

北京利尔13.9亿 投资5000吨/年多晶硅项目

证券时报记者 文泰

北京利尔 (002392) 公告, 拟投资 13.9 亿元, 实施 5000 吨/年多晶硅项目。公司表示, 多晶硅行业对公司而言是个全新的领域, 若该项目顺利实施, 将成为公司利润新的增长点。

根据该项投资计划, 北京利尔拟使用不超过 600 万元, 收购伊川建合硅业科技有限公司 100% 股权, 并使用超募资金 6 亿元对建合硅业进行增资, 由建合硅业作为 5000 吨/年多晶硅项目的实施主体。据测算, 项目达产后, 年均销售收入可达 14.8 亿元, 净利润 4.18 亿元。目前多晶硅价格约在 60 美元/千克左右 (约 39 万元人民币/吨, 不含税价), 公司在进行效益测算时, 多晶硅销售价格按照 30 万元人民币/吨计算。

华兰生物 3家单采血浆站停止采浆

证券时报记者 文泰

华兰生物 (002007) 公告, 近日, 贵州省卫生厅下发了《贵州省采供血机构设置规划 (2011-2014)》(黔卫发 [2011] 104 号) 的通知, 根据该通知, 贵州省在息烽、开阳、紫云、普定、独山、龙里、长顺、黄平、晴隆、纳雍等 10 个县设置单采血浆站, 其余地区不再设置单采血浆站。

华兰生物在贵州、广西、河南共有 11 家单采血浆站, 其中贵州有独山、龙里、长顺、惠水、罗甸、瓮安 6 家单采血浆站。按照上述文件, 公司惠水、罗甸、瓮安 3 家单采血浆站从 2011 年 8 月 1 日起将停止采浆。这 3 家单采血浆站采浆量分别占公司 2010 年、2011 年上半年总采浆量的 39.29% 和 36.69%。上述 3 家浆站的关停将对公司业绩造成重大不利影响。目前公司正积极应对, 采取有效措施消除和减少对公司业绩的影响。

天喻信息 布局移动支付市场

证券时报记者 文泰

天喻信息 (300205) 公告以自有资金 1000 万元, 投资设立全资子公司武汉擎动网络科技有限公司, 从事基于移动互联网与移动支付相关的第三方服务与运营。

公司表示, 随着移动互联网的迅速发展, 刚刚起步的移动支付业务已呈现出爆发式增长态势, 成为蕴含极大发展潜力的战略性新兴产业。公司投资设立全资子公司擎动网络, 是公司以自有的移动支付全系列产品和金融领域的客户资源为基础, 布局移动支付服务市场的一项战略举措。公司拟以擎动网络为主体向金融机构和行业用户提供移动支付产品、系统平台、服务及产品与合作运营相结合的综合解决方案, 以抓住移动支付这一新兴领域发展的契机, 抢占行业先机和制高点。

利达光电实际控制人 减持235万股套现3600万

证券时报记者 新书阳

利达光电 (002189) 公告, 公司 7 月 11 日接到第二大股东南方工业资产管理有限责任公司减持股份的通知, 其于 2011 年 4 月 25 日至 7 月 11 日期间, 累计出售持有的公司无限售条件流通股共 235 万股, 成交均价为 15.55 元/股, 占公司总股本的 1.18%。粗略计算, 套现金额约 3600 万元。

中国南方工业集团公司持有南方工业资产管理有限责任公司 100% 的股份。本次减持前, 中国南方工业集团公司直接持有利达光电 7769 万股, 同时通过南方工业资产管理有限责任公司间接持有利达光电 2671 万的股份, 为公司实际控制人。本次减持后, 中国南方工业集团仍为公司实际控制人。

新界泵业 增资收购新沪泵业

证券时报记者 文泰

新界泵业 (002532) 公告, 公司拟用超募资金 3417 万元, 对浙江新沪泵业有限公司增资至取得新沪泵业 70% 的股权。

新沪泵业产品在业内已具有一定的口碑和市场潜力, 增资收购新沪泵业能与公司现有部分产品进行有效互补。预计经过 2011 年的磨合后, 2012 年新沪泵业的净利润会达到 800 万元以上。

小器件做出大业绩 多家连接器公司预增

证券时报记者 方元

连接器是构成电子系统时进行能量和信息交互的通道, 与中央处理器 (CPU) 等核心器件相比, 连接器只是小器件, 不过国内连接器上市公司却依靠这个小器件做出了大业绩。得润电子 (002055)、立讯精密 (002475) 及长盈精密 (300115) 今年上半年的收入和净利润同比均有大幅增长, 并且这些公司借助产业转移的契机, 正在加快扩大产能, 未来两年的效益有望持续提升。

得润电子主要产品为家电、电

脑连接器, 公司曾预告今年上半年业绩同比增长 200%~250%; 立讯精密主要产品为通讯、电脑连接器, 公司预计今年上半年业绩同比增长 50%~70%; 长盈精密预计上半年业绩同比增长 40%~60%, 2010 年该公司约有四成的收入来源于通讯连接器。

这三家公司去年上半年和全年的业绩均表现不俗, 今年利润大幅增长并非是同比基数低的原因。一般来说, 连接器行业的规模增长基本与电子行业同步, 而近几年电子行业的发展表现平平, 甚至受到金融危机影响波动较大, 那么连接器

上市公司的增长动力从何而来?

得润电子一位高管表示, 近年来由于下游的家电、手机、电脑等制造业向中国大陆转移, 国际连接器市场也跟着向国内快速转移。而连接器与其他电子元器件相比, 在产品品种多、定制化个性强、服务响应速度快等特点, 因此客户往往要求连接器厂商就近配套提供产品。成本方面, 国内企业的优势逐步显现。此外, 连接器产品需要较长的认证时间, 行业进入门槛比较高, 因此快速增长的国内连接器市场为行业龙头企业迅速做大做强提供了难得的机遇。

为牢牢把握机遇, 连接器上市公司加快了产业升级的步伐。得润电子原来主要依靠家电连接器, 毛利率水平一直不高。2010 年公司积极进军电脑 CPU 和内存高端连接器市场, 并开始大规模承接泰科等国际一流厂商的产能转移。在汽车连接器方面, 公司已成为奇瑞、江淮等汽车厂商连接器产品的供应商。得润电子 2010 年的新产品占比不到 10%, 今年有可能达到 30% 以上。

立讯精密则通过收购同行龙头企业实现快速做大做强。今年 4 月份, 立讯精密改变部分 IPO 募资使用计划, 以 5.8 亿元的价格收购了昆山联

滔电子。通过收购, 立讯精密间接成为了苹果公司 iPad 产品的供应商, 并且增加了很多高端的重要客户。据了解, 新收购的联滔电子在今年上半年实现了利润大幅增长, 成为立讯精密利润增长的主要来源。

在产品升级的同时, 连接器上市公司加大了产能建设。得润电子 2010 年增发募资实施的 CPU 和内存连接器项目, 已经实现量产, 目前正处于产能提升期, 今年下半年产能将得到显著扩大, 产能不足问题正逐步得到解决。立讯精密下半年也将有较大产能释放, 预计未来产能将扩大一倍左右。

得兴股份募资3.5亿主投中高档拉链生产



资料图片

证券时报记者 陈勇 新书阳

上周停牌的得兴股份 (002098) 定增方案今日出炉。为把握拉链行业的发展趋势, 公司拟非公开发行募资 3.5 亿元, 投资生产线改扩建、营销网络建设和研发

中心的建设。公司本次非公开发行价格为不低于 12.11 元/股, 发行数量不超过 2900 万股。

生产线改扩建项目为得兴股份本次募投主要项目。公司将投资 2.62 亿元, 在本部新、老工业园新建一个产业链完整的中高档

拉链生产基地, 项目建设期 2 年。项目建成后, 将有效提升自动化水平, 降低生产成本, 同时进一步提升公司中高端产品品质和规模, 实现新产品植牙金属链、锌合金压铸拉链的规模化生产, 为公司提供新的盈利增长点。

为完善公司服务网络, 消化新增产能, 得兴股份同时计划投资 4088 万元, 建设以区域中心城市为核心, 辐射全国的服务营销网络。该项目计划在香港设立营销网点, 使其成为得兴股份洞察国际市场发展趋势, 掌握最新技术, 开拓国际市场和实施公司全球化战略的重要据点。

得兴股份研发中心建设项目计划投资 2861 万元, 在公司新工业区建设研发中心, 添置检测、实验和中试仪器设备, 引进高端人才、培育科研队伍。新中心将改善研发工作环境及试验环境, 加强开发核心技术和关键技术手段, 提升研发的自主

创新能力。

资料显示, 本次非公开发行募集资金到位后, 得兴股份资产负债率将从一季度的 52.99% 降至 40% 左右, 公司财务状况将维持在较为合理的水平。得兴股份表示, 募投项目建设后, 将增加利润增长点, 进一步提升公司竞争能力, 为公司建成国际一流品牌的专业化拉链生产企业战略奠定基础。

市场分析人士认为, 得兴股份所处的拉链行业, 市场集中度较低, 公司作为产销量全国第一的行业龙头, 实际市场占有率并不高。在目前银根收紧的市场背景下, 公司依靠技术、品牌优势, 借用资本市场平台融资进行产能扩张和营销网络建设, 有助于公司改善财务状况, 强化行业龙头地位, 有效提高市场占有率。

二级市场上, 公司股价 6 月份以来稳步上升, 截至 7 月 5 日停牌前, 公司股票报收 14.5 元/股, 上涨近 30%。

天源迪科 数字政通 齐推股权激励计划

证券时报记者 新书阳 陈霞

6 月份以来, 上市公司股权激励计划方案发布密集, 其中尤其中小板、创业板公司最为集中。今日, 又有天源迪科 (300047)、数字政通 (300075) 两家创业板公司同时公布股权激励计划。

天源迪科拟向激励对象授予 520 万份股票期权, 涉及标的股票约占公司股本总额的 3.31%。激励计划股票来源为公司向激励对象定向发行股票。行权价格确定为

13.72 元, 为激励计划公布前一交易日公司股票收盘价。

根据天源迪科激励计划的行权安排, 计划有效期为自股票期权授权日起, 最长不超过 4 年。计划首次授予的股票期权自该期激励计划授权日起满 12 个月后, 激励对象在未来 36 个月内分三期行权。

天源迪科表示, 行权要符合一定的业绩条件, 将以 2010 年净利润为基数, 2011 年~2013 年相对于 2010 年的净利润增长率分别不

低于 25%、57%、96%。天源迪科还承诺, 持股 5% 以上的主要股东或实际控制人及其配偶、直系亲属不参与该激励计划。

数字政通拟向激励对象授予 200 万份股票期权, 涉及标的股票约占公司股本总额的 2.38%。股票来源为公司向激励对象定向发行股票。行权价格 23.7 元, 同样为激励计划公布前一交易日公司股票收盘价。

据激励计划, 公司首次将向财务负责人殷小敏及其他 31 位核心技术(业务)人员授予 182 万份股票期权,

同时预留 18 万份股票期权, 在首次授予日起一年内授予新引进及晋升的中高级人才。

该公司激励计划有效期为自股票期权授权日起 5 年。在授予日起满 24 个月后, 激励对象可在未来 36 个月内分三期行权。

各年度的业绩考核指标为: 以 2010 年为基数, 公司 2012 年~2014 年 3 个会计年度的净利润增长率分别不低于 44%、72% 和 107%; 加权平均净资产收益率分别不低于 6%、6.5% 和 7%。

营销服务模式创新 金正大盈利超预期

证券时报记者 贾小兵

得益于新增产能释放与营销模式创新, 金正大 (002470) 上半年业绩增长超预期。公司昨日上调业绩增幅, 预计今年 1~6 月净利润同比增长 45%~60%, 盈利 2.07 亿元~2.29 亿元。

上半年, 金正大全资子公司菏泽金正大的 30 万吨/年控释肥项目产能开始充分利用, 控释肥销量增速较快。今年国家发改委公布的《产业结构调整指导目录》首次将缓控释肥纳入优先发展产业, 农业部首次将缓控释肥列为主推技术, 科技部将缓控释肥列入“十二五”科技支撑计划。而农业部全国农业技术推广服务中心计划今年更是把金正大缓控释肥示范推广到 23 个省(区、市)的 25 种作物, 在此背景下, 公司缓控释肥产业正迎来快速发展。

在借力政策东风的同时, 金正大对营销服务模式进行了创新。2011 年, 金正大提出了“技术先

导、服务领先”的核心经营战略, 通过着力抓好结构调整和服务创新两条主线, 实现由传统制造商向“制造+服务”的转型。一方面, 公司继续加大技术创新投入, 集中精力开发新型缓控释肥、硝基复合肥等高端新型肥料, 满足市场需求; 另一方面, 公司把服务营销上升到战略高度, 加大了以“渠道下沉、驻点营销和农化服务”为重点的营销服务模式。

公司利用在 23 个省开展缓控释肥示范推广的契机, 在全国农业技术推广服务中心的指导与协调下, 成立了 500 个农化服务队, 并在原有配备 500 台农化服务车的基础上, 再投资配备 1 万台种肥同播机开展“种肥同播”技术服务。

所谓“种肥同播”, 就是在作物播种时一次性将缓控释肥与种子施下去。这不仅改变了农民传统的播种方式, 大大节省了播种的劳力与时间, 而且解决了播种不均匀、浪费种子的问题, 同时



Phototex/供图

一次施肥免追肥, 节约了追肥与人工成本, 每亩仅此几项便可节约成本约 150 元。

据介绍, 在今年夏季玉米播种时期, 金正大广泛开展了玉米缓控释肥“种肥同播”技术服务活动。活动甫一推出, 便受到农民朋友的

喜爱与追捧。目前, 该活动已覆盖山东、河南、河北、安徽、内蒙、吉林、辽宁、黑龙江等玉米主产区。在山东省, “种肥同播”技术服务以惊人的递增速率向前推进, 某些乡镇甚至接近 100% 全覆盖。这也促进了金正大缓控释肥销量的大幅增长。

怡亚通发起 非核心业务外包行动

供应链服务龙头企业怡亚通 (002183) 的扩张脚步正在加速。

继此前推出“全球海选 1000 名创业成长伙伴计划”后, 7 月 12 日, 公司又联合深圳、广州、义乌等地 10 多个企业协会和 20 余家企业一道发起“非核心业务外包中国行动”。

据了解, 该项目将利用怡亚通的全球供应链整合服务平台, 为企业提供包括采购、物流等非核心业务的外包服务。公司董事长周国辉表示, 这将有助于国内企业把资源用于培植核心竞争力上, 实现企业最佳资源分配, 帮助企业做大做强, 在瞬息万变的市场经济中更具适应力和竞争力。

他介绍称, 为支持“非核心业务外包中国行动”, 确保项目合作伙伴高效成长, 怡亚通提出了五大保障平台, 其一是已启动的“全国 380 座城市深度整合”计划, 该计划目前已在 150 余座城市建立了深度供应链整合平台, 形成了快速消费品、粮油、IT、家电等深度供应链服务体系。

其二, 公司上半年推出了“宇商连锁”战略, 计划在 3 年内在全国 32 个省市自治区建立庞大的营销网络及一级物流配送中心和上千家加盟连锁店, 打造中国规模最大的线上线下连锁消费平台。

三是怡亚通倾力打造的中国首家一站式全网全程 B2X 电子商务在线交易融资平台——“宇商网”, 以“线上商机拓展+交易担保、线下资金扶持+物流仓储服务”为核心, 融合线上线下双重优势。此外, 怡亚通旗下的宇商小额贷款公司还可对所有合作联盟者提供 500 万元以下的资金扶持; 同时提供有针对性的供应链产品, 满足不同中小企业的需要。

值得注意的是, 今年 4 月, 怡亚通披露, 拟向特定对象以 10.83 元/股的价格非公开发行不超过 9000 万股, 募集资金不超过 9.5 亿元, 投资于深度分销 380 整合平台扩建项目及补充公司流动资金。分析人士指出, 一旦增发成功, 将有助于公司尽快搭建“全国 380 座城市深度整合”平台, 进而支持供应链外包等业务的扩张。(马宇飞)

太安堂3000万 投中药胶囊生产项目

太安堂 (002433) 公告, 为提高募集资金使用效率, 决定使用超募资金 3000 万元, 在公司的汕头市生产基地麒麟园投资建设中药胶囊口服固体制剂全自动 GMP 生产项目。

谈及项目建设的必要性, 公司表示, 目前公司拥有解热消炎胶囊、复方胆通片、复方胆通胶囊等 30 余个中药片剂、胶囊剂品种, 广东国药雷露的冠心康片等 45 个品种转入公司, 公司口服固体制剂品种数量增多。但由于受场地限制, 生产设备以半自动设备为主, 不能满足原有品种和新增品种的生产需要。本次投资口服固体制剂全自动 GMP 生产车间建设项目将解决公司的相关优势产品的生产瓶颈, 实现公司胶囊剂重要品种的规模化生产, 大幅增加产能。(文泰)