

三家创业板公司今起招股

亿通高科 (300211) 今日发布招股意向书, 公司拟发行 1250 万股, 占发行后总股本的比例为 25.58%。公司的主营业务为广播电视设备制造, 具体包括有线电视网络传输设备、终端接收设备的研发、制造及销售, 提供有线电视网络系统软件服务、以及基于有线电视网络系统技术之上的智能化监控工程服务。

易华录 (300212) 今起招股, 此次拟发行 1700 万股, 占发行后总股本的 25.37%。招股书显示, 募集资金投向智能交通管理操作系统研发项目 (ATMOS)、新一代智能交通系统开发与建设示范项目 (AITDS) 以及 with 主营业务相关的营运资金项目。

佳讯飞鸿 (300213) 今起招股, 此次拟发行 2100 万 A 股, 占发行后总股本的 25%。募集资金将用于多媒体指挥调度系统项目、应急救援指挥系统项目、铁路防灾安全监控系统项目、科研生产办公楼项目以及其他与主营业务相关的营运资金。招股书显示, 公司近 3 年保持持续稳定增长, 营业收入复合增长率达到 21.57%, 净利润复合增长率达到 27.16%。

(汪小霜 孟欣 文素)

新都化工

一季度净利同比增长163%

新都化工 (002539) 上市的第一季度给广大投资者交了一份靓丽的业绩答卷。数据显示, 该公司 2011 年一季度归属于上市公司股东的净利润同比增长 163%, 达到 5323 万元, 实现基本每股收益 0.35 元。

据了解, 该公司一直致力于盐-氯化铵-氯基复合肥的完整产业链, 不断在每个产业链节点通过技术改造, 扩大产能, 降低成本, 增强竞争优势。当别的上市公司还在寻找超募资金用途时, 新都化工已将 13.7 亿元募集资金规划了近 11.1 亿 的用途。这些资金都在围绕复合肥产业链做文章, 用在建设公司有竞争优势、市场需求空间巨大的 60 万吨硝基复合肥产品、10 万吨硝酸钠和亚硝酸钠、扩大纯碱、氯化铵产能和收购磷酸一铵生产企业保证原料的稳定低价供应上。

公司表示, 本次募投项目和超募项目建成后, 复合肥产业链将更加完善, 公司将可利用自产、低成本、稳定供应、最难获取的硝酸铵料浆原材料, 利用公司的技术优势, 在有巨大市场空间和较大利润水平的硝基复合肥生产和销售上获得更大发展。

(刘昆明)

德美化工

收购明仁化工70%股权

德美化工 (002054) 拟与明仁高分子 (香港) 有限公司以及韩国株式会社明仁高分子公司签订的《股权转让协议》, 以合计不超过 6200 万元的价格, 收购两者分别持有的明仁精细化工 (嘉兴) 有限公司 56% 和 14% 股权。交易完毕后, 公司将持有明仁化工 70% 股权。

近年来, 受纺织行业产业转移及管理成本上升影响, 国际大型化学品生产企业在逐渐退出纺织助剂业务领域。我国纺织助剂企业数量众多, 但多数企业只能生产低档产品。因此, 加大投入进行技术转型升级, 以及横向整合拥有先进技术和市场的优质企业, 是国内纺织助剂企业做强做大、走向国际化的重要途径。

德美化工表示, 收购明仁化工, 是市场资源和先进技术的有益匹配。经过多年不间断地持续投入, 公司已具备纺织助剂行业内最为完善的营销网络和应用服务体系。收购完成后, 公司将迅速扩大明仁化工的生产能力, 并利用遍布全国纺织工业重点区域的 10 余家全资(控股) 子公司资源, 拓展明仁化工产品的销售渠道, 迅速扩大氟系纺织品防水/防油整理剂的市场占有率。公司也将依托明仁化工在氟系纺织品防水/防油整理剂、高档纺织品防水透湿涂层胶的国际先进技术推出具有国际先进水平的环保型系列新产品。

(文素)

迪威视讯

3500万元增资子公司

迪威视讯 (300167) 拟使用募集资金中的其他与主营业务相关的营运资金 3500 万元, 以货币出资方式向全资子公司深圳市迪威新软件技术有限公司进行增资, 增资完成后迪威新软件注册资本变更为 3800 万元。

迪威新软件为迪威视讯全资子公司, 根据迪威视讯的整体业务发展规划, 迪威新软件将承担 新一代广播级高清视频会议系统” 的研发和产业化项目。公司表示, 此次迪威视讯对迪威新软件增资的目的是为了协助迪威新软件进一步加快和完善新一代广播级高清视频会议系统的研发和产业化进度, 进而为国家党政机关在 “十二五” 期间成功实施广播级高清视频会议系统的全国改造和建设, 以促进公司整体业务规划和企业发展战略的实现, 抢占行业发展的制高点。

(文素)

金杯电工图霸新能源电缆 目标行业前五强

证券时报记者 文星明

朱来三年, 金杯电工的发展目标, 是跻身国内行业前五强。” 4 月 14 日, 金杯电工 (002533) 2010 年年度股东大会上, 公司董事长吴学愚一反往常的低调, 大声宣称。2010 年底登陆中小板的金杯电工, 现在稳居中国电线电缆制造业前十名。为了完成从中国前十到前五的飞跃, 金杯电工将斥资近 8 亿, 押宝新能源电缆。

金杯电工在不放弃传统电线电缆业务的同时, 结合自身的技术和资源优势, 发力前景广阔利润丰厚的新能源、新材料、轨道交通装备制造领域专用电缆, 打造电线电缆行业的全产品链条, 是实现差异化竞争的不错选择。” 方正证券研究员李俭俭分析说。

风电优势明显

4 月 26 日, 金杯电工决定与湘电集团共同出资设立湖南新新线缆有限公司, 专攻风力发电机专用绕

组电磁线, 以及风能、光伏和船用专用电缆。新新线缆注册资本 3 亿元, 其中金杯电工及其全资子公司湖南鑫富祥投资有限公司, 用超募资金出资 1.62 亿元, 占 54% 的股份; 湘电集团出资 1.38 亿元, 占 46% 的股份。

项目最终投资将达 8 亿元, 分 4 期陆续投入, 预计 2013 年建成达产。其中固定资产投资 1.55 亿元, 流动资金 6.45 亿元, 达产后预计每年实现销售收入 50 亿元, 利润总额为 1.53 亿元。” 吴学愚进一步向记者透露。

2010 年, 金杯电工实现销售收入 19.3 亿元, 实现净利润 1.14 亿元。如果新新线缆完成上述经营目标, 按照 54% 的股权比例, 意味着这个项目将为金杯电工贡献 0.83 亿元净利润, 占金杯电工 2010 年度净利润总额的 86%, 利润贡献度非常大。” 李俭俭分析。

新新线缆的可行性报告显示, 达产后, 其风电专用电磁线年销售计划为 2.5 万吨, 风能、光伏和船

用电缆的销售计划为 16 亿元。

对照新新线缆的产能计划, 2013 年达产后, 其 2.5 万吨的电磁线产能, 约占 2012 年市场需求的 32%; 而 16 亿元的电缆销售计划, 假设全部是风电电缆, 也只占 2010 年风电电缆需求的 20%。

地处湖南的湘电股份 (600416) 和南车时代, 都位居国内风电整机的第一梯队, 湘电股份是湘电集团的控股子公司, 湘电集团是新新线缆的股东, 南车时代又是金杯电工的战略伙伴, 相对于新新线缆的产品销售, 无疑是近水楼台先得月, 因此, 我认为新新线缆的经营计划还是有可能实现的。” 李俭俭继续分析。

冲刺行业前五强

风电行业的光明前景, 已被风电整机双雄——华锐风电 (601558) 和金风科技 (002202) 所证实, 两家上市公司 2010 年的净利润数据分别是 28.6 亿元和 22.9 亿元, 分别比上年增长 51% 和 31%。

新能源行业的丰厚利润, 深深刺

激着金杯电工, 金杯电工成功上市后, 手握超募资金 8.19 亿元。

除了使用 1.62 亿元作为新新线缆的第一期出资, 公司还决定使用 1.4 亿元归还银行贷款, 此举将使金杯电工每年将减少财务费用近 1000 万元, 相当于为公司增加净利润近 1000 万元。” 金杯电工财务总监兼董事会秘书黄喜华向记者介绍。

不仅如此, 4 月 14 日的年度股东大会, 还批准金杯电工使用超募资金 1.2 亿元追加投资, 扩大风力发电和机车车辆用特种橡胶套电缆的投资规模。这本是金杯电工的募投项目, 原计划投资 1.6 亿元, 生产风能电缆、高压煤矿用橡胶套电缆、海洋石油平台电缆和铁路机车车辆用电缆。此次新增项目的产品包括核电、光伏电缆; 以及替代进口的盾构机电缆和盐湖电缆等。

项目位于长沙高新技术开发区麓谷, 从 2009 年 9 月开工建设, 目前已经初步建成投产, 并已实现了少量销售, 是金杯电工的特种橡胶套电缆基地, 达产后, 预计年增净利润 5500

余万元。

吴学愚告诉记者, 金杯电工本部高压、超 (特) 高压变压器及电抗器等输变电装备专用电磁线年产量可达 20 亿元, 产品与新新线缆生产的电机及风场配套用电磁线有互补性。合资公司成立后, 意味着金杯电工的电磁线产品, 能够覆盖电机、变压器、水能发电机、铁路牵引电机等领域。

李俭俭认为, 金杯电工通过上述投资, 其产品线将覆盖输变电专用电磁线、新能源专用电磁线和专用电缆、其他各种特种电缆, 成为电线电缆行业名副其实的全产业链企业, 达产后, 预计每年新增净利润 1.39 亿元, 甚至更多, 比较 2010 年 1.14 亿元的净利润, 相当于再造了一个金杯电工。

吴学愚表示, 到 2013 年, 金杯电工及其合资公司的产品, 将涵盖电机、变压器、水能发电机、铁路牵引电机等多个领域专用电磁线产品, 成为全国乃至亚洲最大的专业特种绕组线生产基地。

■ 记者观察 | Observation |

智能电视乱象：更智慧还是更晕乎

证券时报记者 刘思辰

不闪的 3D、逐行 3D、超级智能、智能电视产业生态圈……当这些词汇冲击你的视觉的时候, 脑海中是不是会浮现高科技、产业转型、新趋势等等概念? 3 月份以来, TCL、康佳、创维、三星、LG 等电视厂家争相卡位智能电视概念, 掀起了一股智能电视上市旋风。

不过, 若要究到底智能电视是个啥, 估计很难得到一个明确统一的答案, 因为至今为止它还没有一个统一的定义。各厂家对智能电视的定义五花八门, 相对统一的是上网功能、应用下载和安装功能。众多电视厂商争相奔向这块蛋糕的目的之一, 可能就在于, 可以拥有更多智能电视的话语权。比如, TCL 在宣布其智能电视上市时, 冠上 “超级” 的概念, 并自行将市面上的电视划分成 “非智能”、“初级智能” 和 “超级智能” 等级别。同时, 有的厂家在宣扬自己技术优势的同时, 也不忘宣传竞争对手的技术劣势。比如, LG 在广州举行的

3D 智能电视新品展示会上, 将竞争对手三星的 3D 电视直接拿出来与 LG 新品做实物对比, 但在其新品介绍中, 快门式 3D 电视闪烁缺点的内容占到了近 50%。

另一方面, 正因为行业标准的缺失, 导致此前 “不智能” 的 “智能电视” 也公然占据了市场一角, 甚至某些 “伪智能” 电视也鱼目混珠误导消费者, 给行业发展带来了不利影响。

目前智能电视的整体规模依然不大, 市场占有率不足 10%, 有调查报告显示, 只有 17% 的消费者表示愿意购买智能电视产品。“看一个电视的好坏, 就要看这个电视的功能会不会被淘汰, 要被淘汰的一定不要买, 买了就会后悔。” 这位消费者的话代表了一大批消费者的普遍观点。大家都知道智能电视是新上市的产品, 往往需要经历一系列升级换代, 加之动辄上万的价格, 消费者又怎敢贸然出手?

另外, 智能电视本身技术、各种内容提供都不成熟, 没有形成自己的不可替代性。一台带有智能功

能的 55 英寸 LED 电视价格, 比同尺寸普通 LED 电视贵 7000 多元, 消费者可以另有选择——用这些钱来买一台非常不错电脑。

在智能电视概念频繁炒作的现在, 有一个现象也值得关注, 就是外资厂商不论是在去年的互联网电视领域还是今年的智能电视领域, 都表现得更为谨慎, 新产品上市的时间往往比国内厂商要晚。有人认为, 外资厂商在这方面不给力, 国内厂家占了先机。不过在记者看来, 外资厂家不紧不慢的态度, 一方面是由于智能电视、互联网电视目前的销售市场非常小, 要完全打开这个市场需要各方面的配合, 如三网融合尚无实质性进展, 作为三网融合终端的代表, 智能电视的全面应用似乎遥遥无期。另一方面, 外资厂商有很强的品牌优势和营销能力, 一旦他们启动攻势, 鹿死谁手也难说。

有意思的是, 智能电视概念最大的受益者, 现在看来, 应该是谷歌公司, 因为不论国产还是外资, 几乎所有的智能电视都选择搭载该公司的 Android 操作系统。

国美三洋合作拟五年销售810万台彩电

证券时报记者 周宇

国美电器 (00493.HK) 昨天联合日本知名家电品牌三洋彩电宣布签订五年深度合作协议。根据协议, 国美为三洋全国渠道独家经销商; 5 年规划期内, 实现 810 万台彩电的销售规模。

国美集团副总裁李俊涛透露, 预计到 2015 年国美电器集团销售规模将突破 2000 亿元。伴随着国美的发展规划和步伐, 未来 5 年, 国美计划三洋彩电累计实现 810 万

台的销售规模, 2011 年, 三洋彩电销售规模将突破 70 万台。

据介绍, 国美与三洋在深度合作的基础上, 分工侧重略有不同, 国美专注三洋产品在终端的推广, 每年投入品牌推广费用 5000 万元; 而三洋专注产品研发和生产, 研发投入投入为 7%, 这一比例远高于目前业内的研发占比。

当天, 双方还共同宣布联手推出七大系列 23 款定制液晶电视, 产品线覆盖了 LCD、LED、IP 电视和 3D 电视等全系列彩电产品, 将

于一前全面上市。这些产品采用了三洋电器全新的色彩处理技术, 同时售价普遍低于同类产品。

家电业专家罗清启认为, 国美与三洋展开联合研发、销售的深度合作意味着以国美为代表的中国家电零售企业正在积极引导产业链供应与需求的无缝对接, 从而真正实现按需生产。他表示, 零售商、制造商和配套商按照准确需求定制的产品具备销售速度快、流通成本低等特点, 实现了整个供应链条的福利最大化, 这一合作模式将成为中国家电零售业发展的主流趋势。

抓住三网融合机遇

盛路通信布局网络优化市场

证券时报记者 刘莎莎

盛路通信 (002446) 年报今日出炉。2010 年, 该公司共实现营业收入 4.09 亿元, 同比增长 4.32%; 实现净利润 4405 万元, 同比增长 5.88%; 每股收益 0.51 元, 同比下降 7.30%。

去年, 盛路通信加大了研发投入力度, 通过引进和培养两种手段, 使得该公司在产品品质、产品种类上取得了一定的突破, 开发出馈电微波天线, 并改进了基站板状天线。数据显示, 盛路通信 2010 年研发投入 1673.54 万元, 占

总收入的 4.09%, 比前两年有所提升。通过优化产品结构与性能, 其产品的国内市场占有率有了一定的提高, 但公司的销售毛利率却略有下降, 降幅为 1.98%。

据了解, 全球有 50% 的移动基站站团采用微波通信技术, 主要分布在欧美以及亚洲土地产权私有化国家。

2010 年, 盛路通信国际市场的销售相对 2009 年有一定的降幅, 随着相关不利因素的消除, 国际市场的销售对该公司来说是一个可以大力开拓的市场。

通信移动通信经过近 20 年的

发展历程, 其中通信设备制造业仍处于高速发展期, 市场容量巨大。随着国务院 “电子信息产业调整振兴规划” 等产业政策进一步落实, 以及 3G 技术的成熟和广泛应用, 全国范围 3G 网络建设和三网融合的顺利推进, 国内通信设备市场预期将保持旺盛的市场需求。

盛路通信表示, 公司的中长期战略目标即牢牢抓住电信运营商重组、3G 网络建设和三网融合的历史机遇, 投入通信网络的建设和优化市场; 保持通信天线细分领域领先者地位的同时大力发展无源器件、射频设备业务, 布局网络优化市场。

大成糖业：

原料价格上涨将推动产业整合

近日, 大成糖业 (03889.HK) 主席孔展鹏在接受证券时报记者采访时表示, 预计今年淀粉糖产业所用的原材料玉米的价格还将继续上升, 但这将促进整个淀粉糖产业出现整合, 未来将出现几大行业巨头统领市场。

孔展鹏表示, 去年原材料玉米价格上升了 15%~18%, 预计今年还将上升 15%。他指出, 原材料价格上升在一定程度上将推动产业整合, 目前中国的淀粉糖企业众多, 大成糖业是占据市场份额最大的企业之一, 但也仅有 10% 的市场份额。但是, 像美国这样的成熟市场, 三大企业巨头就牢牢掌控了整个糖市场 90% 的份额。他预计, 未来中国的淀粉糖行业或也将开始出现优胜劣汰, 最终由 4 至 5 家

大的企业统领绝大多数市场份额。

另外, 孔展鹏指出, 目前, 公司已经开始积极扩张产能, 计划今年将原有 20 万吨的厂房使用率从 50% 提升至 80%, 同时推动五个提升产能的项目, 预计在未来 3 年, 公司产能的年复合增长率可达 20%~25%。

此外, 对于大成糖业上月公告的正与独立第三方就玉米及甜味剂业务进行战略合作洽商。孔展鹏在专访中透露, 目前相关的洽商还在进行中, 引入的合作伙伴为外资同业, “一切的合作形式都有可能,” 他说。

孔展鹏预计未来 5 至 8 年人均糖使用量将翻一番。此外, 他指出, 在石油价格高企不下的情况下, 糖价也缺乏下跌空间。

(徐欢)

福安药业

1.6亿超募资金增资两子公司

福安药业 (300194) 拟使用 1.6 亿超募资金增资扩股两子公司。公告介绍, 公司使用募集资金 1.2 亿元对子公司重庆市庆余堂制药有限公司增资, 增资完成后, 公司持有庆余堂的股权比例将由 86.69% 增加到 96.38%。公告披露, 公司 庆余堂 GMP 二期改造项目” 由子公司庆余堂建设, 投资总额预计 12 亿元, 已取得项目备案证书。该项目拟通过在庆余堂现有制剂生产基地按照新版 GMP 标准新建综合厂房、综合办公大楼、库房、锅

炉房、制水站及其配套公用工程, 新增普通粉针产能 5000 万支/年, 头孢粉针产能 5000 万支/年。

同时, 福安药业拟使用募集资金 4085 万元按 1:1 的比例对子公司重庆礼邦药物开发有限公司增资, 本次增资完成后, 礼邦药物的注册资本将由 200 万元增加到 4285.2 万元, 仍为公司全资子公司。公告披露, 公司 研发中心建设项目” 由全资子公司礼邦药物建设, 投资总额预计 4085.2 万元, 已取得编号项目备案证书。(靳书阳)

东阳光铝

合资组建新材料公司

4 月 14 日, 东阳光铝 (600673) 与日本制箔株式会社、古河斯凯株式会社签订《合作意向协议书》, 而前一日, 东阳光铝与东洋铝业株式会社签订《意向协议》。依据协议, 东阳光铝和日本制箔共同以现金等方式出资在中国境内设立合资公司; 日本制箔和古河斯凯将对合资公司提供技术援助; 关于对合资公司的股权比例, 须在东阳光铝与日本制

箔协商后确定, 但协商的基础是东阳光铝控股。同时, 东阳光铝、东洋铝业共同以现金等方式出资在中国境内设立合资公司。

东阳光铝认为, 通过此次合作, 引进先进铝加工技术, 利于公司工业电池、车载电池配套的产品项目顺利开展, 利于公司布局新能源新材料行业的规划, 打造公司核心竞争力。

(李小平)

陆家嘴

合资经营高端百货购物中心

4 月 14 日, 陆家嘴和利福国际集团有限公司签订了《合作备忘录》。根据约定, 陆家嘴和利福国际有意共同出资, 分别在上海浦东陆家嘴金融城核心区域和天津鼓楼地区设立并经营大型高端百货购物中

心。投资方式为, 双方在上海和天津分别成立两家商业零售公司, 以分别受让陆家嘴在上述地块开发建设的商业物业。两家合资公司中, 陆家嘴的股权比例均为 30%, 利福国际的股权比例均为 70%。

(李小平)