

## 新纶科技 受益新版GMP实施

证券时报记者 牛溪

3月1日开始正式实施的新版GMP(药品生产质量管理规范),大幅提升了制药企业的洁净度标准,也给洁净行业龙头企业新纶科技(002341)带来了新的市场机遇。记者从昨天召开的公司年度股东大会上获悉,截至目前,公司陆续接到订单,并开始了相关业务的工程实施。与此同时,公司专门组建了团队,针对医药、医疗类行业的专用清洗工艺进行研发,以确保相关业务顺利进行。

有测算数据表明,根据新版GMP要求,制药企业在洁净度方面的投资规模约为150亿~250亿元,其中标准较高的中高端市场规模占一半以上,并在未来5年内集中释放,新增市场十分可观。同时,由于行业中众多中小型企业因缺乏相应级别的洁净室建造技术能力,行业整合也将逐渐加速,新纶科技面临着十分有利的时机。

去年,新纶科技投资6000万元分别在大连、北京等6个重点城市设了连锁超净清洗中心。公司表示,今年将加快上述项目的建设及客户认证工作,争取尽早投入使用,并通过提供“贴身”一站式服务模式,提升其在环渤海、中西部地区及华北地区的服务能力。

2011年,新纶科技力争营业收入同比增长40%、净利润同比增长50%以上。去年为公司带来超预期增长的净化工程业务,今年的高增长势头有望继续保持。

## 獐子岛欲做 世界鱼子酱第一供应商

证券时报记者 柴海

昨日,獐子岛(002069)公告计划投资1亿元获得云南阿穆尔鲟鱼集团有限公司20%的股权。以海参、鲍鱼等高端海珍品供应商扬名资本市场的獐子岛何以花如此高价获得一家鲟鱼养殖企业20%的股权?獐子岛给出的答案是,公司看中了世界鱼子酱第一供应商这把交椅。

据悉,獐子岛计划用5年时间取得世界鱼子酱第一供应商的名号。2011年和2012年为发展起步阶段,每年计划销售鱼子酱4吨左右;到2013年年销量要达到10吨;到2015年,成为世界鱼子酱第一供应商。据悉,鲟鱼子酱素有“黑色黄金”之称,世界市场需求巨大,而目前鱼子酱的自然产量不足50吨。我国鲟鱼养殖产业正在蓬勃兴起,但限于品种和养殖关键技术等因素,国内形成规模的只有杭州千岛湖和湖北天峡铝业等公司,他们的产量还远不能满足市场需求。

獐子岛与云南阿穆尔合作的目标就是抢占资源、树立品牌、产出世界顶级鱼子酱,服务全球精英人士。目前,云南阿穆尔公司已在鲟鱼产业链上从亲鱼选育、繁育、养殖、鱼子酱加工、市场开拓等方面具备基本控制能力,未来五年中,公司仍将在这些方面采取纵向一体化的深入开发。其中,鱼子酱作为核心产品,将是主要的利润来源,公司未来将增加存量,提高品质,保证供应;苗种是全产业链安全延展的基础,也是利润丰厚的部分之一,需大力发展。阿穆尔计划用五年时间控制市场份额的50%,全面阻止进口苗种。

## 宁波华翔 扩大与佛吉亚合作

证券时报记者 刘骏

宁波华翔(002048)与Faurecia Abgastechnik GmbH(佛吉亚)签署合作协议,进一步扩大双方的合作。关于一汽集团及其关联企业的配套业务,在除山东、海南以外的中国地区的排气系统业务,长春佛吉亚排气系统有限公司拥有独家经营权,即在长春佛吉亚现有客户基础上,新增一汽集团在成都、佛山、柳州、天津的工厂。关于中国东北地区内现有主机厂的排气系统业务,长春佛吉亚拥有独家经营权,即在其现有客户基础上新增一汽丰田、华晨宝马、华晨汽车、沈阳通用、哈飞汽车等整车厂。长春佛吉亚可在华北地区开展除现代汽车及商用车外的整车厂拓展业务。

公告称,长春佛吉亚2010年实现销售17.90亿元,为宁波华翔实现投资收益8450.27万元,占当年净利润的20.11%。本次合作协议签定后,长春佛吉亚经营环境发生重大变化,将进一步增强盈利能力。在合作协议中新增由长春佛吉亚独享区域和客户范围内外方供货或已取得的订单,中外双方目前正积极商谈转移生产事项,若转移成功,将对公司当期业绩产生重大影响。

长春佛吉亚是宁波华翔子公司长春华翔与佛吉亚1996年合资成立的公司,注册资本3470万元,长春华翔占出资额的49%,佛吉亚占51%,主要产品为轿车排气系统,目前客户仅有一汽大众和一汽轿车长春工厂

# 4月汽车产销负增长 今年车市或跑输GDP

证券时报记者 张达

记者了解到,4月份汽车市场延续了上月的低迷态势,汽车产销环比降幅超过15%,并出现了自2009年2月以来的首次同比负增长,也是金融危机以来我国汽车工业恢复增长后的首次负增长,整体形势不容乐观。中汽协秘书长董扬认为,今年全年汽车产销增长预期可能达不到10%~15%,甚至会低于GDP(国内生产总值)的增长,这样汽车工业就达不到拉动GDP增长和进一步扩大内需的国家宏观调控目标。

### 五因素影响增长

数据显示,4月,汽车产销分别完成153.53万辆和155.20万辆,环比分别下降15.98%和15.12%,同比分别下降1.85%和0.25%。其中,乘用车和商用车产销环比下降均超过10%,1.6升及以下乘用车市场份额环比明显下降1.19个百分点,而自主品牌乘用车占有率环比下降了2.21个百分点,同比下降1.34个百分点。

1-4月,汽车产销分别完成643.11万辆和653.39万辆,同比

分别增长5.09%和5.95%,增幅比上年同期分别下降58.71和54.56个百分点。

董扬认为,影响汽车工业增长的原因有五点:购置税优惠政策的影响、燃油价格的不断攀升、部分城市治堵限购政策实施的影响、油耗准入政策实施的影响、日本地震的影响。

日本地震的影响,4月比上月更明显,下月会继续产生影响。”董扬说,丰田、日产、本田、马自达等日系车企在4月份已经大幅度削减了产量,下半年是否会如他们预期的那样逐渐恢复,还有待观察。同时,这次日本地震不仅对日系车企有影响,对全球的零部件生产也有较大影响。

数据显示,日系乘用车市场份额从3月的20%降到4月的16.75%,下降了3.25个百分点。其中,日系轿车的市场份额则由3月的23.50%降到了4月的18.94%。

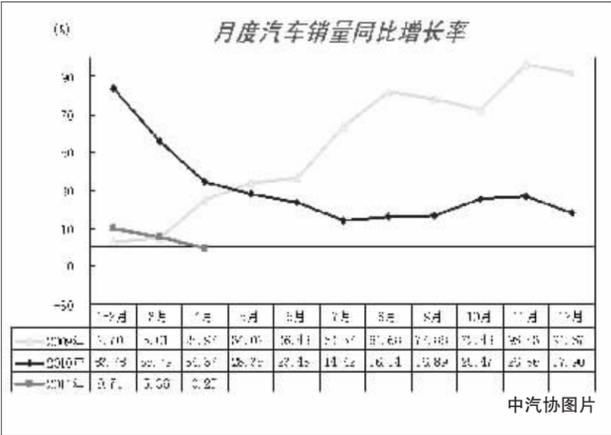
### 地方政府投资过热

对于当前热议的产能问题,董扬认为,当前应是产能不足,而不

是产能过剩。因为2010年全行业的生产能力是1780万辆,但最终生产了1826万辆汽车,显然是超出全部能力,大部分工厂加班加点,包括合资和自主品牌的企业。所以,如果讨论产能问题的话,至少2010年是产能不足。”他说。

董扬认为,业内对产能问题的担忧实际是对投资过热的担心,大企业集团的投资并未过热,而是部分地方政府有投资过热的冲动。“大企业集团的投资是符合规律的。从历史上看,过去十年,汽车产销平均增长率为24%,即每五年市场增加两倍,而大企业集团的‘十二五’期间的规划是仅增加一倍,可以说规划并没有脱离实际。但需要注意的是,我们希望大企业集团按照高于行业发展的增速发展,这样才能进一步提高集中度。”董扬说。

在董扬看来,地方政府投资过热的冲动源自在生产端收税。如果把税收调整到消费端,地方政府会将注意力转移到扩大市场和消费上,这样把投资过热和内需不足都治理了,一举两得。他建议,修改税收制度,将生产端收税改为消费端收税,从根本上解决当前可能产生的投资冲动问题。



## 一汽夏利中国重汽公布4月份产销报告

一汽夏利(000927)今日发布的4月份产销报告显示,4月公司生产汽车2.9万辆,同比增长38.37%,环比下降3.65%;销售汽车2.16万辆,同比增长12.41%,环比下降29.63%。从数据来看,一汽夏利销售压力进一步增强。4月份以来,一汽夏利累计生产汽车10.43万辆,同比增加13.94%;累计销售10.34万

辆,同比增加17%。中国重汽(000951)同时发布4月份产销报告。重型卡车方面,4月份生产汽车1.06万辆,同比下降29.33%;销售汽车1.44万辆,同比增长7.8%。重型汽车方面,4月产销分别为1.61万辆和1.9万辆,同比分别下降24.03%和21.09%。

(张莹莹)

# 刚需凶猛 深圳关内小户型住宅供应紧张

证券时报记者 文秦

距离“史上最严厉调控政策”出炉已满一年。在这一年里,深圳房地产市场不同类型住宅的销售出现了明显分化。中原地产资深业务员小周向记者介绍,过去一年,受限购令影响,关内小户型及别墅类项目成交量大幅萎缩,但价格依然坚挺;关内90平方米以下的小户型住宅,尤其是位于福田中心区的小户型住宅,单价与去年同期相比,上涨了不少。

以其所在片区的福田区中银花园小三房为例,一套总面积89平方米的房型,在去年调控政策出台前,售价在165万元左右,上周却以205万元的价格成交,上涨逾

24%。房主李先生为香港某大学教授,90年代曾在浙江大学任教。早在调控政策出台前,他的房子已在房产中介处挂牌销售,买家当时已交纳了5万元定金,结果两天后调控政策出台,买家宁可放弃5万元定金也要退房。为了将这套房产脱手,李先生每周都要往返深港两地,带有意买房的客户看房。当时因为房产未能售出,他还懊恼了一段时间。令他没有想到的是,在最近几个月,对他房子感兴趣的买家增加了不少。意向性购买者多为30岁上下,因结婚需要,或是为子女上学而买房的刚需群体。李先生不禁感慨,幸好去年房子没卖出去,现在不仅白拿了5万元定金,房子还多赚了40万元,真是意外

之喜。中联地产业务员小胡也在接受采访时透露,最近几个月,他所在的分行成交量明显下降。不过,其所在的片区内,附带重点小学学位或中学学位的90平方米以下小户型住宅的销售情况却逆市上扬。由于限购令出台,职业炒家的投机受到了限制,但因为结婚及子女上学而急需买房的刚性需求依然存在。另外,由于首付比例已经提高至三成,90平方米以下的小户型成为刚需人群追逐的热点。僧多粥少,价格自然会上涨。他分析,由于现在市场上投资性购房需求已被抑制,急于买房的大多是以自住需求为主的客户,关内总价相对较低的小户型必将愈发紧俏,单价存在进一步上升的可能。

## 上市公司股东大会

# 股东大会平静召开 朗科科技全力扭转业绩下滑

证券时报记者 水菁

身陷前后两任董事长风波中的朗科科技(300042)昨日举行了2010年年度股东大会,公司两任董事长均出席会议,会议现场比较平静,没有出现激烈场面。除利润分配方案有一位股东弃权外,其余七项议案均获股东大会全票通过。公司前任董事长邓国顺在会议开始前就对到会股东表态:“我和成总之间没有矛盾,我的想法只是想企业业绩做上去。”而主持会议的公司现任董事长、总

理成晓华显得相当低调,经现场股东要求,成晓华在会议上也作了简短说明。他表示,目前公司团队已基本定下来,公司战略也已明确,接下来公司会进行提升品牌与市场宣传的活动。他指出,朗科科技不只是要做存储产品,还要做“存储帝国”,成为存储类产品、系统和平台(服务)的专业提供商。

在随后进行的年度业绩网上说明会上,投资者与公司高管就朗科的经营情况展开了热烈交流。公司董秘王爱凤表示,未来公司将通过加强营销、新产品开发和专利运营

力度,推进行业内的收购或整合等措施,扭转公司业绩下滑局面。她透露,目前公司已接到很多地方政府的投资邀请,包括广西北海及内地城市等。公司也做了一些考察,并在制定超募资金的使用计划,如有进展将按规定予以披露。

针对投资者关心的公司与kingston的后续合同进展情况,公司分管领导副总经理钟敏恒表示,目前朗科与kingston双方都有合作的意愿,公司与kingston的合同还在谈判中,在专利运营方面将力争公司利益的最大化。另外,朗科大厦将在5

月完成竣工验收,验收完成后即可投入使用,部分物业的对外租赁也能随之开展。

针对固态硬盘的研发和销售情况,钟敏恒介绍,目前公司正按照市场的需求,逐步开发更多不同接口的固态硬盘,并努力在多种渠道中进行推广。未来将密切关注固态硬盘市场及发展动向,力争更大的市场份额。

另外,对于投资者对朗科开盘的销售渠道和面销售情况表示的担忧,成晓华表示,目前公司正在加大渠道管理的力度,同时也非常重视商超与电子商务的销售。

## 誉衡药业8300余万 超募资金建原料药厂

誉衡药业(002437)披露,公司拟使用超募资金8305.88万元在山东菏泽市建设原料药厂,项目尚需相关政府职能部门审批;同时还将使用超额募集资金1000万元,对全资子公司菏泽市牡丹区竣博医药有限公司增资,补充其流动资金,使其快速投入运转。上述两项目实施后,公司还剩余超募资金约7.3亿元。

誉衡药业拟投建的原料药厂暂定为誉衡(山东)药业有限公司,以生产化学原料药为主,主要产品均为全球销量领先药物或国外专利到期药物,包括普通化学原料药、无菌化学原料药、头孢类无菌原料药、抗肿瘤原料药和激素类原料药等。(刘骏)

## 长城集团 深圳营运中心昨开业

昨日上午,长城集团(300089)深圳营运中心暨长城瓷艺体验馆举行了开业仪式。长城集团董事长蔡廷祥在仪式上表示,这标志着公司国内营销体系建设进入了实质性阶段。据了解,目前长城集团海外营销团队规模接近30人,未来公司出口优势有望进一步巩固与强化。

长城集团深圳营运中心,位于福田区世纪工艺品文化广场H馆一至四楼,一楼长城瓷艺体验馆,二楼长城艺术馆,三楼国内营销中心,四楼海外营销中心。董事长蔡廷祥表示,这是一种崭新的业态,更是瓷艺界的一场经营革新。今后还要将这一业态推向全国,以实现公司打造“世界创意艺术陶瓷第一品牌”的战略意图。(罗平华)

## 国家数字家庭工程技术研究中心落户TCL

广东省加快电子信息产业发展的重大项目——国家数字家庭工程技术研究中心日前正式启动。该中心由TCL集团(000100)、中山大学联合组建,它的启动对推动数字家庭产业发展,攻克行业共性关键技术,打破国际垄断,提升产业核心竞争力以及推动“三网融合”具有深远影响。

TCL集团董事长李东生表示,TCL集团将以此为契机,努力积累具有自主知识产权的核心技术,提升我国数字家庭产业的国际地位,带动广东省乃至全国数字家庭产业的整体发展。(黄丽)

# 汤臣倍健今年将继续加大品牌推广力度

证券时报记者 叶峰

昨日上午9点半,19位流通股股东、20多家机构的约40名代表齐聚广州番禺长隆酒店,参加汤臣倍健(300146)2010年股东大会。公司董事长梁允超在会上表示,公司主营蛋白质粉、维生素、矿物质系列产品属于非耐用消费品,不是靠技术作为核心,品牌和渠道才是核心竞争力,今年公司将继续加大品牌推广力度,保持并扩大在行业非直销领域中的优势。

截至去年底,汤臣倍健销售终端数量达1.3万多个,较上年增加5700多个,公司产品成功进入了83家全国百强连锁药店和11家全国百强商业超市。另外,公司自2009年开始借鉴国际膳食营养补充剂行业巨头NBTY和GNC的成功经验,在国内膳食营养补充剂行业中开设连锁营养中心。截至去年底,专卖公司产品的连锁营养中心已有223家,较2009年底增加95家,是目前国内膳食营养补充剂连锁营养中心数量较多的企业。根据

公司战略规划,预计到2012年,汤臣倍健的零售终端将达到2万个,连锁经营店将达到600余家。营养健康产业与膳食营养补充剂行业在发达国家已是非常成熟的产业,但在我国属于刚刚起步的新兴行业。虽然公司成长空间巨大,但不少投资者都对汤臣倍健今年一季报业绩提出了疑问。今年一季度公司实现营业收入1.3亿元,净利润4000万元,同比分别增长52%和25%。梁允超解释说,净利润和营收费

用增长不匹配的原因在于,今年一季