

合兴包装 拟5亿投建重庆包装基地

证券时报记者 成城

合兴包装 (002228) 与重庆高新技术产业开发区管委会签署《投资协议书》。根据协议,公司将投资建设合兴(重庆)包装印刷生产基地项目,总投资约为5亿元。

项目位于重庆金凤电子信息产业园,总用地为工业用地121.4亩。合兴包装表示,考虑到重庆地区的飞速发展带来的对于纸箱包装的需求增加,本次公司采用自建的方式经营,将进一步扩大公司在重庆地区市场规模,提升生产能力,更好地满足当地客户的需求。同时,有利于推进公司“集团化、大客户”的发展战略,做大做强公司主业。

华天科技 国家科技重大专项获批

证券时报记者 孙琳 张旭升

华天科技 (002185) 今日发布公告,日前,公司收到“极大规模集成电路制造装备及成套工艺”专项实施管理办公室下发的《关于02专项2011年度项目立项批复的通知》,公司作为项目责任单位,联合上海北京大学微电子研究院和北京工业大学申请承担的多圆VUQFN、FCQFN和AAQFN封装工艺技术研发及产业化项目获得02专项2011年度项目立项审批。

据悉,该项目共计获得中央财政预算核定资金5625万元,公司获得预算资金5287万元,另外两家联合申请单位获得预算资金338万元,该项预算资金计划将按照核定额分别在2011、2012、2013年度拨付到位。公司将按照《企业会计准则16号——政府补助》等有关规定,将该项预算资金计入递延收益,待项目验收完毕后摊销至各期,预计不会对资金分批到付当年损益产生影响。

长荣股份三大产品 前三月销售势头良好

证券时报记者 刘杨

长荣股份 (600195) 董事长李莉日前在路演推介时表示,得益于我国印刷设备制造业的高速增长,公司的三大主营产品——模切机、模烫机、糊盒机今年前三月仍然保持了良好的销售势头,1月份合同签订金额达7122万元,2月份订单达到3000多万元,3月份至今已实现了3000多万元,前三月累计实现合同金额超1亿元。

据悉,长荣股份自成立以来一直专注于印后加工设备的设计和制造,是国内该行业的龙头企业,产品主要应用于包装印刷领域,对印刷后的制品进行装饰、模切和粘合成盒。公司产品销售收入在印后设备制造企业中排名第一,在印后设备制造业市场占有率4.98%。

李莉认为,长荣股份拥有在行业中不断稳定增长的核心竞争能力。首先在品牌方面,经过多年努力,公司通过不断改善经营管理,加大自主创新投入,凭借高质量的产品和优质的售后服务,逐渐在行业内树立了良好的品牌形象,“有恒”品牌得到了市场与社会的认可。其次在研发方面,公司始终致力于高新技术产品的研究及生产,现已拥有一支具有较强实力的技术队伍。

再次在产品品质上,长荣股份生产的印后包装设备模切机、模烫机、糊盒机具有精度高、速度快、换版快捷以及操作方便等多项优势,在性能、质量方面已接近国际领先水平,而价格远低于同类进口设备。另外,公司产品主要面向国内包装印刷的中高档用户群,集中在烟草、药品、食品、日化等注重外包装的行业,其对印后加工品质要求较高,且具备较强的购买力。截至目前,公司已累计拥有600余家包装印刷客户。

李莉介绍,由于产能的限制,长荣股份现阶段产品销售以国内市场为主,没有余力大规模拓展海外市场。近年来,公司出口销售收入占公司收入总额的10%左右,而行业内其他企业出口收入占比较大。2010年公司共签订销售合同额5.2亿元,虽然采用各种方式提高了目前生产场地的利用率,使2010年公司产能利用率达165%,即使如此,公司当年也仅完成3.9亿元合同额,尚有1.3亿元合同额未完成。

此次募集资金项目建成投产后,长荣股份的产能将由目前的年产160台各类设备提升至年产520台各类设备的能力。一方面将极大的提高公司产能,缩短交货周期,更好的满足市场需求,缓解因目前产能不足而不得不延长交货期的局面;另一方面将进一步延伸公司产品链,从单工位向多工位发展,使现有的单张纸加工类产品系列更加完善;以单张纸加工设备的技术及市场为依托,向卷筒纸加工设备领域拓展;新型数字化联动生产线的研发,实现从生产印后设备到提供印前、印中、印后一体化解决方案的跨越式发展。

完善产业链 超日太阳7.5亿投两多晶硅项目

证券时报记者 成城

超日太阳 (002506) 决定以自有资金4.5亿元投资建设年产100MW多晶硅太阳能电池片项目。项目将由公司全资子公司上海超日(洛阳)太阳能有限公司负责实施。此举可为公司形成产能配套,降低原材料采购压力,扩大生产规模,满足市场需求,并提高盈利能力。同时,公司还

拿出3亿元增资年产2000吨多晶硅项目建设。

超日洛阳成立于2006年,注册资本7亿元,主要从事太阳能材料、太阳能电池片、太阳能组件、太阳能光伏系统工程的生产、销售、安装。2010年实现净利润4333.79万元。年产100MW多晶硅太阳能电池片项目将生产从硅锭到电池片等组件。计划建设期1年。项目实施后,预计税后净利润

为1.3亿元。

超日太阳表示,通过本次项目投资,将加强公司上游产业链(从硅锭到电池片)的生产力,完善企业产能配套能力。项目的有效实施将丰富和完善公司的产品链,打造从多晶硅料到晶体硅太阳能电池组件的一体化产业链,降低晶体硅太阳能电池组件原材料的采购压力和采购成本,提高产业链上的产能配套能力,降低公司对于晶体硅太阳能电池片供应商的依

赖,提升对上游原材料市场的风险抵抗力。

同时,超日太阳还发公告,拟使用超募资金3亿元对全资子公司洛阳赛阳硅业有限公司进行增资,主要将用于年产2000吨多晶硅项目建设。增资后,赛阳硅业注册资本由2500万元增加到3.25亿元。

超日太阳介绍,公司之前通过对赛阳硅业全部股权的收购,启动

了对产业链上游的延伸。项目的有效实施有利于完善公司的业务布局,是整合产业链的重要举措。据悉,赛阳硅业年产2000吨多晶硅项目达产后,公司产业链将延伸至多晶硅料的生产,由此将进一步保障生产所需多晶硅料的供应。一期项目达产后,将满足企业约150MW电池片的原料(硅片)供应;二期项目达产后,将满足企业约300MW电池片的原料(硅片)供应。

江苏神通3.5亿投建核电设备等项目

国务院要求对我国核设施进行全面安检等政策或对项目产生影响

证券时报记者 程文

江苏神通 (002438) 今日公告,计划使用部分超募资金3亿元设立全资子公司江苏神通能源装备科技有限公司,神通能源将投资3.5亿建设核电配套设备及环保设备生产基地项目。据江苏神通介绍,项目的建设对促进核电设备国产化、维护国家能源安全起到积极的推动作用。值得注意的是,从昨日国务院发布对我国核设施进行全

面安检的公告看,有可能放缓国内核电项目建设,该项目最终能否成行或生变数。

在项目可行性报告中,江苏神通认为,目前我国核电建设进入快速发展期,核电设备制造面临着巨大的发展机遇。《核电中长期发展规划》要求,加快推进核电设备制造自主化建设,加强研究开发,重点突破关键设备的设计和制造技术。环保设备方面也要求重点推广节能减排技术,符合国家产业政策

和行业发展规划。公司在核电阀门、核电配套设备和冶金环保设备的研制开发上具备较强的技术优势,该市场上市场前景较好。

据介绍,该项目建设目标是形成建设规模为年产核电配套设备2032台/套、冶金环保设备4360台,实现销售收入4.77亿元,实现利润总额7098万元。江苏神通称,项目实施将大幅度提高公司核电阀门和核电配套设备的研发和试制水平,提高产品设计水平和制造能力,对

实现核电阀门和核电配套设备自主化有重要意义。

但不容忽视的是,因日本地震造成核设施放射性物质泄漏事故后,国务院昨日发布公告,要求立即对我国核设施进行全面安检。其中要求用最先进的标准对所有在建核电站进行安全评估,存在隐患的要坚决整改,不符合安全标准的要立即停止建设;同时,严格审批新上核电项目。抓紧编制核安全规划,调整完善核电发展中长期规划,核安全规划批

立足能源产业 中泰化学净利大增182%

证券时报记者 王悦

营业收入40亿元,净利2.9亿元,2010年,中泰化学(002092)为股东交上了这样一份答卷。

中泰化学今日披露的年报显示,2010年公司实现营业收入40.8亿元,同比增长23%;实现利润总额3.5亿元,同比增长177%;实现净利润2.9亿元,同比增长182%。每股收益0.27元。拟向全体股东每10股派发现金股

利0.5元(含税)。

主要产品聚氯乙烯树脂销售价格的大幅增长支撑了中泰化学的业绩。2010年9月,受国家节能减排工作深入推进的影响,部分地区电石出现货紧价扬的局,成本上升推动PVC(聚氯乙烯)产品价格上涨。第四季度为PVC行业销售淡季,但2010年第四季度PVC销售价格比以往有较大幅度增长。此外,公司子公司华泰公司二期项目自2010年10月起试生产,确保了2010年生产经营目标

的实现。

2010年,中泰化学主要产品PVC产量达到51.32万吨,同比增长13.49%;烧碱总产量40.02万吨(含自用量),同比增长13.92%。全年销售聚氯乙烯树脂50.29万吨,销售烧碱38.37万吨。公司主导产品已形成年产90万吨聚氯乙烯树脂、65万吨离子膜烧碱的生产能力。

根据市场走势,中泰化学加大了疆内、华东、华南市场的开拓力度,加大了产品的出口力度。2010年,华南地区主营业务收入达到6.5亿

元,比去年同期增长55%。公司全年出口聚氯乙烯树脂6.18万吨,出口烧碱4.66万吨。

中泰化学认为,未来五年,氯碱行业受国内经济快速增长的影响仍将不断发展趋于成熟。而中泰化学也将致力于将公司建设成资源和能源利用效率高、环境友好、主业突出、配套完善、具有较强国际竞争力、可持续发展的能源产业集群。到“十二五”末,力争主要产品规模PVC达到300万吨/年、离子膜烧碱达到220万吨/年。

星河生物:打造国内资本市场“第一菇”

证券时报记者 甘霖

昨日,国内食用菌龙头企业星河生物(600143)在东莞市清溪基地召开公司2010年度股东大会,小小的会议室挤满了来自全国各地的投资者。投资者就他们关心的热点问题与公司的高管们进行了广泛交流。

有投资者担忧:虽然公司今年即将投资10亿元新建的河南新乡项目将成为公司中长期的业绩增长点,但由于该项目建设周期长达42个月,公司近三年的增长速度将有可能因此放缓?公司可否考虑新乡项目分期投入分期产出,降低产能一次性释放的市场

风险?

星河生物董事长叶运寿回答称:公司在保持现有4个基地每日正常产出的同时,未来两年的业绩增长主要来源于募投及非募投项目的如期达产以及产品结构调整带来的利润提升。新乡项目的前期基础设施建设投入非常大,只能按部就班地推进,暂时没有分期开发的打算。不过,投资者的合理化建议公司会认真考虑。

有投资者问到:新乡项目达产后如何消化巨大的新增产能?

公司总经理魏心军表示:公司将逐步增加一些代理商,并进一步整合营销市场。虽然目前我国鲜品食用菌产量约2000多万吨,其中

工业化生产的食用菌产量仅占2%约40多万吨,市场前景十分广阔。无污染、品质稳定的工厂化产品将逐渐替代现有的农户产品,并将越来越受到消费者的青睐。

目前公司成为A股上市的唯一食用菌企业,占据了迅速提升品牌知名度、扩张产能、充足营运资金等先发优势,消化新乡的产能不足为忧。

来自上海一家私募机构的行业研究员提出:随着市场竞争的激烈,公司产品目前较高的毛利率是否存在下滑的趋势?

魏心军认为:行业的充分竞争将肯定会让公司产品的毛利率回归到一个行业的平均水平,长期维持如此高

的毛利率也是不现实的。不过公司会通过扩张产能降低成本,同时积极调整产品结构,提高高毛利品种的比例,进而既提高行业的进入门槛,也让广大的消费者受惠。

来自北京一家私募机构的杨小姐建议:当前日本由于受地震影响引起核爆造成辐射,日本的两大食用菌龙头企业均不同程度受到影响,这对于公司来说是否意味着一个进入日本市场的良机?

叶运寿表示:公司目前没有产品出口到日本,也还不具备进军日本市场的实力。眼下以做好国内市场为主,公司虽然上市了,但规模还小,尚处在韬光养晦、苦练内功的阶段。

鼎汉技术:计划今年营业收入增长30%~50%

证券时报记者 张燕平

昨日,鼎汉技术(300011)举行了2010年度业绩网上说明会,公司董事长顾庆伟,董事会秘书张霞就公司发展战略、经营状况、可持续发展等投资者关心的问题与投资者进行了在线交流。顾庆伟表示,2011年公司经营目标是抓住市场机会,扩大销售,加大研发投入,提高产品竞争能力,完成营业收入30%~50%的增长。

鼎汉技术表示,2010年,是全面完成铁路“十一五”规划目标、加快推进铁路现代化建设的关键时期。铁路行业和高速铁路的大

发展给公司带来较好的发展机遇。2010年公司实现营业收入2.95亿元,较上年增长20.37%;实现归属公司股东的净利润6938.12万元,较上年增长14.97%。

针对公司主要产品信号智能电源系统毛利率有所降低原因的提问,顾庆伟说:公司的系列产品均可应用在普通铁路、高速客运专线、城市轨道交通这三大领域,在不同领域产品的毛利有所不同,其中高速客运专线毛利相对较高。其次,在相同领域的市场中,不同项目的毛利也有高低之分,比如在高速客运专线领域,京沪客专、武广客专相对毛利要高,其他如沪杭客

专、汉宜客专毛利就相对较低。第三,公司的产品属于非标定制化产品,每套电源产品都要出设计图纸,都不完全相同,一般情况下,列车时速越快,对配套设备的要求就越高,毛利也就越高。因此,公司产品的毛利波动主要受当年不同市场实现的收入比重、重点项目、高毛利项目的比重影响。”

公司轨道交通信号电源系统的毛利率一般在43%~53%之间波动,2009年,由于该产品在高端市场广客专专线、郑西客专专线实现的销售收入占主营业务收入比重较高,因此公司信号电源产品2009年度实现的毛利率也较高,为

52.98%;2010年,在公司实现的收入构成中,此类高毛利项目比重下降,因此,2010年公司轨道交通信号智能电源系统实现的毛利率为50.28%,同比下降了2.7个百分点。”顾庆伟回答。

对于公司的中期目标,顾庆伟表示,要成为轨道交通领域主流的电气和自动化产品和解决方案提供商,结合电力电子技术、计算机技术、自动化和通信等先进技术,逐步完成从电源产品到行业系统解决方案提供商的转变,国内和海外市场并重,建立自主研发、技术专利、品牌和营销等竞争优势,确保公司的可持续成长。

斯米克精耕瓷砖业务 稳步推进锂电项目

证券时报记者 刘晓晖

昨日,斯米克(002162)召开了2011年度投资者见面会,公司董事长李慈雄介绍了公司的战略愿景并说明了近期多数投资者关注的海外控股股东减持股票的背景。公司总经理高维新全面深入地阐述了斯米克瓷砖业务未来经营及发展的理念与战略。

高维新表示,基于公司多年瓷砖行业的丰富经验,结合公司实际发展情况,公司提出“龙腾计划”,将公司发展分为三个阶段,分别为“孕育期”、“再造期”、“腾飞期”。现阶段公司正处于“再造期”的关键时刻,通过公司过去在“孕育期”积累的品牌、成本、技术及营销网络优势,在“再造期”将得到进一步强化和延伸,公司将在这一时期对公司战略、核心价值观等进行系统优化,一方面重新建设新战略指导下的组织;另一方面,品牌战略、营销网络、技术实力得到进一步升级,从而最终实现公司的腾飞。

业务推进方面,2011年,公司将着眼于高端品牌“斯米克-巴洛克”的形象建立及直营运营团队的建立,未来四年内将新建巴洛克展店16家,首家巴洛克精品瓷砖旗舰店中心已于2011年3月15日在上海宜山路建材街的欧雅广场举行开幕式;与此同时,公司也全面改造拓展中高端品牌“斯米克-香格里拉”专卖店,未来四年内将从现有的258家专卖店拓展到500家。

高维新还表示,未来随着公司将加大品牌投资,扩大产品覆盖,销售市场逐步由一线重点城市向二三线城市延伸,公司业绩将呈现出一个爆发式的发展态势。

交流会上,斯米克相关负责人还详细介绍了锂矿及锂电池项目的进展情况。

2010年5月7日,斯米克与江西省宜春市人民政府就合作开发含锂瓷土矿资源事宜签订了《项目投资意向书》,通过含锂瓷土矿的开发及综合利用,使公司的产业链向建筑陶瓷行业上游延伸。关于锂矿开发,公司表示由于该项目属于资源的综合利用开发,有效避免了资源的浪费和环境的污染,因此得到当地政府的大力支持,现阶段项目也在按照既定的进度稳步推进。

此外,关于斯米克与台湾锂电池公司合作的锂电池项目,斯米克表示预计按照既定进度在4月底前签署正式的合资协议,成立合资公司,从事高效能锂电电池及其系统应用的研究、设计、生产、销售。