



明牌珠宝 群兴玩具 今日起招股

证券时报记者 张霞 罗平华

今日,明牌珠宝(002574)、群兴玩具(002575)首次公开发行A股开始招股。明牌珠宝招股书显示,公司专业从事珠宝首饰的设计、生产和销售,产品包括黄金饰品、铂金饰品及镶嵌饰品。公司2008年、2009年及2010年度“明”牌铂金饰品销售额在同行业内排名第一,“明”牌黄金饰品及镶嵌饰品销售额亦位居同行业前列。

2008年-2010年度,明牌珠宝实现营业收入28.38亿元、32.99亿元和40.29亿元;实现净利润0.86亿元、1.49亿元和2.17亿元;实现每股收益0.58元、0.83元和1.20元,盈利能力持续提高。明牌珠宝此次拟公开发行不超过6000万股A股,占发行后总股本的25%。募集资金将用于营销网络建设、生产基地建设以及研发设计中心建设项目。

群兴玩具(002575)此次拟发行不超过3380万股流通股。至此,全国唯一享有“中国玩具礼品城”称号的广东省汕头市澄海区,已经有奥飞动漫(002292)、骅威股份(002502)、星辉车模(600043)和群兴玩具四家最具实力的玩具企业登陆资本市场,堪称“四大天王”聚A股。

群兴玩具招股说明书显示,公司具有有利的区位优势。目前澄海区已经形成玩具产业的集群优势,玩具生产企业生产所需的材料及配件均能在当地采购。政府扶持力度大,2007年、2008年、2009年澄海区投入科技三项经费分别为1500万元、1676万元、1781万元,支持玩具企业进行技术改造和技术升级。此外,澄海每年举办的“澄海国际玩具工艺品博览会”也吸引了众多客户,有力地促进了玩具企业的市场开拓。

资料显示,群兴玩具十多年来专注于电子电动玩具研发设计、生产和销售,始终坚持以自主品牌对外销售,是国内最大的自主品牌电子电动玩具企业之一,公司内销和出口的所有产品均以“QUNXING”系列品牌进行销售。经广东省玩具协会排名显示,2009年公司电动童车市场占有率居国内自主品牌企业第二位;公司电脑学习机、电动车市场占有率均处于国内自主品牌企业的领先地位。

另据介绍,目前国内众多玩具企业采用OEM(代工生产)方式,较少企业具有独立的研发设计与模具制造能力。而群兴玩具重视研发投入,研发费用占公司主营业务收入3%以上,公司所有产品均为自主研发设计、模具为自主制造。截至2010年12月31日,公司共获得134项专利,另有6项专利正在申请过程中。

三五互联携手中国电信 发布云服务模式终端

证券时报记者 艾林

三五互联(600051)日前正式对外宣布,全面启动其在中国移动互联网领域云服务及移动终端的市场战略,推出35Phone手机和35Pad平板电脑两款新品,实现了从传统互联网业务到移动互联业务的跨越式发展。同时,三五互联还启动了与中国电信的战略合作。

三五互联董事长龚少晖表示,这两款新品是基于云服务模式下的智能移动终端产品,为客户提供全新的无线应用服务解决方案,这在目前的移动互联网应用服务行业几乎是零的突破。但同时这仅是三五互联布局移动互联产业的一个开端,未来还将在云服务的全新模式下,进一步创新智能终端及应用服务,增强无线应用的办公便捷性与娱乐性。

据了解,三五互联与中国电信的战略合作包括应用服务与套餐的捆绑,如买手机赠话费。未来,三五互联还将与中国电信达成长期的战略合作伙伴关系,共同开启移动互联产业的新篇章。对于新业务对公司业绩的贡献,龚少晖表示,这取决于用户需求量的大小,他认为三五互联非常了解中国的企业客户在商务应用和管理应用方面的紧迫需求,因此对公司而言这是个机会。

■ 创富星 | Fortune Star |

蒋仁生和他的疫苗王国

证券时报记者 张伟建

每次见面握手,智飞生物(600122)董事长蒋仁生总会让你感觉到力量 and 自信。

当前只有仅供一人行走的通道时,蒋仁生会伸出他的手臂指向前方,坚持让客人先行通过。他会耐心地把你介绍给在座的公司高管和员工,让客人时刻能体会到自己的重要。

这当然不是他成功的全部原因。仅仅十年时间,蒋仁生创立的智飞生物拥有了近150亿元的市值,他个人拥有的市值超过80亿元。

蒋仁生把这看成人生的又一个起点。他的中期目标是三年内把智

飞生物打造成我国生物疫苗行业的龙头企业。远期目标是打造疫苗王国,用丰富的疫苗产品服务于人民的健康。

蒋仁生对市场有敏锐的感觉,他重视终端销售网络的建设,同时又强调研发实力作为企业核心竞争力。他认为,不论是销售模式的建设还是新产品研发模式的建立,创新是永恒的主题。

创业之初,公司缺乏研发资金,因此,蒋仁生决定做产品代理,用代理业务赚来的钱支持新产品的研发。然而代理哪家产品?采取什么代理方式?蒋仁生认为,选择的标准有三个:一是选择一流的合作方,二是选择质量过硬、

适应市场的产品;三是采用买断式独家代理方式。为此,公司选择了疫苗行业研发实力雄厚的兰州生物制品所。

这一决策的成功奠定了公司发展的基础。由于选择代理的疫苗产品适应市场,公司通过代理业务建立了遍及全国的营销网络,经营现金流也随之源源而至。

2005年初国内部分地区爆发流感疫情。由于智飞生物是疫苗的独家代理,所有需求方必须从公司提货,产品供不应求,有的需求方为及时拿到疫苗,要求加价提货,对此蒋仁生断然拒绝,并坚持以正常的销售价格将产品供给了疫情爆发区域。

如果每支加价10元,公司在这一

次疫情中获得的超额收益就会超过1亿元,但是我们绝不发国难财。智飞生物的宗旨是社会效益第一,经济效益第二。”蒋仁生告诉记者,我们从事的是健康产业,社会责任感永远是第一位的。”

凭着产品代理和自主研发相辅相成的发展模式,智飞生物在渡过创业的艰难期后获得了飞速发展。2008年,公司第一个自主研发疫苗产品上市,当年便取得不俗的销售业绩。目前,自主产品的销售额已占到公司销售收入的近50%。截至目前,智飞生物共拥有疫苗发明专利6项,正在申请的发明专利8项,非专利技术19项,正在实施的研发项目达20项。2010年公司营业收入7.37亿元,同比增长22.06%;归属于上市公司股东的净利润2.57亿元,同比增长10.88%。

蒋仁生对事业充满激情。他说:疫苗行业是一个充满想像和巨大机会的行业。任何一次突发事件,对公司可能都是一次绝好的发展机会;任何一个新产品研发的突破,都会让公司实现爆发式增长。为此,我们做好了准备。”

3月30日下午,智飞生物举办的投资者恳谈会盛况空前,吸引了国内71家投资机构的90多人参加。蒋仁生耐心地回答投资者提出的一个个问题。他说,加强投资者关系管理,对投资者负责,也是智飞生物社会责任感的内涵之一。

大立科技终止筹划 重大资产重组

大立科技(002214)今日发布的公告显示,公司因涉及筹划重大资产重组事项,股票于2011年3月7日起停牌。由于此次重大资产重组方案涉及各方利益,尽管各方在股票停牌期间进行了积极磋商,但仍未能就资产重组预案达成一致,公司决定终止筹划本次重大资产重组事宜。公司股票将于2011年4月6日开市时复牌,公司承诺在股票复牌之日起三个月内,不再筹划重大资产重组事项。(张凯)

漫步者 产品涨价3%~8%

漫步者(002351)产品价格调整公告显示,根据公司的发展战略需要,为进一步完善市场定位及价格体系,在充分研究原材料价格及人力资源成本变动的前提下,公司决定从2011年4月1日起对部分产品的销售价格进行调整,调整幅度为在原价基础上上调3%~8%。漫步者表示,此次调整销售价格可以消除部分原材料及人工成本的上涨给公司带来的成本压力,但仍存留在部分原材料成本继续上升的风险,此次提高产品销售价格,可能出现产品销量下降的风险。公告还显示,公司目前尚无法判断此次调整销售价格对2011年业绩的具体影响。(张凯)

蓝丰生化 拟购1.77亿工业品

蓝丰生化(002513)今日公告称,4月1日公司与山东阳煤恒通化工股份有限公司签订《工业品买卖合同》,向恒通化工采购甲醇、烧碱、三氯化磷、液氨,合同涉及金额1.77亿元,履行期限为2011年1月1日至2011年12月31日。该合同的履行将对蓝丰生化经营业绩产生积极影响。蓝丰生化与恒通化工长期合作,随着主营业务规模的扩大,双方供需联系日趋紧密。蓝丰生化表示,在通货膨胀的背景下,与恒通化工的合作有利于原材料成本的稳定,公司同时与其他产品供应商也有良好合作。(郑昱)

否认涉足稀土 超华科技洽购广州同行

证券时报记者 张加

近日股价持续攀升的超华科技(002288)发布股票交易异常波动自查及澄清公告,否认公司将变身稀土企业。

截至2011年3月30日,超华科技股票交易价格连续三个交易日内收盘价格涨幅偏离值累计达到20%,属于股票交易异常波动。

除此之外,超华科技称,公司目前正与同行业的广州三祥多层电路有限公司股东就收购广州三祥不低于50%股权事项进行洽谈,目前股权收购工作处于交易洽谈阶段,待签署意向书,股权转让交易达成后,近期还将签署《附条件的股权转让合同》。广州三祥主要生产多层线路板、铝基相关产品电解铜箔、专用木浆纸等,目前公司无收购稀土的发展计划。

聚龙股份瞄上144亿小型纸币清分机市场

证券时报记者 马智

重量不到5公斤,大小不及普通的打印机,可当你把不同面值的钱放进去,它快速将其一一分开,毫厘不差。这种我们日常生活中很少见、但所有金融机构离不开的产品叫小型纸币清分机,它的市场容量高达144亿元,聚龙股份(600202)是这一产品的生产商。

聚龙股份董事长柳长庆说:小型纸币清分机是聚龙股份的主导核心产品,它以每秒钟16张的速度,以每分钟最少720张,最多1000张的速度进行清分,实现100

元、50元、20元、10元的不同面值的分拣。这个设备的特点是精准、快速,目前这个速度是世界上最快的。”他介绍,清分机的第一个基本的功能是面值清分,其实是正反两面清分和新旧清分,这项技术也是目前世界上最先进的一种技术。纸币清分机到现在为止是现金处理里的防伪能力最强的设备。

聚龙股份是全球目前唯一的现金智能设备和系统管理整体供应商;拥有金融机具行业的以企业为载体的国家金融机具工程技术研究中心和行业唯一的国家级博士后科研工作站;国内第一家通过欧洲中

央银行、ECB测试并批量销售的企业……聚龙股份拥有专利技术33项,非专利技术40余项。

聚龙股份2008年~2010年三年间,高端产品纸币清分机的收入不断提升,从2008年的2800多万元提升到了2010年的8700多万元。公司营业收入和净利润多年来保持快速增长,营业收入2010年突破11亿元,净利润年复合年增长率达到58.56%,毛利率保持在55%的较高水平。

小型纸币清分机作为能够实现精度和自动分拣的设备,有着巨大的市场需求。目前我国的金融机构有19.3万家,小型纸币清分机的配备率仅为

5%~6%,纸币清分机的保有量缺口非常大。现在网点大量配备小型纸币清分机的条件基本成熟,如果按每个网点配置4台清分机估算,柜台小型纸币清分机的需求量在72万台左右,市场容量高达144亿元,未来三年的复合年增长率达到60%以上。

柳长庆说,聚龙股份的目标就是通过主导产品的技术改造升级项目,扩充产能,提升公司的市场占有率;通过自主创新,拓展国内外市场,构建更为完善的国内外的营销网络,使得公司的产品市场占有率达到更高的水平,打造一个具有国际竞争力和影响力的金融机具的龙头企业。

红枣业将诞生首家上市公司“好想你”

证券时报记者 李彦

时至今日,好想你公司已发展成为一家全国性公司,产品种类也从单一的鲜枣果品衍变出目前十大系列230个品种,拥有遍布全国283个城市的1819家连锁专卖店,公司的红枣加工产销量稳居行业首位。

中国枣产量自2001年起基本保持年均20%的增长,但枣产品仍存在供不应求的局面,尤其是产量比较低的高档优质枣产品,市场需求远大于供应量。作为枣业的龙头企业,好想你公司充分分享了行业的滚动发展,成为了目前初具规模的红枣帝国,并即将成为中国资本市场首家上市的红枣企业,这也将带动全国百万枣农走上致富路。

分别达到6.57亿元和9036万元。公司坚持以市场为先导进行产品策划,以自建省级红枣工程技术中心和外联的红枣产品联盟为依托进行产品研发,参照医药行业GMP标准进行规模化、标准化实现安全生产,通过统一管理标准的1800家连锁专卖店及其他销售网络实现品牌化营销。

为避免同质竞争,保证产品的高质量和独有性,好想你公司在技术研发上始终走在行业的前端。公司参与制订了免洗红枣国家标准,掌握了气流粉碎(超微粉碎)、大枣多糖提取、真空低温连续干燥和花粉破壁等加工工艺技术,开发了红枣低温连续快速制干技术。公司拥有业内更加齐全的

产品线以满足消费群体的多样化选择,并每年保持30个新品投放市场。

未来枣业企业之间的竞争将体现在销售渠道和枣源的争抢上。据介绍,好想你公司已初步完成了原材料采购全国化、生产基地产区化、销售网络规模化的初步布局,公司步入了良性成长轨道。采购区域已由河南延伸到河北、山西、陕西、山东、新疆等全国几个主要产枣区,覆盖中国85%的枣源;公司的生产基地由原来只在河南新乡生产扩展到在河南新乡、河北沧州、新疆若羌、新疆阿克苏等4个地方布局;公司的销售渠道由原来主要在河南等中部地区发展到目前在全国283个城市布局。

深沪上市公司2010年度主要财务指标 (53)										本报数据部编制		
证券代码	证券简称	每股收益(元)		每股净资产(元)		净资产收益率(%)	每股经营性现金流量(元)		净利润(万元)		分配/转增预案	
		2010年度	2009年度	2010年末	2009年末		2010年度	2009年度	2010年度	2009年度		
000023	深天地A	0.0948	0.1727	2.25	2.2	4.26	7.97	0.91	0.63	1315	2396	不分配不转增
000505	ST珠江A					4.82	15.9	0.33	0.34	2773	7947	不分配不转增
000505	ST珠江B	0.06	0.19	1.17	1.53	4.82	15.9	0.33	0.34	2773	7947	不分配不转增
000507	珠海港	0.6036	0.3126	4.057	4.0228	14.05	6.28	0.1022	0.1257	20824	10785	每10股派0.35元(含税)
000584	友利控股	0.3092	0.0679	4.02	3.721	7.99	1.82	-0.36	-12643	2775	不分配不转增	
000587	S*ST光明	-0.85	0.02	-1.98	-1.13	-	-	0.13	-0.001	-15702	332	不分配不转增
000608	阳光股份	0.58	0.36	3.15	3.66	20.23	14.05	-0.95	2.45	43539	26709	不分配不转增
000611	时代科技	0.07	0.04	1.96	1.89	3.64	2.16	0.38	0.53	2258	1295	不分配不转增
000690	宝新能源	0.19	0.33	1.85	1.72	10.83	20.62	0.41	0.57	33057	55774	每10股派0.3元(含税)
000701	厦门信达	0.238	0.1994	2.9679	2.7314	8.35	7.58	0.3688	0.6903	5718	4792	每10股派1.5元(含税)
000833	鼎润股份	0.31	0.1013	2.79	2.58	11.31	4	0.63	0.4	9163	2999	每10股派1元(含税)
000957	中通客车	0.17	0.09	2.45	2.29	6.76	3.84	0.45	-0.01	3957	2053	每10股派0.5元(含税)
000961	中南建设	0.63	0.48	3.95	4.98	17.46	16.27	-1.97	0.18	74115	55976	每10股派1元(含税)
000970	桂林三花	0.41	0.14	2.82	2.45	15.46	6.02	0.01	0.44	20678	7356	每10股派0.7元(含税)
000982	中银绒业	0.31	0.23	1.64	2.04	20.36	12.17	0.06	-0.75	7677	3898	每10股派0.6元(含税)
000995	ST皇台	-0.33	0.04	0.97	1.3	-30.53	3.09	0.089	0.1649	-5940	702	不分配不转增
002293	罗莱家纺	1.49	1.28	10.13	9.52	15.25	24.67	0.94	0.96	20971	14650	每10股派14.2元(含税)
300007	汉威电子	0.36	0.42	4.41	8.4	8.39	20.08	0.26	0.77	4232	4015	每10股派1元(含税)
300087	密银高科	0.69	0.88	10.46	2.21	9.21	48.32	-0.46	0.26	3277	3383	每10股转10股派3元(含税)
300137	先河环保	0.49	0.4	6.91	1.73	16.47	26.36	0.12	0.11	4666	3337	每10股转3股
300152	燃控科技	0.78	0.78	12.24	2.5	26.82	35.34	0.47	0.39	6206	6232	每10股派3元(含税)
300173	松德股份	0.79	0.68	3.79	3	23.18	26.7	0.27	0.71	3936	3095	每10股转3股派2元(含税)
600393	东华实业	0.246	0.224	3.01	2.86	8.38	8.05	-0.37	1.14	7382	6730	不分配不转增
600493	凤竹纺织	0.5504	0.1098	3.7199	3.2695	15.8258	3.4026	-0.8379	0.676	9357	1867	每10股送3转3股派0.5元(含税)
600634	*ST海鸟	-0.02	-0.7	1.57	1.58	-1.01	-36.05	-0.0006	0.003	-139	-6073	不分配不转增
601558	华锐风电	3.17	2.1	5.33	2.86	82.2	113.62	-1.13	1.53	285569	189286	每10股送10股派10元(含税)
601998	中信银行	0.55	0.37	3.08	2.63	19.24	12.71	0.96	-0.2	2150900	1432000	不分配不转增

舒泰神: 高速成长的神经生长因子龙头企业

2011年4月6日,舒泰神创业板首次公开发行股票将进行网上网下申购,申购价格52.5元/股。作为小盘生物医药股,舒泰神正处于快速成长长期初期,2007-2010年净利润年均复合增速高达148%。公司产品注射用鼠神经生长因子“苏肽生”是我国注射用鼠神经生长因子领域第一个国药准字产品,自2006年获准生产销售,与同类产品相比,“苏肽生”具有适应症广泛、质量可控性好等特点,在临床应用上逐步超越竞争品牌,市场占有率提高较快。近三年来公司主导品种“苏肽生”成长性最好,年均复合增速高达106%(以终端销售额计)。

此外,公司还通过加强营销网络建设和采取积极的市场推广措施来帮助“苏肽生”成功开拓各类医院终端。公司在营销网络建设成效显著,销售人员数量从2006年的22人增加到2010年的89人,代理商数量从2006年的123个增加到2010年末的342个,已建立起覆盖全国的

营销网络。市场推广措施积极有效,通过医学研究加快专家团队建设;通过逐级逐层的培训提高门诊医生对新药的认知;通过多层次的学术会议加大新药在全国市场的推广力度;合作开展临床试验、专业媒体广告宣传等,以上措施均有效地提高了产品的市场认知度。

“苏肽生”所处的神经损伤修复类药物市场规模巨大,2009年市场规模达到130.98亿元。目前“苏肽生”仍处于行业成长初期,产品主要覆盖重点城市,中小城市覆盖较少,且受国家一类生物制品新药保护期等因素影响,神经生长因子行业在未来7年内预计均处于寡头竞争的格局。2009年,注射用鼠神经生长因子新调入至2009版全国医保目录,使用该品种的病患者将享受医保统筹支付,将有利于促进神经损伤患者用药需求。预计全国范围内新医保目录的报销实施估计会在今年下半年全面展开,未来几年内“苏肽生”销售将会持续增长,公司盈利能力将进一步增强。(李彦) (CIS)