

好想你 整合80家郑州专卖店

见习记者 张莹莹

好想你 (002582) 今日公告称,公司拟在郑州地区设立全资销售子公司郑州好想你枣业商贸有限公司。并以新设立的全资销售子公司为主体以资产收购方式收购郑州地区约 80 家特许经营商开设的专卖店,收购金额不超过 4000 万元。

好想你表示,收购完成后,考虑方案的执行期,今年下半年预计在收购前原有销售收入基础上,公司可增加销售收入约 2100 万元,增加净利润约 480 万元。

好想你称,资产收购后,公司加强了对销售网络的控制,减少了对加盟商的依赖,更有利于加强各项管理,有利于公司对销售渠道的升级改造,提升公司品牌形象。

莱茵生物 甜叶菊提取物获FDA认证

证券时报记者 马宇飞

莱茵生物 (002166) 今日披露,7月15日,公司收到美国食品药品监督管理局(FDA)通过邮件及传真形式发出的认证文件,认为公司生产的莱茵迪忒 A 含量不低于 97% 的甜叶菊提取物通过 GRAS 认证。

目前,莱茵生物开发的罗汉果提取物和甜叶菊提取物产品均已通过美国 FDA 的 GRAS 认证。莱茵生物表示,上述两项产品通过 GRAS 认证后,将为公司进一步开拓国际市场奠定良好的基础,促进公司与国际终端大客户的合作,但目前该事项尚未对公司业绩产生实质性影响。

智飞生物 放弃收购荷兰公司

见习记者 张莹莹

智飞生物 (300122) 今日公告称,公司董事会决定放弃参与收购荷兰 Bilthoven Biologics 公司。

智飞生物称,为实施公司国际化战略构想,今年5月11日公司决定参与收购荷兰 BB 公司的第一阶段,并于次日递交了相关非约束性报价函。近日,公司收到出售方回复,邀请参与收购的第二阶段,经公司讨论后决定放弃收购。

对于放弃收购原因,公告称,公司初衷是藉此潜在交易,帮助智飞生物从中国本土企业转型为国际化企业。然而,根据现有的数据信息分析,公司很可能需要花费比预期更多的资金和时间来参与此次收购,能否实现目标存在着比预想更多的不确定性。

苏宁电器获服务大奖 力推平板电脑体验中心

见习记者 邓亮

近日,苏宁电器 (002024) 在由中国信息协会、中国服务贸易协会联合主办的 2010~2011 第六届中国最佳客户服务评选中荣膺“中国最佳售后服务奖”、“中国最佳服务创新奖”两项服务大奖,成为中国家电连锁零售行业唯一的获奖单位。

此外,7月15日,苏宁电器对外宣布,将在全国各大重点城市的 Expo 超级旗舰店和旗舰店打造 100 个以上平板电脑体验中心。这是继今年3月份开始推出数码旗舰体验中心(Image Vision)以来,苏宁电器在 3C 家电领域开辟的又一个体验专区。这标志着以苏宁电器为代表的家电零售连锁企业开始从出售商品和服务向增强消费者的购物体验转型。

华策影视 股权激励稳定军心

证券时报记者 吕婧

华策影视 (300133) 日前发布股权激励计划草案,拟授予 61 名激励对象 447.5 万份期权,首次授予 403.5 万份,行权价格 42.58 元,行权条件为 2011 年~2013 年的净利润增长率分别为 30%、31%和 35%。

国金证券表示,此次激励对象覆盖面广,具有稳定团队、保持核心竞争力的作用。尤其是公司采用的项目跟踪管理制的独特运营模式,实现有效率地组织少量人员支撑较大规模电视剧产能的运作,在未来几年产能不断扩大的过程中,稳定团队与人才对于保持核心竞争力具有重大意义。

冠福家用终止成都沈阳两项目

见习记者 张莹莹

因过往募资项目未达预期而近日备受争议的冠福家用 (002102),发布公告称公司决定终止成都和沈阳两投资项目,而将原因归结为金融危机、汶川地震等因素。

冠福家用称,公司拟通过转让所持有的成都明发商务城建设有限公司全部股权的方式终止成都投资项目,并收回公司在成都项目上的前期投入,股权转让价款不得低于公司前期投资的总金额,自公司收到成都明发

的全部股权转让价款之日彻底终止成都投资项目。截至目前公司累计对成都项目投资资金为 4348.72 万元(其中,土地出让金 4254.38 万元,在建工程 94.34 万元)。

据悉,为了完善公司的产业布局,冠福家用于 2008 年股东大会审议通过公司在成都市双流县地区投资建立创意设计产业孵化园,总投资 5.2 亿元,建设周期 2 年,并与相关政府签订了《投资协议书》。就上述项目的实施已在成都投资设立全资子公司成都明发,目前冠福

家用持有成都明发 100% 的股权,成都明发注册资本及实收资本均为 3300 万元。

公告显示,汶川大地震发生后,由于各方主要精力都投入到抗震救灾工作中,冠福家用和双流县政府都实质推迟了上述项目的投资、建设进度;并且随之而来的全球性金融风暴更使冠福家用在资金方面遭受到前所未有的压力。

冠福家用表示,基于上述实际情况,公司对该项目进行重新评估后,认为成都项目投资规模较大,

项目的后续投资建设及经营将拖累公司整体的资金运作,使公司遭受更大的资金风险。为保证公司日常经营的资金安全,充实公司的现金流,公司董事会同意公司终止成都项目的投资、建设。

此外,冠福家用公告终止沈阳投资项目。

公告显示,冠福家用于 2008 年股东大会审议通过,在沈阳蒲河新城设立公司东北家用品分销管理中心,项目总投资 10.5 亿元,建设时限为 2-3 年,并就该项目所需土地事宜与

相关政府签署《投资协议书》。

冠福家用称,协议签订后,沈阳市蒲河新城管理委员会基于当地发展规划考虑,用其他位置的地块将公司原计划购置的地块予以置换。公司认为上述地块的置换导致该投资项目增加了不确定性因素;同时随之而来的全球性金融风暴更使公司在资金方面遭受到前所未有的压力。经对该项目进行重新评估后,公司认为沈阳投资项目的实施将拖累公司整体的资金运作,使公司遭受更大的资金风险。公司董事会同意公司彻底终止沈阳项目的投资。

巨轮股份硫化机产能利用率100%

证券时报记者 罗平华

证券时报记者从巨轮股份 (002031) 昨日举行的可转债网上路演中了解到,该公司高精度液式硫化机产品目前产能利用率已达 100%,部分订单已排产到明年的第一季度。

巨轮股份董事长吴潮忠在路演致辞中表示,此次公司发行 3.5 亿元可转换公司债券,全部投向年产 500 套大型工程车轮胎及特种轮胎模具项目、年产 120 台高精度液式硫化机项目。公司瞄准我国发展工程胎及特种胎对模具的特殊化、高端化需求,以及轮胎不断走向高档化、个性化和速度级别日益提高而产生的对高精度液式硫化机的需求,做出再次融资扩产的战略决策,旨在保持企业发展后劲,形成新的利润增长点,同时实现产业技

术提升和规模扩张。

谈及发行可转债的必要性时,吴潮忠称,在轮胎行业推动下,世界橡胶机械和轮胎模具的重心随之转移,我国将逐步成为全球轮胎模具和轮胎机械制造业基地。能否实现从大到强,从专到精,从新到特,将大大影响中国轮胎及轮胎机械行业的国际地位。此次募投项目如能成功实施,一方面能使公司的轮胎模具产品向着更大型、更精密、更复杂、更个性化及更经济快速等方面发展,技术含量和产品竞争力进一步提高,从而帮助公司占据市场制高点和巩固市场领先地位,打破国外在航空胎模具、赛车胎模具、军用车胎模具、巨胎模具的技术封锁和垄断;另一方面能提高公司液式硫化机质量和产能,改变我国长期以来同类产品小质差的局面,促使公司向成为世界轮胎模具行业领跑者,国际轮胎机

械一流企业”的目标迈进。

关于高精度液式硫化机市场的地位目标,巨轮股份财务总监林瑞波表示,公司的产品市场地位目标一贯是“数一数二”。经过近几年的努力,公司的高精度液式硫化机赢得客户的一致好评,产品订单源源不断,目前产能利用率已达 100%,部分订单已排产到明年的第一季度,市场前景十分看好。高精度液式硫化机扩产项目建成后,产能将在目前每年 200 台的基础上扩产 120 台达每年 320 台,从而提高公司液式硫化机的市场占有率。

另有投资者对巨轮股份上半年业绩表示了关注,对此,林瑞波表示,预计公司今年上半年业绩比去年同期增长 20%至 50%。因公司原高新技术企业的资格已到期,目前正在复审中,所以预测暂时是以 25% 的所得税率进行的。

宝莱特开发多系列品种 拓展成长空间

证券时报记者 叶峰

宝来公司将在生命支持系统、心电系列、妇产科系列和血液净化系统进行深度开发,这将明显拓展公司的成长空间。”对于宝莱特 (300246) 的远景规划,公司董事长、总经理燕金元显得信心十足。

宝莱特是我国最早研发医疗监护仪的企业之一,也是目前国内医疗监护仪规格及品种最齐全的供应商之一。经过十几年的自我积累和发展,其产品销售覆盖全国各省市以及远销国外四十多个国家和地区。

我国医疗监护仪市场目前集中度较高,国内市场主要存在两大板块:以飞利浦、通用医疗、迈瑞国际为代表的第一板块,以宝莱特、科瑞康为代表的第二板块。燕金元介绍说,目前,宝莱特在第二板块中处于领先地位,是未来几年最有可能进入第一板

块的民族企业。公司核心竞争力主要体现在,一是公司拥有国内最齐全的,在世界上也是最齐全的监护仪产品线;二是公司已有 21 个型号的产品通过欧盟 CE 认证和 10 个型号的产品通过美国 FDA510 (K) 认证;三是公司有着完善的国内市场网络,并且远销国际四十多个国家和地区;最后,公司经过 18 年的积累,在品质保障和制造方面积累了丰富的经验。

与此同时,公司目前已形成了覆盖全国绝大部分省市的经销网络。预计到 2012 年,公司将在现有 16 个办事处的基础上新增上海、海口、昆明、南宁、太原等 5 个办事处,国内销售人员由目前的 90 人左右增加至超过 160 人。同时,公司将加大区域分销商网络的建立,从而将市场覆盖面扩大。

招股书显示,宝莱特此次募集资金将用于多参数监护仪技改扩建

项目及研发中心技术改造项目等。其中多参数监护仪项目用地位于珠海市科技创新海岸 A-3 地块,土地面积共计 2 万平方米,建筑面积约 1.5 万平方米。建成后,主要产品为常规一体式监护仪及插件式监护仪。项目的建设将扩充插件式监护仪产品产能,其成功运营将为公司产品研发提供持续有力的支持。

燕金元介绍,公司未来将积极研究监护仪产品的 HL7、DICOM 等国际标准的应用技术;致力于解决和突破信息化环节中信息无缝传输的技术瓶颈;进行信息通信接口协议的开发集成研究,达到与各种医疗信息系统相互通信;深入进行 FPGA 应用研发,增强信息显示的功能。

据介绍,宝莱特常规一体式监护仪产品的外销比例已从 2009 年的 29.95% 大幅提高至 2010 年的 56.43%。凭借较高的技术含量和品牌认知度,公司出口产品相比于国内销售拥有更高的毛利率。

迪安诊断: 力争成为诊断外包业领导者

证券时报记者 李欣

作为独立的第三方医学诊断服务平台,迪安诊断 (300244) 主要面向各级医疗卫生机构,以提供医学诊断服务外包为核心业务的医学诊断服务整体解决方案。迪安诊断董事长、总经理陈海斌在网上路演现场表示,公司未来 3 年净利润的合理复合增长率应该在 20%~40% 之间,未来 3 年的高成长可期。

招股书披露,迪安诊断已经形成了具有迪安特色的“服务+产品”的一体化商业模式,不仅可以向各级医疗卫生机构提供医学诊断服务外包业务,还可以向其提供国内外知名的诊断产品和技术支持服务。近 3 年来,公司营业收入及净利润实现快速增长。2008 年~2010 年,公司营业收入年复合增长率为 38.76%,净利润年复合增长率为 141.87%。

目前,第三方医学诊断行业在我国属于新兴产业,发展历程不长,现有规模难以精确计算。结合我国现状及国外独立医学实验室的发展状况,未来我国的医学诊断服务外包市场的潜力巨大。以美国为

例,独立医学实验室约占据了医学诊断服务市场三分之一的市场份额。陈海斌表示,如果未来我国独立医学实验室的市场份额占全部医学诊断服务规模的 10%,并考虑到我国医疗服务市场的持续快速发展,估计未来我国第三方医学诊断行业的市场容量将超过 200 亿元。

陈海斌认为,基层医疗业务将成为迪安诊断的潜在业务增长点之一。目前,我国医疗资源相对匮乏,大医院人丁兴旺,但社区医院门可罗雀。随着我国医疗体制改革的推进,我国将建立分级医疗和双向转诊制度,并积极开展社区首诊制,同时新医改政策还强调疾病早期预防、早期诊断机制的建立,在这样的制度框架下,基层医疗机构通常是最先接触患者和患者接触面最广的医疗机构,基层医疗机构也将迅速发展。

对于迪安诊断的发展方向,陈海斌表示,未来 3 年,公司将专注于医学诊断服务事业,以客户和市场需求为导向,以技术创新为动力,力争成为国内医学诊断服务外包行业的领导者,同时使下属各医学实验室发展成为各区域内医学诊断服务的“窗口”和“地标”。

以岭药业今日申购 发行价敲定34.56元

证券时报记者 许韵红

昨日以岭药业 (002603) 最终确定了发行价格 34.56 元/股,市盈率为 47.39 倍。前期公司高管层结束了深圳、上海、北京三地路演询价推介,路演期间受到了机构投资者热烈追捧,对公司发展前景表示认同。

针对以岭药业的自主研发能力,招商证券发表研报指出,以岭药业主要是生产心脑血管类口服中成药,拥有通心络胶囊、参松养心胶囊、芪苈强心胶囊等专利品种。并且公司致力于中成药的研发、生产与销售,是国家高新技术企业、拥有国家五部委认定的企业技术中心。

对于以岭药业的营销能力,国信证券也发表研报指出,以岭药业为心脑血管中成药的行业翘楚,拥有两个销售额超 5 亿的大品种:2010 年通心络销售额 9.2 亿元、参松养心 5.6 亿元,合计贡献总收入的 90%。通心络进入 2009 版国家基本药物目录,参松养心在 2009 年医保目录中由乙类调入甲类。连花清瘟在经历 2009~2010 年甲流带来的巨大波动后,2011 年有望步入正常增长轨道。公司在研品种丰富,处于二期临床后的产品近 10 个,产品线逐步完善下,有望依靠自身较强的营销能力推动公司业绩持续增长。

根据发行日程安排,7月19日为以岭药业网上、网下发行申购日。

光线传媒IPO获批 内容+渠道成就传媒大亨

证券时报记者 王小霜

日前,光线传媒 (300251) 顺利通过证监会创业板发行审核(IPO),成为继华谊兄弟 (300027)、华策影视 (300133) 之后,进军资本市场的又一影视传媒公司。这个当年仅以 10 万元起家的小企业,今日终于以净利润过亿的影视传媒企业身份登上创业板的大舞台。

光线传媒董事长王长田在日前召开的媒体交流会上表示,光线传媒作为国内三甲的电影公司、演艺活动公司以及国内最大的民营电视节目制作商,虽掌握国内最大的发行渠道以及节目制作资源,但尚欠缺资本运作。因此,成功上市,标志着公司进入了一个新的发展阶段。

生存之道:平台为王

近日,有传媒行业分析师指出,随着中国影视传媒行业的迅速发展,影视传媒内容产业面临着品牌影响力大但盈利能力不佳、产业链中渠道分成比例最高等行业问题。因此,平台化拓展将成为影视传媒行业内容供应商未来发展的主要方向之一。从某种意义上说,平台就等于渠道。而随着新媒体的不断发展,“内容为王”也将逐渐转化为“平台为王”,而光线传媒一直奉行的便是平台化的生存之道。

光线传媒作为国内最大的民营电视节目制作商,同时拥有国内最大的地面电视节目发行网。

目前光线传媒已在国内建立了覆盖 307 个地面频道(包括地市级城市电视台和部分省级地面电视台)的节目联播网,使其成为电视节目和广告运营的主要渠道。公司通过节目联播网这一形式,实现了节目制作与发行相结合,从单纯的节目制作公司转型为以节目制作作为纽带、以覆盖全国 307 个电视频道每日首播 1200 余频次的节目联播网为节目运营平台的传媒内容运营商。

这个具备稳定合作关系并迅速成长的联播网使光线传媒节目制作业务面临的渠道风险和现金流风险降至最低,也正是“内容+渠道”运营模式,促成了光线传媒业绩的高速成长,能迅速发展成为影视传媒行业的劲旅奇兵。

成就梦想:打造中国新闻集团

据了解,光线传媒董事长王长田一直有一个梦想就是要打造“中国新闻集团”,公司能够成功上市,也意味着朝这个梦想更近了一步。招股资料显示,光线传媒募投项目将主要用于以“节目联播网的节目制作与渠道拓展”为主的多元化业务经营拓展,进一步扩大和优化节目联播网的平台价值的同时,更好提升公司在节目制作、卫视业务拓展等业务板块的竞争能力。

光线传媒相关人士指出,随着联播网覆盖范围的扩展和播出时间以及精品电视剧的增加,联播网的广告价值将进一步增加,不但会提升公司的品牌影响力,而且必将带动公司演艺活动、电视栏目和影视剧收入的快速增长。

市场分析人士认为,光线传媒三大主营业务具备较大的增长空间。受益制播分离等行业政策的利好影响,将引起内容制作快速发展,随着栏目品牌优势的持续增强、播出覆盖面的不断扩张以及公司自身广告营销能力的加强,栏目广告价值将不断提升;在影视剧收入方面,公司在电影的投资和发行方面的经验日趋成熟,电影品质逐步提升,单片票房大幅提升,单片投资比例有所加大;在演艺活动方面,随着公司强化地面宣传与影响力更大的电视联播网的结合,单场活动的附加值得以提升,增强了活动的承办价格,收入规模也随之不断扩大,预计 2011 年~2013 年公司净利润将继续保持高速增长。