

格力电器 中央空调中标亿元大单

证券时报记者 西木

记者日前从格力电器(000651)获悉,格力中央空调从众多品牌中脱颖而出,成功中标广州国际商品展贸城特大中央空调项目,成为该项目的指定空调品牌,中标总金额逾亿元。

据了解,商贸城项目占地约4800亩,总投资超过145亿元,旨在打造全球规模最大、商品种类最全、功能最完善的现代化国际展贸交易平台。格力中央空调将承担起了为这艘全球最大的现代展贸“航母”护航的重任,为其提供高质量高效率的制冷保障。

广州国际商品展贸城项目起初计划主机全部采用进口品牌,末端部分才考虑国产品牌。整个竞标过程可以说是困难重重,竞争激烈。格力电器凭借核心技术层面的优势,击退了几个进口品牌,一举中标。此次项目将采用格力离心机冷水机组14台,高效满液式螺杆机2台,以及大型风柜365台。其中,离心机冷水机组是目前国际上能效比最高的大型中央空调机组,主要用于大型建设项目。

跨国维权达成和解 TCL放下包袱轻装前行

证券时报记者 黄丽

TCL集团(000100)日前发布公告称,就法国南特商业法庭第一及第二令状的诉讼,TCL集团、TCL多媒体及其下属全资子公司分别已与TTE欧洲之法定清盘人达成和解方案,TCL集团和TCL多媒体分别支付和解金额233万欧元和1167万欧元,共计1400万欧元。至此TTE欧洲重组诉讼尘埃落定,TCL将甩掉历史包袱,在全球化进程中轻装前进。

不久前,TCL集团曾公开声明反对初审结果,并表示将采取一切行动跨国维权。之后,清盘人与TCL继续就和解进行谈判。TCL本着最大程度对股东和投资者负责的原则,减少公司未来经营的不确定因素,将精力集中在核心业务上,最终接受和解方案。2010年,TCL已为有关TTE欧洲之诉讼计提了拨备,金额为1000万欧元,因此达成本次和解协议增加的支出将不会对公司财务上构成严重的负面影响。

欣旺达结束三地路演 机构积极参与询价

证券时报记者 牛溪

国内领先的锂离子电池模组解决方案及产品提供商欣旺达(800207)日前圆满结束了询价路演的行程。

各方面的反馈显示,机构对于欣旺达的热情超过预期,公司可能获得更加理想的发行价格。此次三地路演推介,得到了众多机构投资者的积极肯定。一些参与询价的机构表示,公司规范的管理结构、良好的经营业绩、强劲的成长势头值得看好,将积极提供报价,争取能够参加认购。

欣旺达是目前国内锂电领域设计能力最强、配套能力最完善、产品系列最多的锂离子电池模组制造商之一。未来三年,公司将把握锂离子电池产业快速发展的契机,在巩固公司锂离子电池模组产品在手机数码领域优势地位的基础上,迅速扩大在笔记本电脑、电动工具领域的市场份额,加快在电动自行车、电动汽车和储能电站等领域的拓展,全力打造全球最优质、最专业的锂离子电池模组产品研发制造基地,并力争成为世界一流的锂离子电池模组解决方案及产品提供商。根据公司招股书,此次募集资金将主要用于手机数码类锂离子电池模组技改项目、笔记本电脑类锂离子电池模组技改项目以及技术中心技改项目等。按照公告,所有参与询价的机构必须在4月8日15:00之前上报价格区间,发行价格会在4月11日正式确定。

大立科技 预计一季度出现亏损

证券时报记者 李小平

自重组事项宣布中止后,大立科技(002214)遭到的市场的抛弃,近三个交易日股价下跌幅度超过20%,公司股票将于今日停牌一小时。大立科技表示,目前,公司生产经营情况正常,内外部经营环境未发生重大变化。同时,由于2011年第一季度营业收入的减少,以及税收优惠较上年同期减少,预计2011年第一季度公司经营业绩将出现亏损,亏损额约为500万元-800万元。

人人乐投2.5亿 广州成都建配送中心

证券时报记者 新书阳

由于业务快速发展,人人乐(002336)加快了各地配送中心的建设进度。公司今日公告拟投建两个配送中心项目,合计拟投入资金2.52亿元。

人人乐董事会批准成都市人人乐商品配销有限公司投资1.45亿元用于建设成都配送中心(常温仓)项目。公司表示,随着公司在西南区域的门店不断增加,现有的成都配送中心不能满足已开业门店商品配送需求。随着更多门店的开业,商品配送能力制约公司西南区域发展的矛盾更加突出。成都配送中心(常温仓)项目建设完成后,将彻底解决公司西南区常温商品配送能力不足的问题。

另外,人人乐董事会批准广州市人人乐商品配销有限公司投入1.07亿元,以完成广州配送中心二期工程建设。广州配送中心二期工程包括办公楼、培训楼、综合楼及配套用房,建筑面积为1.47万平方米。同时包括生鲜配送中心冷链

专用仓一座,建筑面积为2.83万平方米。公司表示,广州配送中心二期工程建设将使广州配送中心功能更完善,货物配送能力大幅提升,特别是生鲜配送中心冷链专用仓建成后能进一步提升生鲜经营能力。广州配送中心一、二期工程建成交付使用后,将辐射整个华南地区。

今日,人人乐还公布了2010年年报。2010年,公司实现营业收入100.41亿元,比上年同期增长14.53%;实现归属上市公司股东的净利润2.37亿元,比上年同期增长3.22%;基本每股收益0.61元,同比下降20.78%;经营活动产生的净现金流量3.91亿元。

报告期内,公司新设门店10家,另有9家新店由于工程交付的原因,延迟到2011年1月开业。19家门店分别是:华南区10家,西北区4家,西南区4家,华北区1家。同时,人人乐积极尝试业态组合创新,2010年新开10家门店中大百货与大超市业态组合2家,大超市与大租赁百货组合有2家,专业百货1家。

股东大会

万和电气近千家门店有望今年开张

证券时报记者 刘莎莎

布局销售网络仍是万和电气(002543)今年的重中之重,证券时报记者从万和电气年度股东大会上获悉,该公司近1000家专卖、连锁店将于今年开设。

目前,万和电气拥有7100多个零售网点,230多个一级经销商,产品已布局259个地级市和1224个县级。在进行渠道扩张的同时,万和电气更多地倚仗夫妻店、专卖店等低成本渠道进行扩张,低成本渠道占该公司总渠道规模的比例逐年提升。

万和电气募投项目将进一步强化普通专卖店的布局,巩固其中低端渠道方面的优势。新建及改造旗舰店150家,新建普通专卖店1200家,同时对规模较大的店中店进行改造,建立普通产品专区1000个,高端子品牌专区500个。项目实施完成后,万和电气普通专卖店将在现有水平上翻一番。今年则新设近

1000家专卖、连锁店,而大部分店将集中在上半年完成。

在销售网络铺设的同时,万和电气总裁叶远璋坦言:“当前,公司面临的最大压力是产能的瓶颈,有了订单却没有能力生产,大部分产能将于明年募投项目达产后才能释放。”公司相关项目全部达产后,热水器产能将由274.5万台增至666.5万台;厨房电器产品将由110万台增至248.5万台。届时,总产能将是现有产能的2.38倍。

2010年年报显示,万和电气热水器产品合计占公司主营收入的48%;烟灶消厨电系列产品占主营收入比例为30%;此外燃气壁挂炉作为延伸产品主营收入占比约为6.2%。目前的收入结构足以体现万和电气两条思路均衡发展的发展战略。

在产能不足的情况下,叶远璋称:“将首先满足中高端产品的生产。”据悉,今年年初,万和电气已停止了对低端烟灶产品的生产,同时,加大了对新能源产品的研发与生产。

4月份刚刚到欧洲转了一大圈

三五互联今年将推移动办公产品

三五互联(300051)日前公布年报,2010年公司实现营业收入1.7亿元,归属于上市公司股东的净利润3519万元,同比分别增长35.90%、1.14%。公司拟向全体股东每10股转增10股,派发现金红利4元(含税)。今年公司将推出满足中小企业用户的移动式办公产品。

报告期内,三五互联网络域名、网站建设、企业邮箱及OA四大核心业务中,网站建设收入大幅增长

43.94%,企业邮箱和网络域名营业收入均保持18%左右的平稳增长。公司2010年度的业务亮点来自10月份收购的北京亿中邮信息技术有限公司。收购完成后,三五互联业务规模快速扩张。截至2010年底,亿邮通已为公司贡献软件产品销售收入1428万元。

由于三五互联目前的主营业务存在市场同质化现象,竞争日趋激烈。公司在巩固传统业务的同时正逐步向移动互联网业务延伸。今年以来公

司在移动互联网方面动作频频,继年初收购商务部与中国移动的独家授权,主打商信通、手机商界、企业应用的国内移动电子商务运营领先企业中亚互联60%股权后,4月1日又推出新的移动终端产品——35phone,将公司现有的企业邮箱、企业应用软件等搭载在移动终端上,利用35phone的移动网络优势,重点整合SaaS管理类软件产品链,从而满足中小企业用户的移动式办公的需求。(陈勇)

延华智能今年计划实现营收5亿元

延华智能(002178)年报显示,公司2010年实现营业总收入3.89亿元,较上年同期增长30.08%;实现营业利润1929.67万元,较上年同期增长40.24%,归属于母公司股东的

净利润1584.02万元,较上年同期减少1.6%。公司拟每10股转增4股。

从延华智能近年来财报看,这已是公司连续第三年净利与收入维持低位。2011年,延华智能将向产业

链两端进行延展,在高端咨询业务、售后增值服务业务加大投入,以期业务链更加成熟完善。根据行业发展趋势及市场情况,延华智能2011年计划完成营业收入5亿元。(李小平)



的叶远璋告诉记者,目前,欧洲市场上已很难见到电热水器,太阳能及燃气热水器占据主流。但在国内,热水

器市场形成了三足鼎立的局面。其中,太阳能热水器份额最大为37%、其次是电热水器35%、燃气热水器

26%。在节能减排的要求下,今后太阳能热水器和燃气热水器必将成为热水器市场最大的应用领域。

产品线丰富 立思辰进入良性发展快行线

证券时报记者 李清香

上市一年多来,立思辰(800010)在取得经营业绩稳定增长的同时,不断丰富产品线。在日前召开的2010年度股东大会上,立思辰董事长池燕明再次表明了矢志自主创新,打造立思辰百年基业决心。

据池燕明介绍,经过上市一年

多的发展,特别是募投项目的实施,立思辰已从上市之初单纯的文档管理外包服务与音视频解决方案及服务提供者,成长为包括文件管理外包服务业务、视频与多媒体运维外包服务业务、文档安全管理业务以及文件全生命周期管理业务的全新的办公信息系统解决方案服务提供商。公司还针对不同行业推出特定的行业应用解决方案,多条产

品线相互协同,业务周期长短结合,客户资源有效复用,已进入良性发展快行线。

据介绍,立思辰研发中心拥有多名业内专家及核心技术人才,仅2010年就新增16项计算机软件著作权及多项核心技术,公司的所有研发立项均来自客户需求并与硬件系统深度结合,涉及文档安全管理业务的主要产品还通过了国家保密局涉密产品

检测及军用信息安全认证。

据悉,信息安全、服务外包特别是业务流程外包,是国家政策力推的主题。其中,信息安全是一切新技术、新管理模式、方案推行的前提条件。立思辰的文档安全管理解决方案业务已形成系列产品。

池燕明指出,在文件全生命周期服务体系中,后端输出每花一元钱,前端的输入和管理就需要九元钱,打

通文件生命周期全过程服务将使公司业务快速增强。立思辰拟通过收购友网科技,得到电子影像输入业务及技术能力,实现原有办公信息系统服务延伸,打通文件服务的前后端,结合公司自主研发的文件全生命周期管理系统,公司将可以提供从文件(影像)输入、管理到输出的较为完整的办公信息系统服务,拥有整个文件生命周期服务体系。

经纬电材:未来几年仍将快速增长

证券时报记者 刘杨

在日前与投资者的交流活动中,经纬电材(800120)董事长兼总经理董树林表示,尽管国家电网投资下降幅度较大,超、特高压投资项目减少,但公司2010年仍然实现了较快增长,收入增长率和利润增长率基本符合预期;未来几年,良好的市场环境将给公司带来快速发展机遇,公司将充分利用上市募集资金,迅速扩大产能,积极拓展市场,有信心在未来几年继续保持业绩的快速增长态势。

对于经纬电材是否会通过并购

进入其他领域的提问,董树林强调,公司仍将专注于电磁线的生产经营,暂时没有考虑进入别的领域;电磁线和电缆制造是电线电缆行业中两个不同的子行业,公司产品属于电磁线类,公司也暂时没有进入电缆行业的打算。

目前,经纬电材产品包括膜包线、漆包线、换位铝导线、换位铜线等系列电磁线共50余个品种,门类齐全,基本涵盖了所有电磁线产品系列,广泛应用于电力、机械、电气设备等领域。从产品结构看,换位铝导线还是公司收入中贡献最大的产品,在国内市场也仍然

保持着较大优势。

由于在销售中存在对客户北电总厂较高依赖,投资者担忧客户单一化的较大风险。董树林解释道,公司核心产品换位铝导线的主要客户是北电总厂,双方一直保持着很好的合作关系,对未来的合作也很有信心;同时,在满足北电总厂的需求外,公司也将加强与其他客户的合作,比如积极开拓海外市场,实现客户的多元化。2010年,公司的国外市场销量有了大幅提升,收入增加了5倍多,在公司总收入中占比也提升到了10%以上,未来公司对海外市场客户将进一步深度开发。

据悉,特高压输电技术的推广和应用是国家电网发展的一个大趋势,既符合中国能源发展战略,也符合中国国情。从目前国家的政策及中长期规划来看,经纬电材的市场前景十分广阔。董树林希望通过十年、二十年的时间,使经纬电材成为电磁线行业的佼佼者、领跑者。他表示,公司将立足于电磁线行业,大力发展企业优势产品,充分利用现有技术、市场及生产规模优势,通过加大投资力度和强化技术创新能力,加快产品的升级换代,拓展产品的市场应用领域,巩固公司在电磁线行业的技术领先地位。

大禹节水 拟500万设全资子公司

大禹节水(800021)发布公告称,为进一步整合公司设计研发力量,为公司培养高层次技术研发人才创造条件,便于引进管理工程设计与施工等方面的高端人才。公司拟利用自有资金独家出资500万元在甘肃省兰州市设立全资子公司“甘肃大禹节水工程设计(院)有限责任公司”。公司表示,此次对外投资是为更好地适应节水灌溉产业及市场发展形势,进一步增强公司设计研发能力,在扩容和整合公司设计室原有的设计研发力量基础上,充分发挥公司的综合设计优势,引进和培养工程设计专业人才,提升公司的综合竞争实力和行业影响力。(孙琳)