

软控股份 签订5.7亿设备合同

3月22日,软控股份(002073)及两家全资子公司与山东奥赛轮胎有限公司签订《买卖合同》。软控股份与买方签署的设备《买卖合同》金额为3170万元;软控股份全资子公司青岛软控机电工程有限公司与买方签署的设备《买卖合同》金额为5.11亿元;另一家全资子公司青岛软控精工有限公司与买方签署的《加工定作合同》金额为3019.2万元。金额合计5.73亿元。

软控股份称,此次合同金额约占公司2010年度合并营业收入的36.20%,合同履行对于公司2011年及2012年的营业收入和利润有积极影响。(陈小平)

通产丽星 今年净利目标1.3亿

通产丽星(002243)年报显示,2010年公司实现营业收入7.14亿元,比上年增长21.91%;实现利润总额1.08亿元,比上年增长49.36%;实现归属于母公司所有者的净利润9670万元,比上年增长42.57%。

通产丽星2011年度财务预算的主要指标为:营业收入9亿元,利润总额1.46亿元,净利润(合并)1.30亿元,固定资产投资计划1.60亿元;融资计划:银行贷款不超过3亿元。2011年计划营业收入比2010年增长26.04%,净利润比2010年增长34.43%。(陈错)

凯恩股份大股东 履行业绩差额补偿承诺

因收购资产去年业绩未达标,凯恩股份(002012)大股东凯恩集团将履行差额补偿承诺。

2009年5月15日,凯恩股份分别与控股股东凯恩集团、吴雄鹰和王重威签订了股权转让协议,收购了浙江凯恩电池有限公司78.80%的股权,协议约定了凯恩电池净利润预测保证及相关承诺。2010年度,凯恩电池实现净利润为516.91万元,与凯恩集团期初承诺1692.71万元差1175.80万元,对应公司受让的78.80%的股权,凯恩集团、吴雄鹰和王重威应现金补偿公司926.53万元,上述现金补偿款于2011年3月10日已全部由凯恩集团支付。(陈小平)

嘉应制药 一股东减持近5%股份

今日,嘉应制药(002198)公布的减持公告显示,1月6日至3月18日,公司股东黄智勇通过大宗交易系统 and 二级市场竞价减持嘉应制药股份共计809.2万股,占嘉应制药总股本的4.93%。黄智勇减持的目的系个人理财需要。此次减持后,黄智勇仍持有公司股份1565.93万股,占公司总股本的9.55%。其中有限售条件股份1187.57万股,无限售条件股份378.37万股。在未来12个月内,黄智勇将根据个人理财需要和法律法规的规定,可能继续减持拥有公司权益的股份。(陈错)

康得新 拟10转10派0.45元

康得新(002450)2010年年报显示,公司去年实现营业总收入5.24亿元,同比增长43.85%;实现利润总额8276.65万元,同比增长52.03%;归属于上市公司股东的净利润7009.25万元,同比增长51.51%。公司拟每10股转增10股派0.45元(含税)。

康得新称,公司上市以来在山东、江阴、美国建立全资子公司、分公司,2011年,还将在杭州建立覆膜机公司,在全国范围内建设分切配送中心,公司已初步建成国际化集团企业。(陈错)

美邦服饰潮流T恤系列 “MTEE” 二期昨在沪首发

继美邦服饰(002269)2010年携手美国梦工厂成功推出创意产品系列“MTEE”之后,昨日公司举行美特斯邦威“新国货”启动仪式暨2011“MTEE”第二季首发。新一季的“MTEE”系列推出千余款潮流个性T恤,将在全国门店同步上市。自2009年起,以《变形金刚2》为标志,美特斯邦威开始了跨国跨界合作的品牌战略进程。2010年更是成立旗下独立潮流T恤品牌“MTEE”系列,并与美国动画鼻祖梦工厂、中国上海美术电影制片厂达成战略合作。(黄婷)

进口大片 “狼来了” 影业公司直面竞争

证券时报记者 郑昱

进口大片来势汹汹,中国有望开放电影进口限制,引发国内电影行业和相关上市公司普遍关注。根据我国加入WTO时的承诺和2009年底WTO有关中国出版物、电影、音像制品进口和分销有关措施的违规裁决,中国可能近期向其它国家开放电影市场,具体措施尚未出台。

记者昨日联系华谊兄弟(600027)、华策影视(600133),了解到两家公司已经关注中国可能继

续开放电影市场一事,但截至目前还未接到正式通知。华谊兄弟董秘胡明告诉记者:“华谊兄弟出品电影一直处于市场化竞争过程中,即便进口电影数量增加,对公司的电影业务也不会造成负面影响,2011年继续看好电影行业的高景气。”

业内有一个反应是狼来了。”华策影视董秘金鸾向记者表示,一旦进口大片配额提高,也将刺激国内电影市场的发展空间、带动票房增长,国内影视制作公司也面临学习的过程。据他分析,电影市场放开对华策影视影响有限,公司目前

以电视剧制作为主,电影业务的发展比较稳健,目前电影制作也按照原计划进行。

据悉,2007年4月美国诉诸WTO,认为中国对于出版物、电影、音像制品进口和分销的有关措施违反WTO规则,WTO在2009年12月21日做出倾向于美国的裁决。2010年7月14日,中美宣布中国同意2011年3月19日以前开放娱乐产品市场,遵循WTO之前的裁决。因此,中国电影行业预计2011年3月19日左右将会有某种程度的开放政策,最终政策将由国家广电总局发布。

华泰联合证券研究员刘佳宁认为:“电影市场的放开有两种可能:一是进口电影引进数量将增加,放开20部分账式进口电影的发行许可,国内电影公司将面对激烈的市场竞争;二是分账式进口电影的发行权将原本由中影和华夏垄断的发行业务开放至国内所有具有电影发行资质的国企和民企,华谊兄弟等公司将有可能在分账式进口电影发行市场获得一定的市场份额。”据了解,目前分账式进口片的引进方式为每年进口配额20部,必须由中影或者华夏发行,海外制片方参与票房分成。

来自中金公司的分析也表示,中国一直在放宽电影进口限制,但这是一个渐进过程。如果将目前的20部进口分账大片配额提高,短期对国内电影行业有一定不利影响,中长期来看实为引入竞争机制,有利于刺激国内电影制作水平的提升。即使增加进口分账大片的数量,受冲击的更多是中小电影制作公司,而对优势的电影制作公司基本没有影响。中金公司认为,如果将进口分账大片的发行权放宽至民营企业,则将利好华谊兄弟、华策影视和博纳影业等拥有电影发行业务的公司。

北斗市场欲启动 华力创通蓄势以待

证券时报记者 陈错

在成功开发北斗/GPS基带芯片后,华力创通(300045)启动了北斗/GPS兼容型卫星导航接收机产业化项目,蓄势以待北斗市场的启动。

今日公告显示,华力创通计划投资5110万元,建设北斗/GPS兼容型卫星导航接收机产业基地,包括对原有内部格局进行装修改造,购置安装设计、研发和生产测试所需的

设备,形成具有一定批量能力的生产流水线。项目建成后,将达到年产2万台北斗/GPS兼容型卫星导航接收机的生产规模,形成含有设计功能、生产功能、检验测试功能为一体的产业基地。

今年2月,华力创通成功开发出具有完全自主知识产权的北斗/GPS多频精密导航基带芯片HwaNavChip-1”,该款芯片能够同时接收“北斗二号”系统B1和B3频点以及GPS系统L1频点,

系国家安全,未来几年国家将大力投入建设,2007年以来已发射7颗“北斗二号”卫星。据预测,2015年,北斗卫星导航市场预计达到年产值1500~2000亿,2020年北斗卫星导航市场预计达到年产值4000亿,年复合增长率达到40%以上。

华力创通表示,北斗/GPS兼容型卫星导航接收机产业化项目投产后,可以解决重点行业长期依赖美国GPS为首要定位和授时手段的情况,实现基于“北斗卫星导航系统”

的精确导航定位和授时工作,符合市场需求。

根据分析,该项目以出售接收机板卡和整机的方式获得收入,市场主要以国防军工领域的目标客户为主,产品价格相对较高,依据国内外同类产品价格预测:项目2011年、2012年为建设期,会有少量收入,2013~2015年将分别实现含税收入1.33亿元、2.2亿元和2.84亿元。而去年前三季度,华力创通的营业收入为1.25亿元。

苏州固得计划定增募资5.59亿扩产

证券时报记者 李际洲 见习记者 袁媛

苏州固得(002079)今日发布公告称,拟向特定对象非公开发行不超过3400万股,发行价格不低于17.01元/股,募集资金总额不超过5.59亿元。

募集资金将投向于QFN系统级封装项目、新节能型表面贴装功率器件项目、光伏旁路集成模块项目。同日公布的年报显示,公司2010年全年实现营业收入8.19亿元,同比增长47.5%;净利润达6887.89万元,同比增长83.8%,每股收益0.25元。

公告称,此次非公开发行募集资金项目前景良好,其中,基

于QFN技术的系统级封装(SiP)项目达产后将形成年产1.8亿只QFN-SiP的封装能力,新增年均营业收入1.94亿元,新增年均利润总额5099.6万元;新节能型表面贴装功率器件项目达产后,可形成年产36亿只新节能型表面贴装功率器件的生产能力,新增年均营业收入3.23亿元,新增年均利润总额6755.93万元;而光伏旁路集成模块系列项目达产后将形成年产3000万只光伏旁路集成模块的生产能力,新增年均营业收入3.87亿元,新增年均利润总额3347.84万元。

公司预计在未来三年,在分立器件领域形成从芯片设计、制造、封装到测试的完整产业链;在集成电路领域大力发展系统级(SiP)封装、MEMS-CMOS三维集成制造平台及八英寸晶圆级封装等先进技术,全面提升竞争力;在光伏领域大力拓展光伏旁路集成模块的大规模生产和应用,进一步推动太阳能电池银浆的量产化;在节能环保领域大力推广新节能型表面贴装功率器件等的开发制造。

苏州固得表示,此前玻璃钝化超

川大智胜 公开增发获股东大会通过

在昨日召开的川大智胜(002253)2010年度股东大会上,公司拟公开增发A股募资3.5亿元的议案获股东大会通过,公司董事长游志胜在与中国人寿资产管理公司、华夏基金管理公司等十多家机构进行交流和沟通的时候,非常有信心地说,募投项目将成为公司新的利润增长点。

此次增发募资将用于以下三个项目:飞行模拟机视景系统研发及生产建设项目;低空空域空中交通管理和服务系统研发及生产建设项目;空管及智能交通传感网络新技术研发中心建设项目。

身为博导、国家级有突出贡献

的专家,游志胜比较详细地阐述了三个募投项目的前景。近年来,我国民用航空业发展迅速,目前已成为仅次于美国的第二大航空运输大国。预计未来20年,我国民航客运市场年均增长速度将达到9%。公司已研制成功用于机场塔台管制训练的虚拟机场视景系统,其整体技术达到国内领先及当今国际同类系统先进水平,其中基于非线性校正的全景穹顶显示技术和融合实时数据的虚拟场景合成技术处于国际领先水平,从而为D级飞行模拟机视景系统的研制打下良好的基础。(华雪)

鸿博股份未来三年转向多元战略

证券时报记者 朱中伟 陈勇

鸿博股份(002229)昨日在福州召开2010年度股东大会,审议通过了《2010年董事会工作报告》等一系列议案。公司董事长尤丽娟在会上表示,未来三年,通过拓展包装印刷、数字印刷两大领域,公司将致力于成为一家综合化的印刷包装解决方案提供商。此外,从印刷主业方向往科技含量高的、可持续发展的客户需求终端、文化内容制作及防伪技术等方面拓展也是公司未来战略发展的重要方向,她对此也非常有信心。

作为一家传统商业票据印刷企业,鸿博股份在业内保持有较高毛利率,但是,商业票据印刷行业竞争已日趋激烈,尤其是2010年以

及可能延续至今年的通货膨胀速度,使得行业因原材料成本导致整体毛利率面临相当大的压力,而且市场容量增长也已经过了快速发展期。通过三年的时间,公司希望主业能实现从单一的票据印刷向多元印刷延伸。

包装印刷方面,公司将在重庆投资扩建新生产线作为制造基地辐射西南地区,主要提供烟标、高端白酒、葡萄酒包装印刷,以及高档食品、保健品等包装印刷服务。

据了解,西南地区是国内中高档酒类集中产地,虽然包括五粮液在内的少部分酒厂有自己的包装配套厂,但它们主要也还是满足酿酒企业自身的需求,大部分酒厂都没有自己的包装配套厂。公司表示,通过前期与众多酒类厂商的互动,

预测该项目市场前景良好。数字印刷项目方面则计划通过增资北京鸿博昊天科技有限公司,建设北京数字化印刷基地项目,以此为平台辐射北京及周边地区的数字化印刷市场,为客户提供一站式印刷服务和印刷综合解决方案,满足客户多样化的印刷需求。

此外,通过利用公司现存的彩票印刷业务市场优势,鸿博股份还准备在条件成熟时尽早涉足彩票业务链(彩票产品开发与运营、网络销售、电话手机投注等),具体目标为:从无纸化终端和玩法研发上入手,希望未来两年内要拿到网络平台销售和电话销售执照各一个;手机即开玩法争取2011年年底前在一个省试点成功,届时有计划有步骤向其他省份推广。

通裕重工与中科院签署合作协议

22日,通裕重工(600185)与中国科学院金属研究所经友好协商,就“高效宽厚板坯制备技术开发与产业化项目”签订了《高效宽厚板坯制备技术开发与产业化项目合作协议》。

合作协议包括中国科学院金属研究所负责进行宽厚板坯技术、工艺、产品的可行性论证,保障性能要求;负责宽厚板坯的工装

设计和工艺方案设计,形成成套工装图纸等。合作方式为捆绑式,即共同协作研制开发与产业化,合作期限为2011年3月至2016年3月。知识产权双方共有。通裕重工无偿使用相关专利及技术。

项目投产后,在合同有效期

内,中国科学院金属研究所从公司该产品的年销售收入中获得收益。该产品年销售收入为30亿元以下时,该产品年销售收入的1.5%归中国科学院金属研究所所有;该产品年销售收入为30亿元以上时,30亿元以上部分按该产品年销售收入的2.0%归中国科学院金属研究所所有。(陈错)

赛为智能首季签合同9336万

赛为智能(600044)今日发布公告披露了公司今年一季度新签合同情况。公告显示,公司1~3月份中标并已经签订的合同项目为7个,合同金额总计为9336万元,占2010年度营业总收入1.82亿元的51.31%。

新签的7个合同项目分别为:中信证券卓越时代广场二期办公楼装修改造工程-AV音响视频设备采购及服务分包合同和设备安装调试分包合同、广州芳村花园二期智能化系统设备采购及相关服务合同、广

东增城恒大酒店专业灯光工程、广州市轨道交通一、二号线视频监控系统集成采购项目、武汉市轨道交通四号线一、二期通讯工程项目。其中,3个轨道交通智能化项目广州市轨道交通项目、武汉市轨道交通四号线一、二期项目的合同金额分别达到1008万元、3042万元和2763万元。

值得关注的是,2010年公司在华中地区的业务收入(仅为884万元,本次武汉市轨道交通项目的成功签订表明公司在华中地区的业务已经取得重大突破。(水菁)