

民和股份 收购民和食品外方股权

证券时报记者 于丽波

民和股份 (002234) 今日公告称, 公司收购控股子公司蓬莱民和食品有限公司外方股东所持 25% 股权, 该部分股权作价 1687.92 万元。民和股份持有民和食品 75% 的股权, 其余 25% 股权为外方股东美国新景乳业有限公司持有。

公告称, 此次股权收购款采取货币现金方式支付, 收购资金来源为公司自有资金, 以民和食品 2010 年 12 月 31 日为基准日的审计报告净资产为作价依据。

资料显示, 民和食品是由民和股份与新景乳业共同出资设立的中外合资经营企业, 注册资本为 170 万美元, 其中民和股份出资 119 万美元, 占注册资本的 70%; 新景乳业出资 51 万美元, 占注册资本的 30%。2000 年 5 月 15 日, 民和食品取得《企业法人营业执照》。2006 年 12 月 29 日, 民和食品各股东进行同比例增资, 注册资本变更为 282 万美元。2011 年 4 月 19 日, 民和股份单独对民和食品进行增资, 增资完成后, 民和食品注册资本变更为 338.4 万美元, 民和股份持有民和食品 75% 股权, 新景乳业持有民和食品 25% 股权。

民和股份表示, 此次股权收购完成后, 民和食品将成为公司的全资子公司。由于其成立于 2000 年, 生产经营期限已经超过 10 年, 根据外商投资企业相关法律的规定, 不存在被追偿过去年度税收优惠的风险; 不存在人员安置、土地租赁等情况, 交易完成后不产生相关关联交易及其他同业竞争等情形。股权收购完成后, 民和食品管理层人事安排及日常生产管理不会有任何调整, 民和股份日常经营不会受到任何不利影响。

欧比特 拓展工业控制领域新市场

证券时报记者 叶峰

昨日下午, 欧比特 (000053) 举行 2010 年度业绩网上说明会。欧比特是首家登陆创业板的 IC 设计公司, 其作为中国航空航天与高端工业控制芯片引导者的角色吸引了不少投资者的目光。今年一季度, 全国社保基金及王亚伟所在的华夏大盘精选都新进和增仓了欧比特。

欧比特董事长颜军在说明会上向投资者表示, 2011 年是公司上市的第二年, 相信随着募投项目的逐步实施, 市场网络建设的不断完善, 产品线的不断丰富, 公司业绩将会得到进一步提升。

记者从公司了解到, 2011 年公司将继续加大航空航天领域的市场占有率, 并在工业控制领域积极拓展新市场。目前公司拥有完全自主知识产权的 RFID 技术, 其产品已经在钢铁行业、汽车行业成功应用, 识别率达 100%, 现在公司已经和部分钢厂及汽车厂商洽谈合作, 工业领域将成为公司新的业务增长点。

统计数据显示, 2011 年我国集成电路产业销售额增幅超过 20%, “十二五”期间, 我国集成电路产业将会迈向下一个“黄金十年”。欧比特公司所处的集成电路芯片设计行业属于半导体行业的子行业, 从全球集成电路应用结构上来看, 集成电路消费市场在计算机领域有所下降, 而在消费电子、网络通信、汽车电子等嵌入式领域增长较快, 形势将慢慢从计算机消费为主进入嵌入多产品驱动的后 PC 时代。

科大智能 成功举行三地路演

证券时报记者 刘晓晖

科大智能 (002222) 拟首次公开发行不超过 1500 万股。日前, 公司高管及保荐机构在深圳、上海、北京等地向询价对象进行了路演推介, 受到广泛关注。

科大智能专业从事配电自动化系统、用电自动化系统软硬件产品研发、生产与销售以及配用电自动化工程与技术服务, 是一家既熟悉我国电网运行状况又掌握核心产品技术的配用电自动化系统供应商和技术服务商, 能够为电力行业用户提供定制化的配用电自动化系统整体解决方案。公司的中压配电载波通信技术处于国内领先水平, 在中压配电载波通信产品细分市场份额排名第一。我国最早规模化推广中压配电载波通信方式的上海市和广州市均由公司主导, 我国首批安排进行智能配电网示范工程的主要地区均为公司客户。公司的中压配电载波通信等产品被应用于上海世博园和广州亚运会馆区相关配电网自动化建设中。

科大智能董事长兼总经理黄明松在路演时表示, 公司此次拟发行 1500 万股, 拟募集资金 1.63 亿元, 主要投向智能配电网通信和监控终端产业化建设项目、研发中心建设、营销网络建设等三个项目。

激励人数缩水 东方财富六成期权激励骨干

证券时报记者 于丽波 董可

与去年 11 月发布的股权激励计划草案相比, 东方财富 (300059) 今日发布的修订后的激励计划人数大为缩水, 由去年的不超过 242 人改为现在的不超过 159 人, 其中核心中层管理人员、核心技术 (业务) 人员等 154 人将获得 200 万股股票期权, 约占激励数量的 60.61%。此外, 修订后的激励计划行权条件中增加了对净资产收

益率的要求。

根据东方财富今日发布的股权激励计划, 公司拟向激励对象授予 330 万份股票期权, 涉及的标的股票种类为人民币 A 股普通股, 约占激励计划签署时公司股本总额 1.4 亿股的 2.36%。激励对象为公司董事 (不包括独立董事)、高级管理人员、核心管理人员、核心技术 (业务) 人员等, 其中核心中层管理人员、核心技术人员等 154 人将获得 200 万股股票期权, 占激励

数量的 60.61%。

根据草案, 首次授予激励对象 305 万份, 占计划签署时公司股本总额的 2.18%; 预留 25 万份, 占计划拟授出股票期权总数的 7.58%, 占计划签署时公司股本总额的 0.18%。每份股票期权拥有在有效期内以行权价格和行权条件购买 1 股东方财富股票的权利。激励计划首次授予的股票期权的行权价格为 53.7 元。东方财富股票期权有效期内发生资本公积转增股本、派发股票红利、股份拆细或缩

股、配股、派息等事宜, 行权价格将做相应的调整。

公告显示, 该激励计划的有效期限自首次股票期权授权之日起计算, 最长不超过 6 年。每份股票期权自相应的授权日起 5 年内有效。该计划授予的股票期权自激励计划授予日起满 12 个月后, 激励对象应在未来 48 个月内分四期行权。

授予期权 (包括预留部分) 的主要行权条件为: 第一, 在股票期权激励计划有效期内, 以 2010 年净利润

为基数, 2011~2014 年相对于 2010 年的净利润增长率分别不低于 25%、50%、80%、120%。“净利润”指归属于母公司所有者的净利润, 指扣除非经常性损益后的净利润; 第二, 2011~2014 年净资产收益率分别不低于 5%、6%、7%、8%。“净资产收益率”为加权平均净资产收益率 (其中净资产的计算, 考虑了公司发行新股新增的募集资金以及行权期内激励对象行权带来的净资产的增加等因素)。

兴民钢圈: 王嘉民虽去, 公司志向不改

证券时报记者 崔晓莉

近日, 兴民钢圈 (002355) 原董事长王嘉民的突然辞世, 引起市场对公司发展担忧。

昨日, 证券时报记者在兴民钢圈 2010 年度股东大会上看到, 尽管公司气氛比较凝重, 却没有迷茫与慌乱。据悉, 公司高管团结一致、各司其职, 目前公司的各项工作都在有条不紊地进行, 并没有出现市场担忧的状况。

新任董事长高赫男, 虽然年

轻, 但沉稳持重。对于公司的未来, 高赫男充满信心, 他说: “我们公司的董事、高管团队力量非常强大, 老董事长已经把公司的未来都规划好了, 只要我们大家团结一致, 一定能完成公司的既定目标。”

兴民钢圈“十二五”规划显示, 根据中国汽车产业的发展趋势, 公司计划至“十二五”末, 产能达到 3000 万件, 并跻身世界钢圈生产企业前三强。我们老董事长的志愿是把兴民做成百年企业。”公司董秘崔积和说。

今年, 随着在建项目的陆续投产达产, 产能瓶颈将进一步突破, 兴民钢圈计划全年生产钢制车轮 1600 万件, 力争 1700 万件。

目前, 公司的两个计划非公开发行的项目进展超出预期。其中, 唐山年产 700 万件的高强度轻型钢制车轮项目的土建部分已经完工, 部分设备也已经进场, 预计下半年即可投产; 咸宁年产 1000 万件的高强度轻型钢制车轮项目在短短的不到两个月时间里, 就已经拿到了土地证、通过了环境评估, 并开始了土地平整工

作, 预计该项目投产时间也将提前。

另外, 公司的超募资金项目“年产 400 万件轿车车轮生产项目”也将于 6 月底投产, 到今年底, 该项目的产能将释放 80% 以上。

市场方面, 很多客户在了解到公司的情况后, 都提出要给予更大的支持, 因为这些客户都非常尊重老董事长的为人, 也都非常了解公司做事风格。”崔积和介绍, 目前公司的订单比去年更充足。同时, 公司将在巩固和紧跟现有国内、外客户发展步伐的基础上, 进一步开辟新市场, 开发

新客户, 以实现产销最大化。去年, 公司的国外市场实现快速增长, 实现营业收入近 2.4 亿元, 同比增长 53.42%。

在新产品研发方面, 兴民钢圈也已经开始布局未来。目前, 公司充分利用“兴民-北航钢制车轮先进技术研发中心”平台, 不断开展新技术、新工艺、新产品、新材料的研究与开发, 为企业技术持续创新提供强有力支撑; 尤其在碳纤维复合材料在汽车零配件领域的应用和产业化方面加大研发和投资力度, 争取在未来 3 年至 5 年初见成效。

海能达 主要产品毛利率超 50%

证券时报记者 黄丽

国内专业无线通信行业的龙头企业——海能达 (002583) 即将登陆国内资本市场, 并将于 5 月 18 日进行网上申购。

招股说明书显示, 海能达是集专业无线通信设备研究开发、生产制造、销售服务于一体的高科技公司。经过 17 年的发展, 凭借强大的自主研发能力、丰富的产品创新设计、高性价比的产品及良好的品牌影响力, 公司市场占有率不断提升。2009 年在国内专业无线通信市场的市场份额为 10.8%, 仅次于摩托罗拉, 排名第二, 在本土品牌中排名第一。

近年来, 我国专业无线通信市场一直保持较快增长, 2009 年的市场规模达到 37 亿元。随着中国经济

的高速发展, 国家对专网的持续投入, 专业无线通信市场未来几年仍将保持高速增长, 到 2016 年市场规模预计达到 95.3 亿元, 年复合增长率为 14.5%, 市场发展前景广阔。

作为国内专业无线通信行业的领军企业, 海能达近 3 年的营业收入及净利润复合增长率分别为 28.1% 及 62.1%, 呈快速增长态势, 是近年来国内成长最快的专业无线通信企业之一。此外, 公司产品毛利率较高, 主要产品的毛利率稳定在 50% 以上, 其中主营业务终端产品的平均毛利率达到 51.42%, 自研系统产品平均毛利率达到 57.72%。

作为一家国家级高新技术企业, 海能达的高成长主要取决于对研发的高投入。资料显示, 近年来公司研发投入占营业收入的比

例一直保持在 10% 以上, 与国际领先通信企业处于同一水平, 目前公司拥有近 700 人的研发团队和行业领先的专业无线通信研发中心。

海能达掌握的专业技术也在业内保持领先地位, 公司现已拥有 100 多项专利和专有技术。其中模拟技术已与国际领先企业处于同一水平, 数字通信标准上是全球极少数同时掌握 TETRA、DMR、PDT、dPMR 等多种数字通信标准核心技术的厂商。海能达作为中国 PDT 联盟总体组组长单位, 带领联盟成员制定了具有自主知识产权的 PDT 数字通信标准。

此外, 海能达拥有齐全的产品线, 能够提供从模拟到数字、从终端到系统、从语音到数据的全系列产品及定制化的整体解决方案, 能有效满足专业无线通信不同应用领域的差异化需求, 覆盖了大部分细

分行业市场。公司产品在性能达到国际先进水平的基础上, 还能为用户提供更具吸引力的创新设计应用, 更具竞争力的价格。在价格敏感度高的公用事业和工商业市场, 公司的产品竞争优势尤为明显。

尤其值得关注的是, 随着专业无线通信领域数字产品的升级, 海能达也从传统的模拟产品加速向数字产品升级和转型。公司近几年正在积极拓展数字产品, 数字产品业务销售收入占比不断提高, 从 2008 年的 2% 迅速提高到了 2010 年的 29%。并且, 公司 2010 年数字产品的增长贡献达到了 61%, 首次超过了模拟产品。

海能达正处于企业发展的高速成长期, 然而由于现有生产能力已无法满足公司业务增长的需要, 同时为实现大力发展数字产品的战略

布局, 公司本次 IPO 募投资金将用于专业无线通信数字终端产业化、基于 PDT 标准的数字集群系统产业化、专业数字终端开发平台、数字集群研发中心、海外营销和客户服务网络建设等项目, 预计总投资额为 4.55 亿元。

海能达表示, 本次募投项目建成投产, 公司的生产规模迅速扩大, 高技术含量、高盈利能力的数字产品占公司营业收入的比例将逐年上升, 推动公司盈利能力的持续提高。

此外, 未来三年, 公司还将凭借数字系列产品推出的机会, 积极开拓海外市场, 在目前全球模拟终端产品出货量第三的基础上, 努力成为全球数字产品的主流供应商, 使公司在整个专业无线通信领域销量进入前五名。

雏鹰农牧 100 万头生态猪基地正式开工

生态猪生长周期长达一年, 每头猪都有约 267 平方米的活动空间

证券时报记者 李彦

由雏鹰农牧 (002477) 在三门峡地区投资打造的年出栏 100 万头的中国“生态养猪产业化基地”于日前正式开工, 该项目计划总投资 40 亿元, 将分两期实施, 一期投资额为 20 亿元。

据公司介绍, 该产业化项目是依托三门峡市所辖县区大面积荒山、荒坡、荒地, 利用天然饲料, 采用轮牧养殖技术, 进行规模化、

生态化养殖。这种生态型的养殖方式是公司发展创新型养殖模式的重大举措。该项目融入国外先进养殖技术, 发挥公司先进的管理模式, 饲养出的生猪肉质鲜美、营养丰富, 是标准、安全的放心食品, 更是绿色环保的健康食品。

与普通猪养殖不同, 生态猪的生长周期长达一年, 在 40 万亩山地中, 生态猪一年的出栏量仅有 100 万头, 每头猪都有 0.4

亩 (折合 267 平方米) 的活动空间。这种养殖方式使每头生态猪的养殖成本高达 3000 元, 其上市后将主要针对高端市场进行销售。明年 8 月份, 生态猪将在雏鹰自己的销售店内开始销售, 销售价格预计每斤 30 元左右。

按照计划, 第一期工程以建设年出栏 50 万头生态猪养殖场为核心, 配套建设两个年生产能力 20 万吨饲料厂及一个 50 万头生态猪屠宰厂的系统工程。一期项目计划投资 20 亿

元, 其中养殖场投资 18 亿元; 两个饲料厂投资 1 亿元; 屠宰厂投资 1 亿元。达产后可实现年出栏生态猪 50 万头, 年销售收入 20 亿元以上。

该产业化项目的建设周期为 4 年, 2011 年是项目的开局之年, 计划 2013 年出栏优质生态猪 15 万头, 2014 年出栏 35 万头, 2015 年达 50 万头出栏量。2011 年第一个饲料厂将与项目同步建设, 2012 年底启动屠宰厂建设工程, 2013 年启动第二个饲料厂建设项目。

莱茵生物 控股股东股权质押

莱茵生物 (002166) 控股股东秦本军以其持有的 1923 万股公司股份 (其中无限售条件流通股 965 万股, 高管锁定股 958 万股) 为公司向江西国际信托股份有限公司借款提供担保。2011 年 5 月 10 日, 公司董事会收到秦本军的通知: 上述股份的质押登记手续已于 2011 年 5 月 10 日在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司办理完成, 质押登记日为 2011 年 5 月 9 日。截至 2011 年 5 月 9 日, 秦本军累计质押 1923 万股, 占其持有公司股份的 49.8%, 占公司总股本的 14.85%, 皆为本次质押的股份。(于丽波)

七星电子承担 国家科技重大专项

5 月 11 日, 七星电子 (002371) 接到有关通知和预算评审报告, 公司申请承担的国家科技重大专项《大规模集成电路制造装备及成套工艺》项目已完成立项审批, 项目中央财政资金和北京市财政配套资金已完成预算核定。根据通知和预算评审报告, 公司承担的“45-32nm LPCVD 设备产业化项目”将分四年 (2011 年-2014 年) 获得中央财政资金 1.06 亿元, 其中, 中央财政核定资金 5996 万元, 北京市财政配套资金 4653 万元。(周悦)

启明星辰定增加现金收购网御星云

证券时报记者 于丽波

启明星辰 (002439) 今日公告称, 公司拟通过发行股份及现金对价的方式, 购买自然人齐舰、刘科全持有的网御星云合计 100% 股权, 其中齐舰持有网御星云 51% 股权、刘科全持有网御星云 49% 股权。目前, 相关资产评估、评估工作正在进行中, 经初步估算, 本次交易拟购买的标的资产预估值不超过 3.31 亿元。

公告显示, 启明星辰将向齐舰

支付不超过 4845 万元资金购买齐舰所持目标公司 14.64% 股权; 启明星辰将向刘科全支付不超过 4655 万元资金购买刘科全所持目标公司 14.06% 股权。支付时间各方另行协商确定。此外, 启明星辰向齐舰发行公司股份不超过 260.1 万股购买齐舰持有的目标公司 36.36% 股权, 向刘科全发行公司股份不超过 249.9 万股购买刘科全持有的目标公司 34.94% 股权。

根据公告, 此次向特定对象发

行的股票为人民币普通股 (A 股), 每股面值 1 元。发行股份的价格为公司董事会通过《重组预案》相关决议日前 20 个交易日公司股票均价, 即 46.26 元/股。发行股份数将合计不超过 510 万股。交易完成后, 公司总股本最高将不超过 10386 万股。齐舰、刘科全承诺在发行股份及现金购买资产过程中认购的股份自该次发行结束之日起 36 个月内不进行转让。

网御星云成立于 2004 年 11 月 25 日, 注册资本 2400 万元, 经营范围为开发、生产计算机软硬件; 计算

机系统集成等, 公司前身是联想集团有限公司信息安全服务事业部。根据网御星云的预测及承诺利润值, 2011 年、2012 年、2013 年将分别实现净利润不低于 2510 万元、2950 万元、3420 万元。

启明星辰称, 启明星辰的主要客户群集中在政府、电信、金融、电力等市场; 网御星云的主要客户群集中在政府、军队、军工、能源、交通、大中型企业等市场; 在政府领域, 双方又各侧重在不同的细分客户群, 形成了高度互补。