

两中小板公司今起招股

证券时报记者 张珈 许韵红

以岭药业 (002603)、龙力生物 (002604) 今日发布招股意向书。以岭药业此次拟发行不超过6500万股,发行后总股本不超过4.25亿股。公司主营业务是中成药的研发、生产和销售,发行募集资金将投向专利中药生产基地建设项目、以岭医药研究院院士工作站(科技创新平台)建设项目、专利中药营销网络建设项目、企业信息化平台建设项目,总投资16.9亿元。

龙力生物计划发行4660万股,发行后总股本为1.86亿股,主要利润来源是以低聚木糖为核心产品的功能糖系列产品,募集资金将投向年产6000吨低聚木糖建设项目、精制食品级木糖及结晶阿拉伯糖联产项目、年产5000吨晶体麦芽糖醇项目、沼气发电项目、功能糖综合技术研究开发中心项目,总投资3.46亿元。

天玑科技今日申购

证券时报记者 刘晓晖

天玑科技(600245)今日网上申购。天玑科技本次发行1700万股人民币普通股(A股),占发行后总股本的25.37%。每股发行价格为20元,对应市盈率为34.13倍。

据悉,天玑科技主营业务是面向政府和企事业单位数据中心IT基础设施的第三方服务,具体的服务内容包括:数据中心IT基础设施的IT支持与维护服务,IT专业服务,IT外包服务。2008年、2009年和2010年,公司营业收入的复合增长率为35.05%。天玑科技欲借本次申请公开发行股票为契机,提高公司的核心竞争力,成为国内IT基础设施排名前三的服务商。

市场分析人士认为,考虑到数据中心IT基础设施第三方服务市场未来良好的行业前景,以及公司历史上所表现出来的优秀竞争力和业务可复制性,预计未来3年公司营业收入复合年增长率将高达38.67%。

迪安诊断打造一体化第三方医学诊断平台

证券时报记者 李欣

致力于打造一体化的第三方医学诊断专业服务体系的迪安诊断(600244)今日申购。公司发行价格确定为23.5元/股,对应市盈率为39.83倍。

作为独立的第三方医学诊断服务平台,迪安诊断主要面向各类医疗卫生机构,提供以医学诊断服务外包为核心业务的医学诊断服务和产品,致力于先进的医学诊断技术的临床应用及技术创新,使各级医疗卫生机构降低运营成本 and 运营风险,提高运营效率、诊断水平及质量,实现患者、医疗卫生机构和社会的共赢。

招股书显示,迪安诊断的募集资金拟用于扩建医学检验所项目、新建医学检验所项目和信息化管理平台改进项目,总投资2.07亿元。

新开普今起三地推荐

证券时报记者 李彦

新开普(600248)今日将展开北京、上海、深圳三地推荐活动。此次路演推介活动,由南京证券作为本次发行的保荐人(主承销商)负责具体安排。新开普本次计划发行1120万股,发行后总股本为4460万股。该股将于7月20日实施网上、网下申购,并将在深交所创业板上市。

根据路演推介的具体安排,7月11日在北京,13日在上海,15日在深圳,本次发行初步询价报价时间为2011年7月11日至2011年7月15日的9:30至15:00。

根据发行日程安排,本次询价推介时间为7月11日~7月15日,发行公告刊登日为7月19日,申购日期和缴款日为7月20日。

东信和平率先开发出合标准移动支付产品

证券时报记者 牛溪

在今年4月份召开的中国移动电子商务年会上,中国银联曾组织相关手机企业完成银联NFC-SD方案的支付手机产品开发。时隔仅两个月,凭借专业的研发及制造能力,东信和平(002171)已率先开发出符合银联标准移动支付(SWP-SD)卡产品,并在中国移动电子商务年会上正式对外发布。据了解,东信和平目前已具备了SWP-SD卡产品的量产能力,并做好了随时向中国银联供卡的准备。

大湖股份定增谋局全产业链 大股东全额现金认购很给力

证券时报记者 文星明

7月9日大湖股份(600257)发布定向增发预案,拟向大股东泓鑫控股定向增发3500万股至5000万股,募资总额约为2.52亿元至3.6亿元,募集资金拟投向大湖淡水产品全产业链建设项目,具体包括大湖中华鳖自然放养、淡水产品综合加工和淡水产品冷链物流、“千店工程”品牌营销三个子项目。

“增发就是要补短板。”大湖股份董秘杨明介绍,此次增发募资

将重点投向大湖鱼深加工、物流配送和销售终端建设等薄弱环节,打造“种苗繁育——大湖散养——水产品粗加工——水产品深加工——冷链物流配送——定点专供”淡水产品全产业链。

大湖股份布局全产业链,有利于公司价值的真正发掘,今后公司有望成为如獐子岛(002069)和东方海洋(002086)的农业水产类冷链物流、“千店工程”品牌营销三个子项目。

根据预案,大湖股份将以

7.21元/股的价格,向泓鑫控股增发股份,泓鑫控股将至少掏出2.52亿元。现金全额认购的背后则是大股东对上市公司控股权的大幅加强。目前泓鑫控股持有大湖股份9273.69万股,占比21.72%。增发完成后泓鑫控股持股数将增加至1.28亿股~1.43亿股,持股比例将上升至28%~30%。

之前有很多机构跟我们联系,有意认购公司增发股份,但大股东泓鑫控股十分看好公司的增发前景,决定现金认购公司所有增发股份,所以公司只好婉拒机构的好意。”杨

明讲出了大股东现金全额认购背后的故事。

此前公司业务的重点放在大湖养殖方面,在其他环节投入不够。”杨明透露,随着对新疆乌伦古湖等冷水湖的收购,大湖股份已经基本完成对常温湖和稀缺型冷水湖的布局,控制的水域面积遍及湖南、安徽、新疆等主要淡水养殖省份,大湖水域面积达173万亩。在完成养殖环节的布局后,大湖股份接下来要加强的就是产品深加工、物流配送和销售终端建设等环节的布局,以打造覆盖各个环节的淡水产品全产业链。

此次定向增发项目中,淡水产品综合加工和淡水产品冷链物流及“千店工程”品牌营销两个子项目将分别投资1.29亿元和1.5亿元,预计达产后年销售收入分别为2.82亿元和9800万元,分别可实现年利税4056万元和3165万元。

“公司以前家用鱼类品种做得比较多,以后会多做一些品质较高的高附加值产品。”杨明如是解释上马“大湖中华鳖自然放养项目”的初衷。他表示,公司将利用募集资金建设中华鳖全野生水域环境,以提升中华鳖的品质和附加值。

看好新能源汽车“钱”途 大洋电机借增发加速驶入

证券时报记者 甘霖

大洋电机(002249)借助资本市场实现了跨越式发展,上市仅3年就再度公开增发融资。公司的大股东和高管为了显示对增发项目和公司发展前景的信心,均积极认购部分增发股份,众多机构投资者纷纷表示,公司的募投项目是国家产业政策大力扶持的行业,市场空间十分广阔,盈利能力稳定。

近3年来,大洋电机的主营业务收入仍以空调用电机为主,传统业务收入占比超过80%。虽然变频空调市场方兴未艾,为公司快速发展带来机遇,但公司依然充满忧患意识,尽早将未来发展战略转移到与新能源汽车相关的产业上。大洋电机此次募集资金投向的四个项目,直接或间接都与新能源汽车相关。预计未来2~3年,公司的新能源汽车电机及控制系统和高效智能电机的收入占比将与传统电机平分秋色,公司盈利能力也将大幅提升。

分享新能源汽车盛宴

2011年是我国“十二五”规

划的开局之年,也是我国新能源汽车的启动元年,我国的新能源汽车产业将步入黄金发展期。目前,新能源汽车驱动电机系统正朝着永磁化、数字化和集成化方向发展。世界主要汽车生产企业大部分采用永磁同步电机作为新能源汽车的驱动系统,特别是日本汽车企业,如丰田、本田和日产,在其所生产的电动车、混合动力车、燃料电池车上大多采用稀土永磁同步电机。大洋电机顺应产业发展潮流,把握新能源汽车发展脉搏,搭上了新能源汽车高速发展的顺风车,大洋电机将在新能源汽车的驱动电机业务方面开创出一片全新的天地。

2010年,大洋电机的电动汽车驱动电机及控制系统产业化取得突破性进展,销售电机及控制系统实现销售收入8191余万元。已在中山和北京两地建成新能源汽车用大功率永磁同步电机及控制系统产能达到5000台套,产品覆盖1KW~130KW系列。

目前,大洋电机已与福田汽车、东风汽车、一汽集团、上汽集团等国内整车企业达成战略合作,

特别是与福田汽车的合作已经进入产业化阶段,已成为福田汽车纯电动环卫车、公交大巴车等唯一永磁同步电机及驱动系统的供应商。未来,公司所生产的电机及控制系统将广泛应用于北汽福田汽车生产的大中型客车、MPV、中重卡及轻卡等全系列商用车。

同时,公司全资子公司大洋电机新动力科技有限公司参股北方凯达汽车技术研发有限公司,北方凯达股东主要由阿尔特(中国)汽车技术有限公司、长春凯达发展有限公司等组成。长春凯达是一汽集团与长春市合作共建的长春汽车产业开发区的全资子公司。这样公司间接进入一汽集团的配套系统,为未来与一汽集团的合作打下了坚实基础。

据悉,大洋电机综合竞争优势明显,主要集中在人才、科技实力、质量、成本、高端客户等综合优势上。大洋电机汇集了一批优秀的技术管理人才。董事长鲁楚平在微电机行业浸淫多年,本人就是电机专家,副总经理毕荣华是国内资深的直流无刷电机专家。公司的研发团队长期从事微特电机的研究与开发,具有丰富实

践经验。大洋电机有10多年各种微特电机生产历史,公司微特电机制造能力稳居国内第一。截至2010年末,公司各种电机年生产能力达4000万台。目前,公司已经建立起现代化的电机生产管理系统和质量保证体系,产品质量在行业内名列前茅,并处于全球领先水平。

募投项目大有“钱”途

大洋电机此次增发募资投向安排为投资新能源动力及控制系统产业化项目3.39亿元,投资新能源动力及控制系统研发及中试基地建设项目1亿元,投资驱动启动电机(BSG)及控制系统建设项目4.4亿元,投资大功率IGBT及IPM模块封装建设项目1.81亿元。其中,新能源动力及控制系统产品目前已实现小批量生产,驱动启动电机(BSG)产品已处于中试阶段,大功率IGBT及IPM模块封装产品则为公司电机产品的主要部件之一。

据公司介绍,驱动启动电机(BSG)可以消除发动机在怠速工作时的油耗、减少废气排放与降低噪声,产品加装在汽车现有发动机上可

以有效实现节能3%~5%。项目达产后预计年均销售收入9亿元,净利润1.38亿元。大功率IGBT及IPM模块的封装建设,适度向电机产品的上游延伸,公司产品链条将得到进一步完善。该项目达产后年均销售收入为4.72亿元,净利润为5077万元。

民族证券分析师方炬认为,随着节能、智能电网、高铁、新能源汽车等新兴产业的发展,未来IGBT的市场容量将不断扩大。2009年约为60亿元,预计2015年我国工业控制领域IGBT需求将达到170亿元,行业市场前景广阔。大洋电机在未来3~5年有望成为国内大功率IGBT及IPM模块封装行业的领军企业。

大洋电机目前已具备年产5000台(套)驱动电机及控制系统的生产能力。通过增发项目将新增3万台(套)/年的产能。项目总投资额5.2亿元,建设期为3年,即从2009年6月至2012年6月结束。2010年投产并达设计生产能力的10%,2011年达设计生产能力的30%,2012年达设计生产能力的60%,2013年达设计生产能力的100%。预计达产后年均销售收入增加22.5亿元,净利润增加约1.68亿元。

三中小板公司修正中期业绩预告

证券时报记者 郑昱

今日,太极股份(002368)等三家中小板公司宣布修正2011年半年度业绩。其中,太极股份向上修正了中期业绩,公司此前预计同比增长0%~30%,现修正为比上年同期增长30%~50%。太极股份表示,公司业务规模不断扩大,市场开拓有所突破,市场布局更加全面,公司主营业务销售收入大幅增长,盈利水平亦提高,公司在上半年度存款利息同比增加。

华峰氨纶(002064)一季度

报告中披露预计2011年半年度净利润比上年同期下降幅度小于30%,现修正为预计比上年同期下降45.8%,预计报告期盈利9668.14万元。华峰氨纶表示,业绩向下修正的原因是原材料采购价格、人工成本同比上涨幅度较大,此外受纺织主要原料价格剧烈波动影响,下游纺织企业对氨纶产品的需求受到抑制,导致氨纶销量同比下降,氨纶销售价格自2011年5月份开始同比有较大幅度降低。

齐峰股份(002521)也对2011年上半年度业绩预告进行了向下修正,齐峰股份此前预降30%~50%,现修正为预降50%~65%,预计盈利2784万元~3977万元。

齐峰股份表示,上半年度净利润同比下降幅度超过原有预计的主要原因包括,2011年上半年主要原材料价格大幅度上升,造成产品成本上升,而产品售价涨幅较小,在市场需求及原材料成本二头挤压的情况下,致使上半年毛利率明显下降。此外,2011年齐峰股份加大了研发投入,研发费用大幅度上升,比去年同期上升500多万元,用工成本也比去年有所上升,应付职工薪酬比去年同期上涨约450万元。

滨化股份受益化工品上涨 预计业绩翻倍

证券时报记者 向南

滨化股份(601678)发布上半年业绩预告,预计2011年半年度公司净利润同比增长约100%~150%。公司表示,上半年,基础化工行业景气度提升,公司综合配套优

势和循环经济产业链得到良好发挥。公司抓住市场机遇,优化产品结构,装置实现满负荷生产,主要产品烧碱、环氧丙烷价格上涨,经济效益显著。公司另一主要产品三氯乙烯,新增4万吨/年产能于2010年底投产,使公司三氯乙烯总产能达到8万吨/年。

世纪华通汽车轻量化带来新机遇

证券时报记者 李欣

记者从世纪华通(002602)了解到,公司专注于汽车塑料件的二级配套,并少量生产金属件。世纪华通的募投项目“汽车轻量化、节能塑料件系列产品建设项目”将扩大公司传统优势

据了解,随着塑料性能的提高和汽车轻量化设计的要求,塑料件在汽车中的应用逐渐扩大,已从内饰系统、空调系统延伸至车身覆盖件。平均每辆德国汽车使用塑料300千克,而国内汽车的单车塑料使用量仅为78千克,因此,我国乘用车塑料件市场发展潜力巨大。

世纪华通董秘严正山对记者表示,公司业绩增长稳健,主要客户大多为国内外知名汽车零部件

制造商,应收账款回收风险较小。世纪华通直接客户包括上海贝洱、延峰伟世通、法雷奥、上海小系车灯和德尔福等知名一级配套汽车零部件供应商,终端配套客户主要是上海大众、上海通用和一汽大众等合资品牌车企。

严正山表示,热交换系统水室是世纪华通的传统优势产品,模具制造能力和快速反应能力是公司两大技术优势。依托现有技术和客户,公司未来的增长将围绕汽车塑料件,依靠产品线和生产基地的扩张。

2010年9月,世纪华通被认定为高新技术企业。严正山表示,公司一贯注重持续技术研发。公司研发中心获得省级技术中心认证,公司的募投项目“工程技术中心建设”拟投入资金4965万元,在整合公司现有研发部门基础上,将形成集科研、开发、检测试验、新产品试制于一体的工程技术中心,以增强公司的新产品及模具研制开发能力,保持自身的技术优势。

乐视网:超清机今年销量有望达10万台

证券时报记者 张珈

只需轻触一按电视遥控器,各类影视大片即可在线流畅观看,乐视网(600104)宣布继续加大对乐视TV-云视频超清播放机的投入,把电视机流失的用户重新拉回到客厅。

乐视网副总裁金杰在接受证券时报记者专访时表示,在三网融合的大机遇之下,云视频超清机是公司的长远布局,预计该终端今年销量有望达到10万台,而合作的客户端将达到100万个,明年的目标则要新增30万终端销量。

金杰告诉记者,云视频超清机是乐视网的新增业务之一,公

司在加强业务投入的同时,也将持续发力与各大电视机厂商的合作。据他透露,目前乐视网已经与海信、海尔、康佳及创维等多家电视机厂商达成战略合作,这意味着乐视网以电脑、手机、电视机“三屏合一”的云视频战略拉开序幕。

乐视网副董事长、首席运营官刘弘介绍,公司进军电视端是电视网络化、网络视频化两大趋势决定的,互联网视频和有线电视正在双向改造,目的是把原来的有线电视网改造成具有互通性质的网络,超清机的模式包括“硬件+服务+内容”,还具有远程下载、远程控制、远程教育等应用型软件。

乐视网近期发布的业绩预增公告显示,预计公司2011年上半年实现净利润约5769.51万元~5925.44万元,同比增长85%~90%,包括网络高清视频服务收入、网络视频版权分销收入、视频平台广告发布收入等各项主营业务均有较大幅度增长。乐视网表示,在保持原有业务稳定增长的基础上,超清机及手机电视有望成为公司新的利润增长点。

据介绍,乐视网的收益来源包括成熟产业和新兴产业两大类,其中成熟产业的收益来源包括收费用户、广告收入、版权分销三部分,新兴产业包括超清机和手机电视两部分,其中超清机目前处于试商用阶段,乐视网手机电视还处于研发阶段。