苏增福将不再持有苏泊尔股份。

据介绍, SEB 国际是 SEB S.A. (SEB 集团) 的一家全资子公司。SEB 集团已在泛欧证券交易所上市

市, 其在小型家用设备领域处于全球领先地位并以其出众的品牌组合在近 150 个国家开展业务。SEB 集团 2010 年合并收入达 36.52 亿欧元, 较上年同期增长 9.6%, 在全球拥有约 2.3 万名员工。

其实早在 2008 年 1 月, SEB 国际通过协议转让、定向增发和要约收购的方式已持有苏泊尔 51.31% 的股份。苏泊尔表示, 在过去三年里, 原控股股东苏氏家族和苏泊尔

集团与 SEB 国际之间的合作卓有成效, 使公司在中国以苏泊尔品牌取得的销售额增长较大, 年均增长率超过 20%。这一结果源自苏泊尔团队的知识、SEB 新产品和技术的贡献及两家公司营销和销售文化的结合。

SEB 集团承诺在自交割日起的十年期间内, SEB 国际至少保留苏泊尔现有或任何未来总股本的 25%。

公司观察 | Company Watch |

超募资金转定存 安全提高收益

证券时报记者 李坤

昨日宋城股份 (300144)、沃森生物 (300142) 两家公司披露了将部分募集资金以定期存单方式存放的公告, 涉及募集资金分别为 20.51 亿元和 17.28 亿元。业内人士认为, 在目前创业板、中小板公

司存在大量超募现象的情况下, 将部分暂时不必使用的募集资金转为定期存款的方式不失为一种既能保证募集资金安全、又能提高资金效率的方法。

公告显示, 宋城股份拟将合计 20.51 亿元转存为定期, 约占 IPO 募资净额的 96%; 沃森生物拟将

合计 17.28 亿元转存为定期, 占 IPO 募资净额的 78%。两公司的超募资金分别为 15.28 亿和 18.07 亿元, 超募资金是转为定期存款的主要资金。

从转存的期限来看, 宋城股份存期长的资金少, 存期短的资金多。其中 1 年的募集资金金额合计为 3.50 亿元; 存期为 6 个月的为 1.88 亿元, 7 天通知存款方式存款为 15.13 亿元。沃森生物的情况相反, 3 个月存期的资金合计 1.50 亿元, 6 个月份资金合计 3.20 亿元, 1 年存期的资金为 12.58 亿元。

业内人士认为, 两家公司募集资金转存定期的存期选择不同, 可能与两家公司未来的募集资金使用计划不同有关。据记者查阅两家公司的招股说明书, 宋城股份 3 个募项目的建设周期为 12 个月至 18 个月, 所需募资金额为 5.31 亿元。沃森生物的募

投资项目建设周期多为 2 年甚至 3 年。

业内人士认为, 从资金管理的角度分析, 两家公司将部分募集资金转存为定期对公司的一大好处就是, 在保证资金安全的前提下, 可以最大限度地提高资金的利息收益。

按照最新公布的各个期限年利率计算, 宋城股份转为定期存款的上述募集资金如果存放一年可得到利息收益 3678 万元。如果按照活期存放, 则一年下来的利息总额为 820 万元。前者约为后者的 4.5 倍。这意味着转存定期将使得宋城股份 2011 年的净利润增加约 2850 万元左右。

而 2010 年该公司预计净利润为 1.60 亿元左右。

按照上述方法计算, 沃森生物转为定期存款的上述募集资金一年可以得到利息总额为 5060 万元, 而如果存活期的话得到的一年的利息收益总

额仅为 691 万元。一年下来, 定期利息收益是活期收益的 7.32 倍。2010 年沃森生物预计净利润为 1.38 亿至 1.53 亿元。

据 WIND 统计, 自创业板开板以来, 目前登陆深圳创业板市场的 178 家上市公司实际共募集资金 1276.14 亿元, 其中超募资金为 846.19 亿元。如果将这些超募资金全部转存为 6 个月定期, 一年下来获得年利息将达到 23.70 亿元。这将占这 178 家公司 2010 年前三季度净利润的四分之一。

业内人士认为, 虽然转存定期不是超募资金的最优利用方式, 但是在目前绝大多数超募资金暂时没有更为可靠且收益更高的投资项目的情况下, 转为定期存款不失为一种提高募资使用效率的办法。这要比不计后果的盲目投资好得多。

渠道与产品双轮驱动 “洽洽”打造一流食品企业

证券时报记者 齐真

坚果炒货行业的领军企业洽洽食品 (002557) 日前进入招股程序, 即将登陆资本市场, 洽洽食品相关负责人向记者表示, 通过实施品牌发展、渠道深耕、原料保障、产品保鲜、产品多样化、产品技术创新等发展战略, 洽洽食品意欲成为国内一流、国际知名的大型休闲食品生产企业。

对于消费食品企业, 销售渠道的重要性毋庸置疑。经过近十年的市场开拓, 洽洽食品目前已经建立了覆盖国内大中型城市的全国性销售网络。目前, 洽洽食品将全国市场划为 21 个片区, 有 117 家办事处、1100 家专业经销商及 4 家大型零售商。公司大力推进大型零售商客户资源的拓展工作, 并已与沃尔玛、苏果、麦德龙、乐购等四家知名零售商建立了长期稳定的合作关系。为抓住国内中小城市及广大农村市

场在行业新一轮经济增长中所带来的机遇, 洽洽食品未来会逐步将市场网络延伸到全国主要县乡(镇)。

洽洽食品方面表示, 通过持续的渠道建设和维护, 洽洽食品与经销商建立了长期的战略合作关系, 增强了对零售终端的掌控能力。依靠强大的销售网络, 洽洽食品不仅保持了业内排名第一的销售规模, 更为进一步扩大市场份额、不断推出新产品提供了保障。

坚果炒货产品属于典型的快速消费品, 相对较短的保质期对坚果炒货企业的供应链管理提出了很高的要求。

洽洽食品拥有业内先进的销售管理系统 (DCMS), 实现客户订单自助在线提交, 极大提升了订单处理效率和精度; 计划和采购部门按照“以销定产”的原则, 基于历史销售数据、系统中订单情况和未来订单预测, 滚动安排生产计划和库存策略;

生产部门拥有业内领先的机械化、自动化和信息化水平, 主要产品类别可保证收到客户订单后 24-72 小时内出货; 销售部门通过销售管理系统 (DCMS) 动态管理客户订单与库存状况, 不断降低渠道成本、优化渠道效率。

为确保食品安全, 洽洽已建立了以 ISO9001 和 HACCP 质量保证体系为基础的先进质量管理体系和食品安全管理体系, 形成了供方管理、入厂检测、在线检测、产品出厂检测、市场售中检测的全流程质量监控体系, 切实将严格的质量管理落实到原料采购、产品设计、生产加工、产品销售、售后服务等各个环节。

自成立以来在历次国家级市场抽检中, 洽洽产品质量均抽查合格并得到了良好评价, 被中国食品工业协会授予最高级别的企业信用等级 AAA 级、企业食品安全信用等级 A 级, 荣获了“全国食品安全示范单位”、“全国质量管理先进单位”等称号。

微波通信转移加速 盛路通信抢占先机

证券时报记者 刘莎莎

全球微波产业加快了向中国市场转移的速度。东方证券通信行业分析师吴友文称微波天线产业也已步入“中”移的加速阶段, 在此过程中, 国内微波天线最大厂商之一盛路通信 (002446) 将受益。

从全球市场看, 2008 年全球数字微波通信市场规模约为 60 亿美元。而有机料预计, 微波通信将在接下来的 4 年保持 8% 的增速, 到 2012 年将达到 80 亿美元左右的市场规模。由于欧美日市场的无线通信主干传输主要采用数字微波传输, 随着中

兴、华为近年来对欧美和日本等发达国家市场的突破, 预计我国微波天线需求量将出现爆发式增长。

东方证券预测, 到 2012 年, 全国出货量需求将超过 50 万副。因该行业较高的门槛, 全球能制造高性能微波天线的企业仅有 6 (002446) 将受益。

盛路通信最主要产品是基站天线和微波天线。2009 年, 该公司室内基站天线的国内市场占有率已达 29.12%, 为国内最大的基站天线供应商; 而其微波天线在

国际市场的占有率较低, 仅 1.77%, 却居于国内领先地位。

吴友文认为: “盛路通信是国内天线领域王者, 在室内覆盖基站领域、微波天线领域优势尤其突出, 相关领域的市场爆发机会有望全面提升其业绩。”

业内人士分析, 通信天线行业对于测试设备和研发设备的要求很高, 盛路通信投入了大量资金在微波通信测试和研发设备、基站天线和终端天线研发等方面, 高研发投入可保障盛路通信在定制化模式下的核心竞争力。 “公司每年的研发投入持续保持在营业收入的 5% 以上。” 董事长杨华曾公开表示。

股权激励加速宏达新材成长

证券时报记者 戴兵

近日, 宏达新材 (002211) 公布了股权激励计划草案。分析人士认为, 公司正在向盈利能力强的高档高温硅橡胶和室温胶领域拓展, 公司产品结构将得到优化, 因此从拟推出的股权激励方案来看, 公司未来成长可期。

华创证券化工新材料行业分析师高利认为, 宏达新材未来应该能保持较高速增长。据其测算, 按照激励方案中的第一个行权期条件, 以 2010 年营业收入为基数, 2013 年营业收入增长率不低于 180%; 以 2010 年净利润为基数, 2013 年净利润增长率不低于 150%; 即未来三年净利润复合增长率不低于 36%。

据了解, 宏达新材主要生产

有机硅单体及高温硅橡胶系列产品, 其产业链为有机硅单体-硅氧烷-生胶-高温硅橡胶。作为国内规模最大的高温硅橡胶生产企业, 行业的高景气或有助于其宏达新材的成长性。

从需求方面来看, 来自宏源证券的统计数据 displays, 高温硅橡胶需求增速超过 20%。目前高温硅橡胶的主要应用领域有电子按键、高压电网用绝缘子、电缆、医疗设备等。由于各个下游领域都保持在 20% 以上的年增长速度, 因此高温硅橡胶市场需求看好, 预计 2011 年国内高温硅橡胶总需求量可达 30 万吨以上。” 宏源证券化工行业研究员康铁牛指出。同时他表示, 在预计未来需求增长同时, 高温橡胶的供给相反则存在缺口, 估计在 5 万吨以上。

徐家汇启动三地路演

证券时报记者 刘晓晖

作为上海规模最大的百货零售商之一, 上海徐家汇商城股份有限公司 15 日发布招股意向书, 正式启动 IPO 征程。从 16 日起, 徐家汇将在上海、深圳、北京三地进行现场机构询价推介。

招股书中显示, 徐家汇前身为始建于 1952 年的上海市第六百货商店, 具有悠久的百货经营历史。自设立以来, 公司专注于经营百货零售业, 目前在上海市重要商业中心之一的徐家汇商圈核心区域拥有汇金百货

徐家汇、上海六百、汇联商厦和位于虹桥商圈的汇金百货虹桥店四家百货店, 以及分布于上海市区的五家汇金超市。公司下属门店汇金百货徐汇店、上海六百和汇联商厦一直位于上海市百货单店销售额排行榜前列, 而“汇金百货”、“上海六百”和“汇联商厦”也成为上海地区的知名百货品牌, 拥有众多的忠实客户群体。

数据显示, 2008 年、2009 年、2010 年公司分别实现营业收入 17.4 亿元、18.6 亿元、20.4 亿元, 伴随着公司盈利能力的不断增强, 公司近年来的利润水平呈现稳定增长趋势。

伟星股份配股今起申购

证券时报记者 吕婧

伟星股份 (002003) 从今日起至本月 23 日在深交所正常交易时间进行本次配股的网上认购, 认购期间公司股票停牌。本次配股按照每 10 股配售 2.5 股的比例向全体股东配售, 配股价格为 7.33 股,

可配股份总计超过 5000 万股。伟星股份本次配股拟募集资金约 3.7 亿元, 拟投入激光雕刻纽扣技改项目、高档拉链技改项目以及全资子公司深圳联星服装辅料有限公司的高品质纽扣扩建项目和高档拉链扩建项目。公司控股股东伟星集团承诺全额认购其可认购的股份。