德豪润达 获2.5亿财政补贴

证券时报记者 程文

芜湖市政府对德豪润达（002005）的财政补贴承诺开始兑现。公司之前与美国Veeco公司、德国Aixtron公司签署了共计100套的MOCVD设备采购合同，芜湖市政府表示对当地企业引进MOCVD设备将给予每台一定金额的财政补贴。

昨日，德豪润达收到芜湖市政府对公司采购的MOCVD设备的部分财政补贴款2.496亿元。根据公司的会计政策，机器设备的折旧期为十年，该笔补贴将从MOCVD设备正式投入使用起的十年内分期计入损益。预计本次收到的补贴款将会对公司自2011年度起的未来十年经营期间的损益产生较大的正面影响。

兆驰股份 拟1.2亿投资理财产品

证券时报记者 程文

为提升资金使用效率，同时有效控制风险，兆驰股份（002429）决定使用部分自有闲置资金购买银行理财产品。兆驰股份称，由于公司稳健的现金流控制政策以及销售规模的不断扩大，公司留存充足的货币资金。截至2011年3月9日，公司拥有自有资金3.3亿元，扣除公司正常发展所需资金，公司产生部分自有闲置资金。

据悉，此次投资的理财产品为建设银行江西省分行盈系列-对公理财产品保本浮动收益型理财计划。认购理财计划资金总金额1.2亿元。每理财阶段期限为一年。客户端理财参考年化收益率为3.8%。据介绍，兆驰股份曾于2010年7月8日购买了5000万元理财产品，期限为56天，合计投资收益为19万元。除此之外，无购买其他理财产品情况。

兆驰股份称，公司购买标的为低风险银行理财产品，理财产品投向为银行间市场具有较强流动性的国债、央行票据等，风险可控，不会影响公司日常经营运作和研发、生产、建设的需求，并有利于提高闲置资金的收益。

东方园林 签2亿工程协议

证券时报记者 成城

东方园林（002310）今日披露，公司与山西省宁武县人民政府签订了《山西省宁武县天池景区及新城景观工程战略合作协议》。协议金额暂估为2.075亿元，具体金额需根据招标结果另行签订施工合同确定。

协议的合作内容包括园林景观工程设计及施工总承包，分为一期、二期开展施工，一期工程约1亿元合同额，计划2011年开始实施。其余为二期工程，二期工程的工程合同意向具体根据一期进展双方另行协商确定，双方都有选择权。协议金额占东方园林2009年经审计营业总收入5.8亿元的比例为34.48%。将对公司2011年的经营业绩产生一定影响。

新筑股份 签9601万销售合同

证券时报记者 成城

在成为兰新铁路第二双线（新疆段）第C03号物资采购中标单位后，新筑股份（002480）近日与兰新铁路新疆有限公司签订的《新建兰新铁路第二双线（新疆段）工程物资采购合同》，合同金额为9601.4万元。

新筑股份表示，本次合同的签订和履行，将进一步扩大公司支座产销规模，提升公司在市场和行业中的影响力。估计合同收入大部分会在2011年确认，合同执行将对公司主营业务收入和净利润的提升产生积极影响。

南洋科技 2944万竞得一地块

证券时报记者 成城

南洋科技（002389）今日披露，公司成功竞得台州市一地块，成交金额为2944万元。该地块位于台州经济开发区开发大道北侧、经七路东侧。面积2.68万平方米，为工业用地，土地使用年限50年。

据介绍，本次购得的土地使用权拟用于控股子公司浙江泰洋锂电池材料股份有限公司，实施年产1500万平方米锂电池隔膜项目，涉及到的租赁费用将按独立第三方的公平价格向该子公司收取。

建筑装饰业风景独好 “四小龙”净利增九成

证券时报记者 张珈

紧锣密鼓的地产调控令开发商忐忑不安，其下游的建筑装饰行业则继续畅享高增长盛宴。WIND统计显示，金螳螂、亚厦股份、广田股份、洪涛股份四家建筑装饰行业公司2010年合计实现主营业务收入168.28亿元，同比增长71.3%；合计实现净利润9.58亿元，同比增长90.4%，净利润增长幅度超过营业收入增幅。

其中，营业收入和净利润总额高居榜首的是金螳螂。公司2010年营业收入达66.39亿元，同比增长61.65%；净利润为3.87亿元，同比增长92.72%。年报显示，金螳螂期间费用率4.02%，较上年同期大幅下降1.71个百分点。公司表示，报告期内业务开展较好，项目平均体量增加，规模效应导致费用控制成效明显，销售净利率进一步提高。

建筑装饰四小龙之中，成长性表现最佳的当属广田股份，该公司营业收入和净利润增长幅度双双称冠。广田股份业绩快报显示，2010年营业总收入同比增长118.71%、净利润同比增长111.39%。

数据显示，四家公司2010年主营业务收入和净利润大幅增加的同时，毛利率也水涨船高，显示出上述公司在加码业务开展的同时，也加强成本和费用的控制。

金螳螂年报显示，公司综合毛利率16.89%，较上年同期增加0.05个百分点，其中幕墙业务毛利率有明显提升，达17.49%，较上年同期增加3.39个百分点。

亚厦股份也表示，2010年度公司利用装饰行业快速发展的契机，公共建筑装饰、住宅精装修和建筑幕墙三大业务取得了快速发展，有效控制了成本费用，毛利率较上年同期有较大上升。

针对房地产调控日紧，上述公司表现得态度乐观。其中，金螳螂副总经理、董秘戴轶钧称，目前房地产调控对公司业务、收入及利润没有影响。亚厦股份在深交所上市公司投资者关系互动平台上也表达了类似看法，认为地产调控对公司暂时没有影响，且透露1~2月份精装修合同较上一年同期有较大增长。

广田股份则认为，根据以往的经营情况来看，房地产调控可能会抑制房地产的开发总量，但房地产商在调控的时候一般都会选择送精装修来促销，住宅精装修总量反而会增长。

方正证券分析师周伟认为：“建筑装饰行业集中度提高是大势所趋，上市公司将直接受益于行业整合。”

统计数据显示，2010年我国建筑装饰行业工业总产值达2.1万亿元，其中百强企业完成的总产值仅占全行业总产值的4.85%，占比极低，主要由于行业准入门槛较低，呈现“大行业、小企业”的局面。“十一五”期间，行业的组织化和集中化程度有所提高，装饰企业数量已由19万家减少至15万家左右。

中国建筑装饰协会预测，2015年行业产值为3.8万亿，较2010年增长81%，且存量建筑翻新使市场雪球越滚越大。

其中，办公楼、商业营业用房、高星级酒店、机场车站、住宅精装修等领域在“十二五”期间均有巨大的装饰需求，巨大的市场空间和不断提升的行业集中度保证相关上市公司业绩高成长。

深耕小家电 九阳豆浆机去年“榨出”5.9亿

证券时报记者 成城

作为豆浆机代言企业的九阳股份（002242）今日公布年报，2010年公司实现营业总收入53.4亿元，较上年同期增长15.32%；实现利润总额8.3亿元，较上年同期增长5.63%；全年净利润5.9亿元，较上年同期下降3.09%；基本每股收益0.78元。拟按每10股派发现金股利5元（含税）。

九阳股份称，公司主要原材料价格的同比上涨，导致生产成本的同比提高和综合毛利率的同比下降，利润增长比例低于收入增长比例。同时，受母公司所得税率调整的影响，净利出现轻微下滑。

据介绍，在2010年，为抓住小家电行业发展的良好机遇，九阳股份采取了“红枪蓝攻”、“豆电双赢”等措施，扩大九阳品牌的影响力，精细管理销售渠道，强化公司研发优势与技术壁垒，降低了行业竞争加剧和原材料价格上涨带来的不利影响。同时，九阳股份不断强化“豆浆机开创者与领导者”先发优势，深化九阳小家电的品牌推广。

2010年，九阳股份豆浆机产品优势明显，营养王系列新品牢牢占据高端市场，强化了公司豆浆机产品在市场竞争中的地位；公司小家电各条产品线稳健增长，电压力煲产品进军行业前三、电饭煲产品开始布局终端零售，初显豆电双赢的格局。

目前，九阳股份曾先后主持和参加了30多项国家与行业标准的制定。2010年，公司主导的豆浆机国际标准在国际电工委员会（IEC）上以高票通过立项，标志着豆浆机国家标准晋级国际标准取得重要突破。

面对日趋激烈的行业竞争格局，九阳股份表示，结合公司的实际情况，公司在2011年将搭建饮食电器事业部和豆业事业部的组织架构，倡导健康饮食和提供好豆浆的解决方案，实现销售规模化，扩大市场份额。经营将以厨房小家电的稳定增长为核心，继续坚持豆浆机产品和小家电产品的均衡发展；积极培育净水领域；继续探索小家电产品领域的多元化经营，寻求厨电类、护理类小家电方面的并购机会。

立足杭州 滨江集团去年销售额116亿

证券时报记者 程文

滨江集团（002244）今日公布年报，2010年公司实现营业收入62.18亿元，同比增长119%；实现净利9.66亿元，同比增长50%；每股收益0.71元。拟每10股派发现金红利0.7元。截至2010年12月31日，公司总资产297亿元，较2009年末增长56%。

报告期内，滨江集团项目累计实现销售合同金额116亿元，创造了滨江集团新的历史记录，实现了年初董事会提出的年度销售额力争突破100亿的目标。据悉，2010年杭州市主城区商品房销售总额为853亿元，公司杭州主城区项目的销售合同金额为85.5亿元，占杭州市主城区商品房销售总额的10%，扩大了在杭州的市场份额。

与此同时，滨江集团对外拓展项目加快并且进展顺利。绍兴金色家园是公司对外拓展的第一个项目，该项目于2010年8月对外销售，截至2010年12月31日，共开盘862套，已签订预售合同842套，销售率达到97.68%。

2010年公司在项目对外拓展上取得突破，2010年公司新获取9个项目，其中杭州以外区域的项目有6个，在项目总量和土地储备面积等方面均超过了杭州本区域。此外，滨江集团新城时代广场项目、千岛湖湖滨花园项目部分、金色蓝庭项目和阳光海岸项目部分共计2240余套房屋，其中精装修房1370余套都顺利交付业主。

在土地储备方面，滨江集团的频频拿地已被业界熟知。2010年，公司通过招拍挂及合作开发的形式，新增土地储备71.8亿元，增加权益土地面积54.6万平方米，增加权益建筑面积119.14万平方米。

滨江集团表示，在2011年，随着房地产市场的外部环境将更加复杂多变，房地产企业将面临更多的挑战，但行业的剧烈调整也往往意味着更多的机遇，公司力争销售额100亿元，新增土地储备100亿元。

南风股份 拟10转10派1

华南地区规模最大的通气与空气处理系统制造企业南风股份（300004），去年在核电、地铁、隧道、风力发电及大型工业民用建筑五大领域实现了均衡增长。今日公布的年报显示，2010年，公司实现营业总收入3.39亿元，同比增长18.29%；实现净利润6219.59万元，同比增长28.49%；每股收益0.66元。

2010年度利润分配方案为，以2010年末总股本9400万股为基数，向全体股东每10股转增10股资本公积，并且每10股派发现金股利1元（含税）。

通过提升高端产品的比例，南风股份的综合毛利率实现了小幅上涨1.62%。值得注意的是，该公司2010年风力发电类产品毛利率为25.55%，同比增长了34.26%。

(刘莎莎)

嘉应制药去年投资收益增250% 适时拓展上下游产业链

证券时报记者 刘莎莎

因持有湖南金沙药业有限公司35.53%的股权，嘉应制药（002198）去年实现投资收益1970万元，较上年大幅增长249.8%，从而带动其净利润大幅增长。

嘉应制药今日公布的年报显示，2010年，共实现营业收入7524.72万元，较上年同比增长20.72%；实现净利润2524.7万元，较上年同比增长67.43%；每股收益0.15元。

2010年，嘉应制药所需主要原材料冰片、山豆根、羌活、马鞭草、葛根等中草药的价格出现了不同程度的增长，涨幅在30%~60%，由此直接导致嘉应制药的产品销售毛利率较上一年下降了4.02%，达54.54%。因此，成功实现上下产业链的延伸，将为嘉应制药保持毛利率较高水平提供保证。

在2011年的经营计划中，嘉应制药提出：“在优先满足生产经营快速发展所需要各种资源的前提下，公司将根据发展战略、市场竞争状况积极稳妥地开展对外投资。通过收购、参股或合作成立新公司等方式继续向公司业务上下游拓展，全面提升公司的综合盈利能力。”

2010年，嘉应制药利用保存的高产天然右旋龙脑的梅片树作为母株，采用无性快速繁育技术建立了5000亩的梅片树GAP种植基地。结合华南理工大学的专利技术，成功建立梅片树提取天然右旋龙脑纯化示范性生产线，实现了99.1%高纯度天然右旋龙脑国产化生产，从而填补了国内空白。

据了解，天然右旋龙脑是嘉应制药的主导产品双料喉风散及许多名优中成药的主要配方成分。如复方丹参滴丸、速效救心丸、冠心苏合丸、麝香保心丸、心血宁片等。同时，还可以在香料行业、化妆品行业和食品工业上广泛应用。由此可见，自行生产天然右旋龙脑不但可降低双料喉风散的生产成本，还能带来较大的经济利益。

截至目前，嘉应制药的募集资金投资项目已实施完毕，随着产能的扩大，双料喉风散的年生产能力将增加约4816万元，双料喉风含片的年生产能力增加约7600万元，固精参茸丸的年生产能力新增约3000万元。

青松股份业绩增五成 拟10转8派3

国内最大的松节油深加工企业青松股份（300132），今日交出公司上市以来首份年度成绩单。2010年度公司实现营业收入4.86亿元，同比增长65.2%；实现利润总额5462万元，同比增长75.66%；实现净利润4241万元，同比增长53.52%；实现每股收益0.80元。公司拟以资本公积金向公司全体股东每10股转增8股派3元现金。

受益于2008年金融危机以后快速消费品市场需求的持续增长，青松股份主要产品樟脑、冰片以及乙酸异龙脑酯等所处的香精香料行业已连续两年出现较高增长。去年，公司合成樟脑作为医药中间体的需求已超过2008年金融危机之前的最高水平，使得公司实现业绩大幅增长。与此同时公司扩大了自营出口的比例，也取得了较好的销售成绩。

青松股份主要产品樟脑等最大的消费市场在新兴经济体国家。印度、泰国等国的消费量超过了全球总量的80%。公司认为2011年新兴经济体将保持平稳较快的发展局面，这些国家的刚性需求将带动樟脑需求的稳步增长。

(陈勇)

英威腾：未来十年年收入力争超百亿

证券时报记者 牛溪

“2011年公司设定的经营目标是年收入8亿元，而未来十年内力争年收入超百亿。”对于一个上市刚满一年，2010年营业收入还只有5亿元的公司来讲，这样的目标着实让股东惊喜并振奋，而此言出自英威腾（002334）董事长黄申力之口。

在昨天举行的英威腾年度股东会上，黄申力表示，虽然公司目前收入规模不大，但过去三年里公司年增长率都在50%以上，未来几年这样的增速仍将继续保持，所以百亿元的销售目标并不是梦想。

据他透露，目前英威腾已基本做好了相关的战略布局，在现有的高中低压变频器（电气传动）技术平台之外，通过控股御能及实质性参股固高，未来3~5年内，公司在工控领域的业务拓展将会得以顺利进行。

此外，目前公司的低中高压变频器、伺服、电梯、牵引、防爆等几方面业务除了牵引业务需要时间来培育外，其余的业务都将保持快速增长。

昨天股东大会上，公司临时增加的拟以部分超募资金入股上海御能动力的议案也顺利获得通过。对此，黄申力表示，国内伺服驱动市场正处在快速成长阶段,英威腾如完全立足于自身发展,可能会错失目前市场的大好机遇。

目前，英威腾的变频器生产规模已达到20余万台，且主要元器件与伺服产品类似，可全面协助御能动力伺服产品降低采购和生产成本，提高产能和供货能力，进而提高产品的市场竞争力。据悉，御能动力今年销售目标是过亿元，净利润不低于1700万，此后产能将逐步增加。

值得关注的是，英威腾2011年经营目标中，其净利润同比增幅仅为21%，约为1.4亿元，远低于收入58%的增幅。

对此，黄申力表示，该目标设定主要考虑到公司股权激励、中高端人才引进、加大研发投入以及管理平台全面升级等实际情况，而非产品降价、毛利率降低等市场因素所致。公司有信心保持产品价格平稳，绝不会靠低价争取市场份额。