

天齐锂业 产品价格未现波动

证券时报记者 刘昆明

近期,天齐锂业(002466)受到市场广泛关注,针对市场传闻产品涨价问题,天齐锂业再次表示,目前公司产品没有大幅涨价的情形出现,若产品销售价格出现大幅度调整而对公司业绩产生重大影响,将按照相关规定及时履行信息披露义务。

不过,有市场分析人士认为,虽然此次产品涨价传闻不实,但天齐锂业股价连续涨停至少表明,投资者对天齐锂业的基本面还是相当看好。业绩方面,天齐锂业一季度营业收入和净利润水平,都保持了较高的增幅。公司近期还预计上半年净利润同比增长幅度为1%~30%。据该公司财务部门估算,公司业绩的实际情况与业绩预告不存在差异。

公司表示,较为快速增长的业绩表现要归功于公司年产5000吨电池级碳酸锂募投项目的建成投产。产能不足局面的逐渐扭转使公司加大了销售力度,销售规模逐步扩大,巩固了公司在锂行业的领先地位。由于电池级碳酸锂属国家产业政策支持、市场需求旺盛、具有良好市场前景的产品,因此该项目将成为公司长期的利润增长点。

章源钨业 天奇股份 调高上半年业绩预期

证券时报记者 郭渭鹏 邓亮

章源钨业(002378)今日发布业绩预告修正公告,预计上半年净利润在1.17亿元至1.34亿元之间,较上年同期增长100%~130%。章源钨业此前预告,2011年1-6月归属于上市公司股东的净利润与上年同期相比增长70%~100%。

章源钨业表示,上半年受钨精矿等原材料价格持续高位运行的影响,公司主营业务产品售价逐步提高,自产钨精矿部分对利润贡献增大。上年度加大外购钨精矿储备而使成本控制在较低水平,是公司整体盈利水平较去年同期有较大提升的另一个重要原因。

同时上调业绩预告的还有天奇股份(002009),该公司预计上半年净利润在4200万元至4800万元之间,较上年同期增长40%~60%。天奇股份此前预告,2011年1-6月归属于上市公司股东的净利润与上年同期相比增长20%~50%。公司上调业绩预告主要是由于风电板块业务营业收入好于原预计水平。

科远股份 介入水电监控检测业务

证券时报记者 向南

科远股份(002380)7月14日与上海申瑞电力科技股份有限公司签署《合作备忘录》,就科远股份增资控股上海申瑞全资子公司——南京申瑞电气系统控制有限公司事宜达成初步合作意向,本次投资金额将不高于5000万元。科远股份希望借此介入水电综合控制系统业务相关的监控保护和流量监测等领域,公司的自动化软硬件产品可依托南京申瑞的现有销售渠道推广至水电自动化领域,从而拓宽现有产品的应用领域。

上海申瑞将水电、超声波流量计业务相关技术、资质和专利等无形资产全部注入南京申瑞,并将持有的南京申瑞股权全部转让给上海申瑞股东崔智怀等16人,同时这16人不再持有上海申瑞股份。科远股份以不低于2000万元现金对南京申瑞进行增资,增资完成后科远股份持有南京申瑞的股份不低于51%。上海申瑞承诺增资后的南京申瑞将全部继承上海申瑞的水电、超声波流量计业务和相关资质,继续使用申瑞的相关商标和品牌开展水电、超声波流量计业务,上海申瑞不再从事水电、超声波流量计相关业务。

康盛股份 10亿扩建安徽生产基地

证券时报记者 向南

康盛股份(002418)与安徽金安经济开发区管委会于7月13日签订招商引资协议。根据协议,康盛股份拟在安徽省六安市金安经济开发区扩建生产基地,总投资规模预计10亿元,投资强度为每亩不低于150万元,固定资产投资6亿元,产品主要包括铜产品、铝代铜产品及电动汽车配件等。公司拟以招拍挂方式取得区域面积约513.3亩土地,土地性质为国有出让土地、工业用地。康盛股份表示,在安徽省六安市投资扩建生产基地,有利于公司生产基地布局的进一步优化,促进公司新材料、新产品的研发和产业化,加快新利润增长点的培育步伐。

首份创业板半年报亮相 星河生物净利翻倍



Phototex/供图

证券时报记者 向南

星河生物(300143)今日公布2011年半年报,公司上半年实现营业收入9171.84万元,同比增长40.12%;实现净利润2818.55万元,同比增长114.49%,不过净利润增长的主要原因是河南子公司收到政府奖励资金2080.19万元,扣除非经常性损益后上半年的净利润是1180.33万元,同比增长22.41%。公司没有转增分配预案。

星河生物主营业务为食品级食用菌的研发、生产和销售,主要产品包括金针菇、真姬菇和白玉菇等食品级食用菌。截至报告期末,公司日产食品级食用菌约58吨,生产规模及产量在国内食品级食用菌工厂化生产企业中名列

前茅。报告期内,公司清溪九乡基地项目顺利完工并达产,募投“韶关食用菌生产线整体技术改造项目”和“工程技术研究中心技术改造项目”及河南新乡基地均按计划实施。

星河生物目前利润主要靠金针菇支撑,上半年金针菇毛利率上升7.39个百分点,毛利率上升是由于清溪第一分公司产量完全释放,摊薄固定成本。但公司总体毛利率下降1.33个百分点,主要是受真姬菇和白玉菇毛利率下降影响。清溪第二分公司的真姬菇生产线上半年投产,到5月份完全释放产能,前期生产成本高,导致上半年毛利率为负数;为了提高品牌知名度,开拓新的市场,公司上半年对真姬菇和白玉菇在新的市场进行了品牌营销活动。

星河生物有意提高真姬菇和白玉菇的业务比重。公司表示,金针菇市场需求稳步扩大,但竞争激烈,毛利率水平将略有下降趋势,由于市场容量极大,不能忽视;真姬菇、白玉菇因技术门槛较高,市场竞争不如金针菇激烈,目前市场需求正在稳步扩大,因此公司计划将现有金针菇、真姬菇、白玉菇的全年产量比例分别由82%、15%、3%调整到约70%、20%、10%,进一步优化产品结构。

报告期内,星河生物在巩固珠三角市场龙头地位同时,不断拓展经销商分布区域,新增江西、贵州、厦门、福州以及华东等地区经销商网络。公司计划利用地理优势,进一步大力发展东南亚市场,不断提高公司产品出口份额。

永太科技投资亿元海南买萤石矿

证券时报记者 向南

萤石下游产品价格大涨,让不少公司动了向上游扩张的念头。永太科技(002326)今日公告,公司7月13日与海南鑫辉矿业有限公司控股股东胡毓前签订了股权转让协议,公司拟以自有资金9800万元,购买胡毓前持有的海南鑫辉矿业有限公司70%的股权。鑫辉矿业所拥有的什统矿区氟化钙资源储量为71.79万吨,氟化钙即萤石。

永太科技披露,根据海南省国土资源厅出具的矿产资源储量备案证明,鑫辉矿业拥有的什统矿区矿产资源的矿石储量为158.09万吨,

氟化钙资源储量71.79万吨。胡毓前承诺,鑫辉矿业的矿山开采和浮选业务已通过相关部门审核批准,具备正常生产条件。

什统矿区设计年开采萤石原矿10万吨,采用竖井开拓,浮选工艺生产酸级萤石精粉,浮选尾矿生产环保砖,生产过程清洁、环保、低耗。该项目计划于2011年投入生产,届时将年产酸级萤石精粉5万吨,能把琼中县独特的矿产资源优势转化为地方经济优势。

永太科技将在8月15日完成对鑫辉矿业的调查、评估和董事会决策、审批程序,如逾期不能完成,则意向书自动失效,出让入胡

毓前可以将该部分股权转让给任何第三人,并将退还公司支付的定金。

永太科技表示,由于国内对萤石、氢氟酸的出口进行限制,国际氟化工产业正加速向国内转移,国内企业将面临更好的发展环境和机遇。如上述合作意向实施,公司将在上游资源方面具有较强优势,为公司目前的从事的氟精细化工产业注入更多活力,提高公司的综合竞争力。

与永太科技类似,从事氟化工下游行业的三爱富(600636)也有进军上游购买萤石矿的打算。不过下游行业是否要打通上游萤石环节,在业内可谓仁者见仁智者见智,因为开采萤石的环保成本很高。

江粉磁材董事长汪南东:

做世界领先磁性氧化物材料生产商



江粉磁材厂区

资料图片

证券时报记者 甘霖

作为国内磁性材料领军企业的江粉磁材(002600)今日登陆中小板。公司主要产品为永磁铁氧体元件和软磁铁氧体元件,产品广泛应用于汽车、计算机及办公设备、家用电器、电动工具、电动玩具、LED等行业。经过多年坚持不懈的努力,江粉磁材率先打破了日本企业在国内磁性材料市场的垄断地位,电机用永磁铁氧体材料牢牢占据市场份额第一名。

公司董事长汪南东表示,此次登陆A股市场在江粉磁材发展史上具有里程碑意义,公司将借力资本市场,进一步扩大技术优势,坚持速度、规模、质量和效益统筹发展,致力于成为世界领先的磁性氧化物材料生产商,以优良的业绩回报广大投资者。记者近日就一些投资者关注的话题专访了汪南东。

证券时报记者:目前磁性氧化物材料行业面临的市场竞争格局如何?

汪南东:总体来说,铁氧体磁性材料行业,在国际上主要竞争对手包括日韩、美国以及部分欧洲国家,它们在磁性材料生产方面起步较早,新产品开发能力较强,整体技术含量高,近年来主要集中于高性能产品。在国内有实力与公司竞争的企业为数不多。

证券时报记者:在稀土价格一路攀升的背景下,铁氧体磁性材料发展前景如何?

汪南东:磁性材料是工业与信息化发展的基础性材料,其发展一直受到国家产业政策的大力支持。永磁材料当中铁氧体磁性材料占比达90%以上,其余的为钕铁硼磁性材料及其他。总体来看,铁氧体磁性材料与钕铁硼磁性材料在差异化的市场领域呈现各自发展的局面。在一些铁氧体磁性材料和钕铁硼磁性材料交叉应用领域,由于原材料成本差异,钕铁硼磁性材料价格约为铁氧体磁性材料价格的20~30倍。随着国家稀土保护政策陆续出台及稀土开采环境标准不断提高,稀土价格近年来迅猛上涨,钕铁硼磁性材料难以对铁氧体磁性材料的现有市场形成竞争。但稀土材料的暴涨对公司磁性材料的价格没有什么影响,因为公司的原材料主要是氧化铁,其价格一直相对平稳。

证券时报记者:公司的核心竞争力主要体现在哪些方面?

汪南东:公司目前已经树立起全方位的竞争优势,主要体现在强大的研发实力、高端客户群、人才储备、良好品牌效应、完善的产业链和严格的质量管理等方面的综合优势。

公司从事磁性材料行业已经

30多年,积累了丰富的行业经验。在生产管理中,公司积极推行“精益生产”,形成了高效的生产管理经验;在技术研发方面,公司成立了专门的技术研发中心,拥有一支高素质研发团队;在销售方面,公司多年积累了一定的优质客户资源,并且在客户中形成了良好的品牌形象,此外公司长期以来十分重视市场营销,重视客户开发与客户管理,逐步形成了具有市场竞争力的营销队伍和营销渠道。

证券时报记者:请问公司募投项目和产品的市场前景如何?

汪南东:公司本次募投共有四个项目,除研发中心建设项目外,其余三个项目主要为扩产项目。2010年随着汽车、计算机、家电等下游产业快速复苏,铁氧体磁性材料的市场需求旺盛,公司产品一直供不应求,随着募投项目顺利实施,公司将突破现有的产能瓶颈,极大地提高公司的规模优势和产品竞争力,提升整体竞争能力,以争取更多的国际大客户,促进公司快速成长。

公司本次募投项目推出的JPM-7系列产品性能达到日本TDK公司FB9N系产品的性能,JPM-2E产品性能达到日本TDK公司的FB5系列产品水平。从性价比角度来看,公司同性能产品价格比日本TDK公司产品价格要低,具有较强的市场竞争力。

三家创业板公司今起招股

三家公司今起在创业板招股。依米康(002049)拟发行1960万股,发行后总股本为7840万股。募集资金将用于精密机房空调生产技术改造、技术研发中心技术改造、营销服务网络建设技术改造,及工程承包业务营运资金四个项目,总投资预计1.4亿元。公司为精密环境整体解决方案服务商,2010年实现净利润3101万元。

初灵信息(002050)拟公开发行1000万股,占发行后总股本的25%,募集资金投向年产43.75万台信息接入产品、信息接入技术研

发中心建设及营销网络建设三项目,共计使用募集资金1.05亿元。初灵信息属于通信设备制造业中的信息接入设备提供商,主营业务为信息接入方案的设计及相应设备的研发、生产和销售。

光线传媒(002511)拟首次公开发行2740万股,占发行后总股本的比例为25%。公司主营业务为电视节目和影视剧的投资制作及发行业务,电视栏目、演艺活动和影视剧是公司三大传媒内容产品。公司电影发行业务跻身国内民营电影公司的第三名。

(任小霜 李欣 向南)

金风科技直驱永磁机组 成功通过零电压穿越测试

昨日,金风科技(002202)宣布,公司1.5MW直驱永磁机组已于近日通过了德国劳氏船级社(GL)的零电压穿越现场试验。据悉,此项测试是低电压穿越的极限测试,其试验已高出我国待颁布的《风电场接入电力系统技术规定》国家标准中的相关要求。此项测试的通过再一次体现了金风科技直驱永磁机组“并网友好”的特性。

此前,金风科技1.5MW直驱永磁机组于2010年8月通过中国电力科学研究院的低电压穿越测试;10月下旬,率先在国内通过

规模化工况条件下的低电压穿越测试;12月,又基于实时数字仿真仪(RTDS)平台与内蒙古电力科学研究院合作完成直驱永磁风机建模仿真,并通过仿真模拟的低电压穿越试验。

据了解,此次通过测试的1.5MW直驱永磁机组采用的电控系统是由金风科技旗下北京天诚同创电气有限公司自主生产。早在几年前,金风科技就针对核心零部件自产进行了布局,成立相关研发团队进行设计开发。截至目前,金风科技已实现电控系统、叶片等关键零部件的自主设计和生产。

(任小霜)

红宝丽新技术产业化试产成功

红宝丽(002165)今日公告称,公司研究多年的减压发泡技术在美的集团冰箱生产线产业化试产成功。与传统发泡技术相比,产品综合性能得到大幅提升,冰箱节能5%以上,生产效率提高15%以上。

据悉,该项技术具有较高的壁垒。红宝丽董秘刘祖厚表示,公司发泡减压技术在国内是一项重大突破,此前海尔公司也对该技术进行了研究。公司的目标是对该技术进行全行业推广,除美的外,还组织了其他客户交流,反响很积极,

客户纷纷表达了今后合作和技术应用的意向。”

采用该专利技术制备的硬质聚氨酯泡沫,不仅能有效提升产品综合性能,而且与常规技术相比,能使冰箱更加节能和进一步减少碳排放,为冰箱主要材料的使用增加了更多选择,也为冰箱企业降低产品综合成本、提升产品性能、提高生产效率以及冰箱产业升级提供了强大的技术支持。同时,该技术将极大地促进红宝丽进一步提高市场占有率,提升经营规模和盈利能力。

(李际洲 袁源)

新华都合资设商业连锁公司

新华都(002264)将与福建省供销社联合社、福建口岸经贸公司合资设立商业连锁公司,三方近日已就该事项签订了《战略合作框架协议》。

合资公司注册资金2000万元,新华都出资960万元,持有48%的股权,福建省供销社联合社出资800万元,持有40%股权,福建口岸经贸公司出资240万元,持有12%股权,三方均以现金出资。

合资公司将以福建省内的市、县、基层供销社网点为试点,

以合作开发或场地租赁等方式,尽快启用和筛选原供销社网点发展为超市项目。福建省供销社联合社利用自己的优势,负责挖掘开拓相关的网点资源;新华都则利用零售连锁的业务特长,负责合资公司的日常经营。

福建省供销社系统现有9个设区市联社、69个县(市、区)联社、623个基层供销社,产业活动单位1.29万个,是福建省城乡商品流通的重要渠道。新华都表示,合资公司成立有利于开发优质商业网点,加快海西零售市场布局。(任小霜)