

## 三泰电子 中标建行总行外包业务

证券时报记者 刘昆明

三泰电子 (002312) 公告称, 近日收到建设银行通知, 该公司入选建设银行票据要素录入业务驻场外包服务采购供应商。公司认为, 本次中标对公司进入金融后台处理外包服务领域及进一步扩大相关业务都具有重大意义。

据了解, 票据要素录入业务驻场外包服务是金融业务流程外包 (BPO) 业务的内容之一, 此次建设银行总行招标是国有四大银行首次总行级 BPO 项目招标, 意义重大。目前, 共有五家企业中标, 三泰电子是其中之一, 作为国内领先的金融后台处理外包服务提供商, 三泰电子自 2007 年全面进入银行 BPO 领域, 特别是自去年开始加大了对金融后台处理外包这一核心业务的投入, 利用超募资金建设具有战略意义的金融服务外包运营管理中心。2010 年, 该公司的金融外包服务业务实现年化收入 5000 万元。三泰电子设想, 未来一段时间, BPO 业务要迅速撑起该公司业务的半壁江山。

业内人士介绍, 国内的 BPO 业务自 2007 年开始起步, 现在仍在起步阶段, 但从行业发展趋势来看, 发展节奏已经明显加快, 特别是从去年下半年开始, 整个 BPO 行业都出现了较大变化。目前, 我国的 BPO 市场也正在经历从低端到高端演进的过程, BPO 产业发展的趋势是从单据录入、数据处理等低端 BPO, 发展到与核心业务相关的高端 BPO, 这一过程已经在印度企业和我国部分企业中发生。

## 安利股份 首发申请获通过

证券时报记者 程麟

日前, 安徽安利合成革股份有限公司首发申请获得通过, 即将登陆创业板。

安利股份成立于 1994 年, 专业从事聚氨酯合成革的研发、生产、销售与服务, 是中国大陆最早以发泡纸转移法生产聚氨酯合成革的专业厂家之一。数据显示, 安利股份 2010 年的营业收入为 8.54 亿元, 净利润为 7662 万元, 公司 PU 合成革销量连续 3 年行业排名第二, 综合实力位居同行业前列; 出口量、出口创汇额、出口发达国家数量均居业内前列, 是业内主持和参与制定国家行业标准最多、采用国际标准最多的企业, 行业地位突出。

我国聚氨酯合成革行业属于完全竞争的市场, 安利股份自成立之初就致力于研发生产产品质卓越、特色鲜明的聚氨酯合成革产品, 通过不断钻研合成革先进技术, 制造差异化的产品, 实施清洁生产, 实行高效管理。阿迪达斯、锐步、彪马、爱斯克、茵宝、匡威、迪斯尼等都成为安利的客户, 安利股份已成为全球合成革行业中的著名品牌。

## 海宁皮城 一季度业绩预增七倍

证券时报记者 李欣

海宁皮城 (002344) 发布一季度业绩预增公告, 公司预计 2011 年第一季度归属于上市公司股东的净利润在 7090 万元~7180 万元, 比上年同期增长 695%~705%。

海宁皮城表示, 公司一季度业绩大幅预增的原因是公司用于出租的商铺面积大幅增加, 租金水平提高和公司开发的东方艺墅房产项目部分交房确认收入。

## 轴研科技 研发项目获科技部批复

证券时报记者 建业

近日, 轴研科技 (002046) 收到国家科学技术部文件, 公司作为牵头单位联合洛阳 LYC 轴承有限公司、哈尔滨轴承集团公司、清华大学、合肥工业大学等 13 家企业和大专院所申报的“高速铁路和城市轨道交通车辆轴承关键技术研究与产业化”课题项目获得批复, 该项目获经费支持 672 万元, 轴研科技在该课题中所分配到的经费比例约为 31%。

据悉, 该项目设定目标为高铁轴承时速≥250km/h, 轨道交通车辆轴承时速≥100km/h; 形成批量生产能力, 实现产业化。项目计划进度为 2011 年完成课题调研, 主要包括课题专题分解工作, 轴承速度谱和载荷谱的分析制定, 轴承的结构优化设计和仿真分析等工作; 2012 年全面完成轴承的各项设计研究和图纸的设计, 完成热处理各项技术的研究与分析等工作; 2013 年 10 月前完成轴承的各项台架试验, 性能考核与可靠性评估。轴研科技表示该课题项目的获得有助于高铁轴承研发的顺利进行, 但对公司短期经营业绩不会产生重大影响。

# 冠福家用首次亏损 仍将高比例送转

证券时报记者 朱中伟

主营陶瓷、玻璃制品生产和销售冠福家用 (002102) 今日公布年报显示, 2010 年公司实现营业收入 6.77 亿元, 同比下降 15.63%; 归属于上市公司股东的净利润为-8653 万元, 而上年同期数据为盈利 681 万元; 基本每股收益-0.49 元, 上年同期数据为 0.04 元。值得注意的是, 在出现大幅度亏损的情况下, 公司仍拟以资本公积金向

全体股东每 10 股转增 10 股。

冠福家用表示, 传统日用陶瓷产品出口市场的持续低迷造成国内销售市场的竞争不断加剧, 公司在传统陶瓷、玻璃等家用品的销售举步维艰。而且, 近几年来公司分销业务为摆脱困境进行了多种经营模式和业务模式的尝试, 这种尝试虽然带来不小成功和机遇, 但部分发展还不十分成熟, 不具备独立生存能力, 反而导致公司整体投资过大且分散, 经营费用大, 总体经营效益

差。因此, 2010 年公司总体经营首次出现大额亏损。

面对困难和机遇, 公司表示将一手抓陶瓷产品产量质量, 一手抓分销渠道完善; 生产方面在加强产品设计、更新的同时, 完善产品结构, 加大新产品研发力度, 走中高端路线; 分销业务方面, 采取多种手段剥离尝试过程中经营不良的业务和模式, 集中资源和精力完善和培育具有潜力的经营和业务模式, 进一步实现分销业务从单一的日用陶瓷超市供应商向集

开发、采购、展示、分销、配送和供应链管理一体化的具有规模、品牌和资本实力的现代家用品分销企业综合销售商发展。

年报还显示, 公司 2010 年定向增发项目——“一伍一拾”家用品渠道连锁店, 现开店家数已达 89 家, 今后还将继续扩大规模, 逐步形成公司“独特的消费创意服务模式”核心竞争力, 为公司盈利能力的增强提供保障。

公司表示, 这是鉴于近三年来自

受整体行业发展环境的制约经营业绩不理想, 给广大投资者回报较少, 而在 2010 年公司进行定向增发投资“一伍一拾”家用品连锁店项目时, 又得到广大投资者的认可, 得以成功发行股票, 且发行价格远高于公司的预期, 新增资本公积 2.19 亿元。因此, 为回报广大投资者一直以来对公司的支持和信赖, 树立公司在市场上的形象, 在目前公司现金不充裕的情况下, 公司仍拟以资本公积金向全体股东每 10 股转增股份 10 股。

## 奥维通信拟定增募资2.59亿 一季度净利增140%

证券时报记者 建业

奥维通信 (002231) 今日公布非公开发行预案, 公司拟向不超过 10 家特定对象发行不超过 2000 万股 A 股, 发行价格不低于 12.95 元/股。此次发行募集资金总额为不超过 2.59 亿元, 扣除发行费用后拟全部投资于系统集成及技术服务扩建项目、广播电视数字移动多媒体直放站发射设备产业化项目及

技术研发中心扩建项目。同时, 奥维通信公布的 2011 年一季度报告显示, 公司在报告期内实现营业收入约 9475.5 万元, 同比增长 88.87%; 实现净利润约 122.6 万元, 同比增长 140.54%; 每股收益 0.0076 元。

公告显示, 系统集成与技术服务扩建项目总投资 1.09 亿元, 其中建设投资 8390 万元, 铺底流动资金 2475 万元。项目将分别在沈

阳建设面向移动通信系统的系统集成与服务总部, 在上海建设面向广电行业的系统集成与服务总部, 同时建设和完善技术支持、技术培训、代维服务、网优服务四大技术服务中心、25 个分支机构。项目达产后预计可每年完成 3450 个系统集成与技术服务项目, 可实现年销售收入 1.38 亿元。

广播电视数字移动多媒体直放站发射设备产业化项目总投资 6038 万

元, 其中建设投资 4238 万元, 铺底流动资金 1800 万元。该项目拟购买先进的广播电视数字移动多媒体直放站开发、生产与测试设备, 引进优秀人才, 形成较完备的广播电视数字移动多媒体直放站开发、生产与测试环境, 进而延伸并拓展公司产品线, 增强公司市场的核心竞争力, 提高公司盈利能力和市场占有率。项目全部达产后可实现年销售收入 9401.71 万元。

技术研发中心扩建项目投资拟 6725 万元, 在公司现有的总部研发技术中心和深圳研发技术中心的基础上进行扩建, 项目建设内容主要为在深圳市购置房屋, 扩建深圳研发中心, 包括建立新的实验室、购买新实验设备等。奥维通信表示, 此次发行完成后, 公司总资产和净资产将有所增加, 营运资金更加充足, 有利于提高公司的资金实力和偿债能力, 降低财务风险, 增强经营能力。

# 海普瑞产品调价出于战略考量

证券时报记者 牛溪

昨天海普瑞 (002399) 召开了年度股东大会, 而同一天, 公司披露一季报业绩报告。股价长期破发、一季度业绩下滑乃至上半年利润有可能继续下降, 注定了本次股东大会不会轻松。面对到会股东的不解和质疑, 公司高管坦诚面对。董事长李锂表示, 公司目前正在全力布局, 以实现肝素产业链上下游延伸, 并通过此举提升公司的行业地位。他坚信公司的核心优势仍

在, 希望股东能将目光放长远些。

一季报显示, 公司产品价格下跌直接导致公司业绩下滑。李锂解释: “一方面是国际整体经济环境变化, 包括原材料成本、汇率变化等因素; 另一方面也是公司主动调整产品价格所致。对于产品在供不应求市场环境下的此举, 李锂称主要是从公司整体运营战略方面考量, 目的也是让公司产品未来更具竞争力。作为制造企业, 公司不希望产品价格波动, 但却必须面对。”

对于因原材料特别是肝素粗品

大幅涨价导致的成本高企, 公司称对上半年将会有一定影响。

海普瑞总经理单宇补充说: “公司致力于打造全产业链, 除了肝素原料药, 去年公司设立成都海通, 正式进入肝素制剂市场。上游方面, 公司在生猪主要产地成都、山东两地建设肝素钠粗品基地。预计两基地建成后, 将供应公司 20% 至 30% 的肝素粗品。上下游垂直布局的初步形成, 在降低原材料成本波动风险的同时, 也将提升利润空间。”

据悉, 今年将是海普瑞各募集项

# 指挥调度系统提供商佳讯飞鸿三地路演

证券时报记者 孟欣

昨日, 佳讯飞鸿 (00213) A 股 IPO 初步询价和现场推介会在北京拉开序幕, 今明两日将分别在深圳、上海举行其余两场推介会。公司自主研发能力以及指挥调度通信行业广阔的市场前景受到投资机构的广泛关注。佳讯飞鸿董事长、总经理林菁在推介会上表示, 公司以专为本, 深耕指挥调度通信领域, 争做世界领先的指挥调度与控制系统提供商。”

佳讯飞鸿致力于为客户提供通信、信息、控制一体化的指挥调度系统及全面解决方案。产品包括常规调度系列产品、应急指挥系列产

品和铁路防灾安全监控系统产品三个大类, 广泛应用于铁路、城市轨道交通、国防、石油石化、电力、煤炭、冶金等领域, 服务于交通运输、指挥调度、安全生产、抢险指挥等方面。

经过多年发展, 佳讯飞鸿已成为国内最大的专业指挥调度通信产品提供商之一, 在铁路、国防、轨道交通三大领域中均占据半数的市场份额。招股书显示, 目前公司拥有 6 项代表国际先进水平的专有技术, 拥有软件著作权 22 项, 拥有已注册或被受理的专利 185 项 (其中发明专利 163 项), 其中大部分技术在行业内处于领先地位。

与此同时, 佳讯飞鸿自主研发

的各主要产品多次列入国家级重点新产品计划、国家级成果重点推广计划、国家级及北京市火炬计划。值得一提的是, 公司参与了主要应用领域指挥调度通信产品标准的制订, 引领相关产品技术的更新换代, 具备引导客户需求的能力。

信息化时代的今天, 指挥调度通信系统的市场需求日益旺盛。资料显示, 2009 年, 我国指挥调度通信产品市场规模已达到 21.5 亿元。根据赛迪顾问《2009 年中国调度与指挥通信系统行业研究报告》数据预测, 我国指挥调度通信系统市场未来两年的总规模将达 52.3 亿元, 国际市场方面有着与我国同样巨大的市场需求。预计未来 3 年, 随着该行业下游

行业经营、投资规模的不断扩大以及新兴应用领域的不断出现, 行业市场的规模将继续保持较快的速度增长, 年均增长率将达到 13.2%。

佳讯飞鸿本次募集资金投向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和科研生产办公楼项目, 募投项目顺利实施后, 有利于公司开拓市场、提升技术, 改善公司的产品结构, 丰富产品线, 满足下游行业应用需求, 保持公司市场竞争力, 进一步提高盈利能力。

据悉, 佳讯飞鸿本次拟发行 2100 万股 A 股, 将于 4 月 21 日确认发行价格, 网上网下申购日为 4 月 25 日。

# 金正大:缓控释肥有望跨越式发展

证券时报记者 贾小兵

近日, 2011 年全国缓控释肥示范推广工作会议”在金正大 (002470) 召开, 全国农业技术推广服务中心决定将金正大缓控释肥的示范推广扩大到 23 个省。

“十一五”期间, 我国农业主管部门积极推动缓控释肥的推广应用。自 2008 年以来, 全国农业技术推广服务中心连续发文, 要求各地结合测土配方施肥工作, 全面开展金正大缓控释肥的示范推广工作。目前, 示范推广范围已从 2008 年 5 个省的 6 种作物扩大到 2011 年 23 个省的 25 种作物。在“十二五”开局之年, 农业部首次将缓控释肥作为主推技术。此举意味着我国缓控释肥产业将由此驶入

快车道, 真正迎来了跨越式发展的高峰。

全国农业技术推广服务中心 3 年来的示范推广结果显示, 缓控释肥在节肥、增产、增效等方面效果十分显著。与农民习惯施肥相比, 缓控释肥在所有作物上全部增产, 平均增幅达 10%, 最高达到 40% 以上, 经济效益也得到显著提高, 平均每亩增收达 120 元左右; 在测土配方施肥技术原理指导下, 施用缓控释肥的作物在增加产量、提高品质、防止污染、培肥地力等方面比一般的配方肥有很大的提高, 这意味着缓控释肥推广是一项意义深远而又科学有效的施肥体系。

全国农业技术推广服务中心主任夏敬源表示, 2011 年是国家转

变农业和经济发展方式的第一年, 也是国务院提出搞粮食增产行动的第一年, 而推广缓控释肥就是一个重要方式的转变。他同时表示, 发展缓控释肥是政府重视、农民期盼、社会呼唤。山东是农业大省, 也是粮食大省, 山东的缓控释肥料企业金正大更是缓控释肥的研发中心, 这次会议既是一次全国缓控释肥示范推广会, 更是大力推广缓控释肥的动员会。

此次大会上, 全国农业技术推广服务中心联合金正大共同启动了“农化服务万里行”活动。在全国农业技术推广服务中心的协调指导和各省市配站的合作下, 金正大将在全国成立 500 个农化服务队, 并在原有配备 500 台农化服务车的基础上, 再投巨资配备 1 万台种肥同播机, 开展行业

内规模最大、覆盖最广、受益农民最多的“农化服务万里行”活动, 为广大农民朋友提供缓控释肥“种肥同播”技术服务。

所谓缓控释肥“种肥同播”技术是一项新技术, 是在作物播种时一次性将缓控释肥施下去, 解决了农民朋友对作物需肥用量把握不准的问题, 同时又省工省时省力。因此是一项深受广大农民朋友喜爱的施肥新技术。

此次“农化服务万里行”活动的开展, 不仅进一步确立了金正大在行业中的影响力, 而且这种公益性的“种肥同播”技术推广服务, 也必将促进了金正大缓控释肥的快速增长, 在彰显公司高度的社会责任感和不断创新的服务内涵的同时, 进一步确立了金正大在行业内服务领先的优秀。

## 圣阳股份 打造铅酸蓄电池龙头

今日, 从事铅酸蓄电池研发、制造和销售的圣阳股份 (002580) 发布招股意向书。公司拟发行 1880 万股, 募集资金将投向高性能阀控式密封胶体蓄电池建设项目。

圣阳股份是国内最早从事阀控密封式铅酸蓄电池研发的企业之一, 同时也是国内较早开始进行胶体电池技术研发、批量生产并将胶体电池推广应用的企业, 在 AGM 电池和胶体电池方面拥有丰富的研发经验和多项技术成果, 主导或参与了 11 项国家或行业标准的起草和制订。公司为山东省专利明星企业, 目前拥有专利 25 项, 其中发明专利 4 项。

圣阳股份主要产品为“圣阳”、“ABT”、“赛耐克”牌大容量阀控密封式铅酸蓄电池, 包括固定型 GFM 类、中小型 SP 类、前置端子 FT 类、动力型 DM 类、胶体类等 5 大类 21 个系列四百多个品种, 广泛应用于通信、新能源储能、车用动力、电力、计算机后备电源、轨道交通等领域。

2008-2010 年公司占整个国内通信用电池市场份额的 5% 左右, 具有较强的市场竞争力。(卢青)

## 香雪制药 围绕口服液产业并购

香雪制药 (00147) 董事长王永辉在近期的年度股东大会上表示: “从过往的产品竞争到市场竞争, 公司所处行业目前已经进入了战略竞争的阶段。”

从公司近期的并购行为可以看出, 香雪制药已经开始了资源方面的整合。据介绍, 不管是广东化州中药厂, 还是广东清平制药和九极生物科技, 这些收购都是围绕着口服液的相关产业展开的。记者发现, 在展厅中展示着的化州中药厂生产的橘红口服液, 上边已可清晰地看到香雪的商标。

香雪制药年报显示: “目前, 仅抗病毒口服液一种产品即占公司收入的 60% 以上, 可谓‘拳头产品’, 且已在广东地区形成了较好的营销网络。”如何推动新产品的开发, 成为公司实现跨越发展的要素之一。

据了解, 香雪制药目前的研发费用占收入比例为 3.58%。王永辉表示: “今后研发费用将进一步提升至 5%~6%, 相比国际大型药企的 10%, 甚至 20%, 这个比例仍较低。技术是公司的核心竞争力, 加大新产品的开发力度将推动企业实现长久的发展。”(刘莎莎)