

*ST张铜 4月8日起恢复上市

证券时报记者 张媛媛

昨日,深交所发布公告称,根据该所相关规定以及上市委员会的审核意见,决定江苏沙钢股份有限公司(原高新张铜股份有限公司)股票自4月8日起恢复上市并撤销退市风险警示。此前因连续三年亏损,*ST张铜(002075)自2010年5月7日起暂停上市,成为中小板第一家被暂停上市的公司。

恒星科技 斩获亿元订单

证券时报记者 文泰

恒星科技(002132)公告,公司专用于太阳能电池片切割使用的超精细钢丝产品,近日获得上亿元大额订单。根据公司与阿特斯光伏电力(洛阳)有限公司3月28日签订的供货合同,恒星科技将向阿特斯供应规格为0.12毫米的超精细钢丝1213万千米。

恒星科技表示,由于合同执行的产品售价由公司组织产品生产前与交易对方共同确定,暂无法确认具体合同金额。据目前该产品市场价格9元~12元/千米(税前)计算,预计该合同履行所产生的销售收入将达1.09亿元~1.46亿元,占2010年营业收入的5.86%以上。

路翔股份 中标3.5亿沥青采购项目

证券时报记者 文泰

路翔股份(002192)公告,近日公司被确定为广州至河源高速公路惠州段沥青采购的中标人,中标总金额为3.52亿元,预计供货时间为2011年4月至2011年10月。广州建设工程交易中心已出具了《中标通知书》。本次招标内容为路面工程沥青采购,包括石油沥青3.31万吨、改性沥青3.25万吨。

路翔股份表示,此次中标项目含税合同金额约占公司2010年度经审计营业总收入的29.75%。预计第一次供货时间约在2011年4月,项目履行将对公司2011年营业收入和营业利润产生积极的影响。

嘉寓股份 签订6901万元合同

证券时报记者 文泰

嘉寓股份(000117)公告,公司1月7日收到深圳茂业(集团)股份有限公司发出的《中标通知书》,确定公司为深圳德弘天下华府项目铝合金系统门窗施工工程的中标人,中标金额为6901.69万元。近日与茂业集团就上述事项签订了合同。合同标的为德弘天下华府项目裙楼及塔楼系统门窗及幕墙工程施工,包括但不限于门窗制作、钢附框安装、门窗运输、门窗安装、门窗性能检测、验收及保修等工程。公司表示,根据项目的实施进度,该合同将对公司2011年业绩产生积极影响。

新都化工 7910万控股一化工公司

证券时报记者 文泰

新都化工(002539)拟利用超募资金7910万元,对湖北新楚钟肥业有限公司增资。新都化工已在3月28日与新楚钟肥业控股股东钟祥市楚钟磷化有限公司达成增资扩股协议。增资完成后,新都化工将持有新楚钟肥业70%股份,楚钟磷化持股比例降至30%。

新楚钟肥业成立于2009年9月,经营范围为复合肥、磷酸一铵、磷酸二铵生产销售。经过一年半的建设,新楚钟肥业15万吨/年硫酸、15万吨/年磷酸一铵的生产线已建成,从2011年3月1日开始处于试生产阶段,生产经营情况正常。

荣盛发展 2.94亿盘锦拿地

证券时报记者 文泰

荣盛发展(002146)3月25日公司以2.94亿元取得盘锦市一地块的国有土地使用权。该地块位于盘锦市科技街以南、辽河南路以西、新工街以北,占地面积14万平方米,建筑面积28万平方米,土地用途为商住综合用地,其中住宅用地70年、商业用地40年。

研发体系小而强 舒泰神后来者居上

证券时报记者 李彦

1986年,因为对神经生长因子(NGF)研究作出了突出贡献,意大利科学家LMontalcini和美国科学家Cohen共同荣获诺贝尔生理学奖。20年后,舒泰神(002024)将这一重要研究成果,成功应用到医学领域,研制开发出用于神经保护和修复神经损伤的生物制剂——“苏肽生”注射用鼠神经生长因子。正确的适应症选择,出色的产品品质和有力的销售开拓,共同谱写了舒泰神的成长速度。

跃居行业第一

据悉,在我国鼠神经生长因子行业,目前呈现三家企业寡头竞争的格局。与另外两家竞争对手相比,舒泰神生产的“苏肽生”产品凭借“适应症广”和“质量更可控”两个方面的突出优势,经过4年的市场营销和努力,后来者居上。招股说明书显示,近三年公司年均复合增长速高达106%(以终端销售额计),远快于竞争对手6%和24%的年均增速。同期公司市场占有率也由2007年的17.51%提升至2009年的41.05%,跃居鼠

神经生长因子行业第一名。

目前拳头产品“苏肽生”在公司2010年营业收入中占比高达85.45%,其快速发展促使舒泰神迅速成为行业内成长性最好的龙头企业。2008年~2010年,公司实现净利润1642万元、3536万元和5750万元,同比增速分别高达336%、115%和63%。

作为国家一类新药,“苏肽生”可以享受12年的保护期,即2013年9月以前这一行业还将维持目前的寡头竞争格局。华泰证券预计,保护期过后,仿制药上市至少需要4年以上的时间,再加上3年到4年的市场开拓期,预计在7年左右的时间内,注射用鼠神经生长因子不会增加新的竞争对手,苏肽生将享受新药保护所带来的超额收益。

市场潜力巨大

据了解,与其他神经损伤修复类品种比较,鼠神经生长因子具有作用更直接、修复神经损伤效果更好和不可替代性等特点,因此日渐成为市场主流产品。目前鼠神经生长因子正处于成长初期,大规模的市场推广活动尚未开展,现有销售

主要集中于大城市的三级和二级医院,还未充分拓展到其他地区和医院。随着适应症的拓宽和新剂型的开发,以及市场推广活动的密集开展,鼠神经生长因子将保持较高的销售增长率,未来的增长潜力十分诱人。

2009年版《医保目录》对神经损伤修复类药物进行的部分调整也给鼠神经生长因子行业带来利好。这次医保调整新收录鼠神经生长因子、依达拉奉和小牛血(清)去蛋白等品种,鼠神经生长因子在医保支付范围上没有限制条件,适用范围最广。而神经节苷脂GM1、脑蛋白水解物和奥拉西坦等竞争对手未被列入或被调出医保目录。华泰证券认为,这对鼠神经生长因子的销量将产生“杠杆效应”,其市场也将进入快速增长期,作为行业龙头的舒泰神将充分受益。

产品梯队式发展

据介绍,舒泰神主打产品“苏肽生”的成功运作,背靠的是小而强的研发体系架构,即将研发和生产、市场等诸多应用环节紧密结合的生物制品运作模式,它能够最大化地实现产品的产业和商业应用价值。

按照这一运作模式,公司又一拳头产品——获得两项国家专利的聚乙

二醇电解质散剂“舒泰清”也开始崭露头角,2010年公司营业收入的比例已超10%,未来有望成为新的业绩增长点。作为公司独家品种,“舒泰清”是国内唯一同时具有清肠和便秘两个适应症的聚乙二醇电解质散剂。

小而强的研发体系架构和业内领先的研发资源投入保证了舒泰神

新产品的梯队供应。公开资料显示,除“苏肽生”和“舒泰清”外,公司在生物制药领域形成了从“蛋白药物”到“基因药物”的研发平台和产品梯队。其中,抗艾滋病的小核酸基因药物已获得美国和中国的授权专利,抗乙肝的小核酸基因药物为国家重大新药创制专项“十一五”资助项目。

“母婴专家”贝因美今日申购

证券时报记者 李欣

记者从贝因美(002570)获悉,市场对贝因美登陆A股的关注度很高,本次网下发共确定13个配售对象。贝因美发行价格确定为42元/股,将于今日开始网上申购。

贝因美董事长谢宏表示,公司拥有国际化的产品品质和品牌,加之在产品配方上专门针对华人,并坚持本土化的经营管理体系,因此与竞争对手相比更具优势。

贝因美自成立以来始终专注于

研发、生产、销售婴幼儿食品。目前,贝因美的婴幼儿食品包括婴幼儿配方奶粉、营养米粉、泥状辅食、葡萄糖、磨牙饼干、小馒头等共计170多个品种,是我国品类最齐全的婴幼儿食品专业制造商之一。

对于未来贝因美的发展战略,谢宏表示,在未来三年内,公司将进一步加大市场开发,积极拓展网络销售等新渠道。同时积极推行渠道经验共享计划,进一步提升各类终端业态的销售能力,与客户共同成长,共享供应链效能改善创造的价值。

润邦股份着力打造海工装备业务

证券时报记者 李际洲

润邦股份(002483)日前公布年报,2010年主营业务收入、净利润及每股收益等财务指标均有大幅增长。公司董事会秘书谢贵兴对记者表示,2011年公司将继续抓住海洋工程装备行业快速发展的机遇,将海工装备业务着力培养为公司未来的增长亮点之一。

谢贵兴介绍说,润邦股份在2010年对旗下的四大板块业务,即起重装备、船舶配套装备、海洋工程装备和立体停车设备进行了结构调整。其中,起重装备的占比从上年度不足50%提高到2010年的65%以上,当年营收增速达74%,毛利率也提高了近2个百分点,显示在多年的技术积累和研发投入后,该板块业务已取得重大突破,已成为公司营收和利润的重要来源。尤其是自主品牌“杰马”系列产品的销售收入在2010年的增幅高达700%以上。

谢贵兴强调,未来除了上述业务结构调整之外,公司还将海洋工程装备业务作为发展重点着力培养。他介绍说,2010年海工业务营收虽然还不小,但其前景相当看好。首先,公司在今年年初设立全资子公司南通润邦海洋工程装备有限公司,未来将以该公司为主要平台拓展相关业务,争取使海工业务成为新的利润增长点,该子公司刚设立后不久就



Phototex/供图

获得了总价高达3.25亿元的海上风电安装平台合同。随后,公司又于近日决定使用部分超募资金投资建设“重型装备总装基地项目”,这也是该公司在海工装备领域一系列战略举措中的最新一步。而在此前不到半年的时间里,润邦股份完成了与启东市政府签订《投资意向书》计划购置约775亩土地及约800米长江岸线、海工装备子公司设立、海工装备募投项目异地实施等一系列工作。

市场人士认为,润邦股份发展海工装备业务的时机比较成熟。上周,工信部装备工业司重大技

术装备处处长杨松昌对外透露,目前“十二五”高端装备制造已确定航空、卫星应用、轨道交通、海洋工程装备和智能制造这5个突破方向,政府将给予重点培育。巧合的是,润邦股份所处的江苏省,在上周正式公布的江苏省“十二五”规划中,也明确提出要“加快发展海上风电,推进海上风电示范项目”和海上风电特许权招标项目,支持沿海风光互补发电示范基地建设。到2015年建成风电装机600万千瓦”。以上种种政策扶持,将使润邦股份全力推进的海洋工程装备业务面临很好的发展机遇。

步森股份将加大直营店投入力度

证券时报记者 张霞

25年专注男装设计、生产与销售的步森股份(002569)即将登陆资本市场,公司董事长陈建飞昨日在网上路演中表示,将利用募集资金加大直营店投入力度,提高公司盈利水平。

据介绍,截至2010年底,步森股份共拥有直营店11家、加盟店752家。“分销为主、直营为辅”的营销策略在过去的20多年来为步森股份销售量的持续增长打下坚实基础,同时也在应对市场变化、收集终端信息、降低经营风险等方面显示出了较大优势。

陈建飞进一步介绍:“根据未来营销网络建设计划,预计2011年各类加盟店、直营店、专柜将达到900家,2012年达到1000家,2013年达到1200家,届时步森股份将形成分销和直营

示范、零售和广告的作用,加强直营网络建设是推进公司品牌战略、提高盈利能力的迫切需求。不仅如此,直营店的平均效率(终端卖场每平方米的效率)高于加盟店。数据显示,2009年、2010年步森股份直营店平效分别达到了38.75元/平方米/天、41.85元/平方米/天,高于加盟店35.06元/平方米/天、37.72元/平方米/天的平均水平,显示出良好的盈利状况。此次募集资金投资项目营销网络建设将全部用于直营店的建设,项目达成后将新增直营店26家。

陈建飞进一步介绍:“根据未来营销网络建设计划,预计2011年各类加盟店、直营店、专柜将达到900家,2012年达到1000家,2013年达到1200家,届时步森股份将形成分销和直营

互补的多级管理营销网络体系。”

此外,针对我国服装消费从中低档转向高档化、品牌化、个性化的消费趋势,步森股份拟利用募集资金进行产品结构调整和产能扩充。

资料显示,“步森”品牌夹克衫自2003年进入市场以来,不断发展,到2010年实现总产量39.34万件,较2009年增长25.47%,夹克衫已逐步成为步森股份的核心产品之一。不过,目前步森股份没有生产夹克衫等休闲服的专用设备,全部夹克衫产品均采用委托加工的模式进行生产。募投项目“年产40万件中高档茄克衫生产线”将主要解决这一问题。该项目达产后,公司将有效提高对产品的质量控制和市场反应速度,公司夹克衫产品将由委托加工向自主生产转变,并逐步提升夹克衫在公司产品结构中的比例。”公司总经理王建军表示。

焦点科技净利增长六成

焦点科技(002315)今日公布年报,2010年公司实现营业收入3.3亿元,同比增长44.78%;实现净利润1.5亿元,同比增长65.1%。

焦点科技表示,2010年公司在网站运营、产品规划、技术研发、市场推广、内部流程改进等方面都取得了积极的进展。2010年末,公司共有注册收费会员1.33万,较上年快速增加。

据艾瑞咨询数据,2010年中国电子商务继续保持了快速发展,

全年交易规模达4.8万亿元,同比增长33.5%。焦点科技认为,中国B2B电子商务(企业与企业间的电子商务)仍然处于发展的初期阶段,面向中小企业的B2B电子商务仍然大有可为。截至2010年12月,我国B2B电子商务企业营收达到95.5亿元,同比增长35%。焦点科技未来将继续加大产品规划和研发力度,完善产品上线,进一步增强企业的盈利能力。

(张旭升)

久其软件营收增长超五成

今日,久其软件(002279)公布2010年年报。公司全年实现营业收入1.89亿元,同比增长54%;实现利润总额4877万元,同比增长8.72%;归属于上市公司股东的净利润4626万元,同比增长12%。公司拟向全体股东每10股派发现金3元(含税)。

在电子政务领域,公司政府管理软件业务稳步发展,决算产品继续保持垄断地位。其中,行政事业

单位资产管理项目全年签约总额逾9000万元,并已完成全国23个省市的推广和实施工作。

在集团管控业务领域,久其软件开始整合面向企业集团的管控业务产品。集团管控作为未来重要的增长业务,报告期内相关产品已在中国铁建、中国建筑、中国移动、神华集团等大型企业集团得到了良好应用。

(孟欣)

天齐锂业净利微增6.6%

备受市场关注的天齐锂业(002466)今日发布年报。该公司2010年实现营业总收入2.94亿元;实现营业利润0.4亿元,同比上升4.52%;归属于上市公司股东的净利润3888万元,同比上升6.6%。

天齐锂业旗下主要有两家全资子公司。雅安华汇主营单水氢氧化锂的研发、生产、销售,丰富了公司锂产业链;四川天齐盛合锂业有限公司既是公司进行甲基卡西矿段-四川雅江措拉锂辉石矿开采的专业公司,也是天齐锂业锂矿资源开发、投资的运作平台。

天齐锂业管理层表示,未来几年公司将大力发展募投项目,积极开发各类具有前瞻性的高端锂产品,推动我国锂产业结构调整和优化升级;同时,还将抓住我国锂行业快速发展的良好机遇,推动行业整合,建设具有较强国际竞争力的综合性锂产品公司。天齐锂业的经营和业务发展除了借力资本市场,还得到了各级政府的大力支持。公司2010年共获得政府各项补助1059.69万元。政府补助使公司的研发资金更为充盈,同时也为公司的经营管理提供又一道保障。

(刘昆明)

棕榈园林提升市政园林份额

3月29日,棕榈园林(002431)召开2010年年度股东大会。公司董事长吴桂昌在会上表示,公司将在确保地产园林优势的前提下,积极拓展市政园林的市场份额,力争市政园林收入占比今年达15%,明年达三成。

对于投资者较为关心的公司增资控股潍坊市胜伟园林一事,公司

相关负责人解释说,山东包括黄渤海一带都是以盐碱地为主,胜伟园林在滨海经济开发区的盐碱地绿化上积累了丰富的经验和良好的口碑,控股胜伟园林是对公司业务类型的有益补充,有利于公司拓展山东省政园林市场,并增强公司在华北区域的竞争地位,促进全国业务布局均衡。

(叶峰)