

爱尔眼科 5500万投西安重庆项目

爱尔眼科(300015)继续利用超募资金在全国收购眼科医院项目。公司今日公告称,拟以8500万元投资收购西安和重庆两家眼科医院。至此爱尔眼科IPO超募的5.4亿资金,仅剩余8694万元未明确使用计划,本次超募资金的使用也意味着爱尔眼科全国布局的进程完成大半。

公告显示,爱尔眼科拟使用超募资金中的6722万元,以收购股权并增资的方式投资西安古城眼科医院,收购增资完成后爱尔眼科将拥有西安古城眼科70%的股权。爱尔眼科表示,西安古城是三级眼科专科医院,也是西安地区患者最多的眼科医院之一,因此收购标的具有一定的资源稀缺性,西安古城所拥有的眼科资源对于公司在西北地区的发展具有长远战略价值。爱尔眼科预计,西安古城眼科医院未来6年的平均年净利润可以达到1380万元。

爱尔眼科同时拟使用超募资金中的1860万元增资扩建重庆麦格,并将其更名为重庆爱尔麦格眼科,爱尔眼科持有其100%的股权。2010年重庆麦格实现净利润127万元,虽然盈利能力还比较低,但爱尔眼科表示,在公司深入介入后重庆麦格的盈利能力将得到大幅提升。

(方元)

九阳股份 拟推426万股股权激励

今日,九阳股份(002242)公布的限制性股票激励计划显示,公司拟以定向发行新股的方式,向部分董事、高级管理人员以及核心经营骨干授予426万股限制性股票,涉及人数246人。行权价格7.59元,为该预案审议日前20个交易日公司股票均价15.18元的50%。

此次激励计划有效期48个月,在授予日的12个月后分三期解锁,解锁期36个月。从行权的业绩考核来看,第一批限制性股票解锁后以2010年度为基准考核年,2011年销售额增长率不低于20%,2011年净利润增长率不低于5%,2011年经营性现金流净额不小于当期净利润;第二批限制性股票解锁后以2011年度为基准考核年,2012年销售额增长率不低于20%,2012年净利润增长率不低于6%,2012年经营性现金流净额不小于当期净利润;第三批限制性股票以2012年度为基准考核年,2013年销售额增长率不低于20%,2013年净利润增长率不低于7%,2013年经营性现金流净额不小于当期净利润。

(陈锴)

永太科技 两项目获准试生产

永太科技(002326)日前完成81吨TFT液晶系列和80吨西他列汀稀胺物产品的生产设备、环保、安全、公用工程、仓库等配套设施安装,已于2月12日经临海市环境保护局核准试生产。

此次经核准试生产的81吨TFT液晶系列高技术产业化项目为永太科技IPO募投项目之一,主要以公司现有含氟液晶化学品的生产、技术和市场为基础,对公司现有等级液晶化学品进行深加工,延伸相关产品链。TFT项目产出的液晶化学品可以直接用于调制液晶材料(液晶显示器的核心部件),产品拥有更高的产品附加值,并已经成为液晶显示技术的主流方向。

西他列汀是主要的含氟药物系列之一。此前,永太科技已完成另一募投项目年产60吨西他列汀侧链产品的生产设备、环保、安全、公用工程、仓库等配套设施安装,并于2010年11月3日经临海市环境保护局核准试生产。该项目是在公司现有西他列汀侧链(II型糖尿病新药的重要原料)生产的基础上,对公司西他列汀侧链产品生产能力进行扩张,以满足未来需求增长的需要。

(吕婧)

黑猫股份 增发顺利实施

黑猫股份(002068)今日公布增发情况,根据最终询价结果,此次非公开发行的价格为9.16元/股,为预案发行底价9.16元/股的100%,为询价日(1月17日)前20个交易日均价11.06元/股的82.82%。

从发行对象及认购数量来看,共有5家特定对象参与了此次认购,共计认购数量为4990万股。其中,四川信托有限公司认购数量最多,共计1530万股。资料显示,四川信托的法定代表人为刘沧龙,主要股东包括四川宏达(集团)有限公司、中海信托股份有限公司、四川宏达股份有限公司等。四川信托的此次认购也导致了该公司所持股份超过黑猫股份总股本的5%。四川信托参与认购黑猫股份增发的目的是基于看好后者未来良好的发展前景,通过股权投资分享公司的成长。

(李小平)

川大智胜模拟机后续研发获市场关注

证券时报记者 向南

川大智胜(002253)近日公告以1233万美元购买一台全新D级A320飞行模拟机,与拓展飞行模拟培训市场相比,分析人士更看重川大智胜与模拟机有关的视景系统、机场数据库等后续研发。

据了解,由于航空运输市场发展较快,国内飞行员一直存在短板,航空公司频繁上演飞行员争夺战,据波音公司2008年10月发布的中国地区市场展望,未来20年内,中国市场将需要3700架新飞

机,据此判断,中国未来20年将每年需要1750名新飞行员,当前90座以上市场的飞行员和维修培训业务的市场规模将近3亿美元,中国航空培训市场将在未来20年处于成长期。

通常每销售30架飞机将之销售一台飞机模拟器。但目前来看,国内航空培训的能力还远远不足,目前我国所拥有的全部模拟机总数仅60多台,由于每年在飞的飞行员要进行两次模拟机复训,因此现有的模拟机基本只能满足复训的要求,很多航空

公司把飞行员送到国外进行模拟机训练。

市场上的模拟机远远不够。”川大智胜董秘郑念新表示,本次引入的D级A320飞行模拟机属模拟机中的最高级别,引入A320模拟机是因为该机型在国内使用较多。海特高新早就盯住了这块市场,去年募集资金1.39亿元投入民用航空模拟培训基地项目,该项目引入3台模拟机,预计每年净利润为1879.61万元。航空培训业务毛利率较高,平均可达60%。

目前,飞行员培训市场的主力是

军队、航空公司以及与航空公司有培训协议的专业院校,川大智胜引入模拟机,可以盯住飞行员复训市场。

不过,分析师更看重庆川大智胜在模拟机研发上的机会。仅一台模拟机能打开的培训市场有限。”东海证券分析师刘深表示,飞行模拟器由模拟座舱、运动系统、视景系统、计算机系统及教员控制台等五大部分组成。在上述5个部分中,模拟座舱、运动系统牵涉硬件较多,川大智胜难以涉足,不过公司在视景系统、计算机系统方面有机会。”他认为,从川大智胜塔台系统来看,公司有进

入视景系统、计算机系统的实力。

银河证券分析师王莉认为,随着国产大飞机项目实施,相关模拟机国产化研发也将提上日程,川大智胜有进入该领域的机会。据了解,飞机制造商在开发一款机型的同时,也会联合模拟机生产商推出模拟机,以便于该款飞机推广使用。

模拟机生产利润丰厚,净利润可达销售额的一半以上。据悉,世界上最大的飞行模拟器设备和服务供应商为加拿大CAE公司,每年营业销售额超过14亿加元,在全球20个国家聘用7000名员工。

鸿特精密:凭“专注”打造细分行业龙头

证券时报记者 甘霖

鸿特精密(300176)作为国内汽车精密铝合金压铸件行业的龙头企业之一,今日亮相创业板。公司总经理张剑雄表示,中国汽车产量快速增长以及国外市场的逐步复苏,带动了汽车零部件行业的繁荣发展,为鸿特精密的产品创造了巨大的市场需求。

证券时报记者:公司所处行业情况和市场发展前景如何?

张剑雄:公司主要产品是汽车类精密压铸件,汽车零部件精密压铸行业与其它铝压铸行业相比,技

术含量高、产品附加值高、资格认证严格、进入门槛高,在铝压铸大行业中处于高端地位。随着现代工业的发展,传统压铸行业正向着集成化、专业化、新技术、新材料、快速反应的方向发展。

证券时报记者:本次募投项目投产后将给公司经营状况带来哪些积极影响?

张剑雄:根据募投项目的可研报告,汽车精密压铸加工件扩产建设项目投产后的第4年即可达到设计生产规模,预计新增销售收入3.39亿元/年,新增净利润4517万元/年。而研究中心投资项目顺利

实施,能够提高生产效率、降低成本、提高产品品质及合格率、提升产品附加值。

证券时报记者:鸿特精密在产品开发上有何计划?

张剑雄:公司将通过自主创新、与国内知名院校合作及聘请国内外压铸专家等方式,引入国内外压铸新技术,研究开发汽车发动机核心压铸件,如缸体、变速箱、摇臂轴座等,以及开发大型、复杂、精密及厚、薄壁等技术要求高的压铸产品,提升产品附加值;通过应用高精度光谱分析仪和材料试验设备,开发新型铝合金材料的应用,开发

新产品、开拓新市场。

证券时报记者:公司在市场开拓方面有何计划?

张剑雄:在现阶段国内汽车工业迅速发展的背景下,公司侧重于开拓国内市场,公司计划在3年内成为全国领先的汽车铝合金精密压铸加工件专业生产企业。公司目前外销相对于内销业务较小,未来2年公司内销仍将占比比较大的份额,但是我们还会加大拓展海外市场的力度,使公司的经营内销和外销并重。

证券时报记者:肇庆目前有两家上市公司鸿特精密与广东鸿图,在产品、客户和经营模式上存在很大相似

性,如何看两家之间的竞争?

张剑雄:公司与广东鸿图主营业务比较接近,规模相差不大。相比广东鸿图,公司的汽配类产品品种相对较少、规格相对较小、发动机类产品较多、产品总成比例高。公司虽然进入压铸行业时间不是很长,但公司秉承“不唯全,而唯专”的理念,将业务专注于其中技术含量最高的发动机和变速箱类精密压铸件领域。未来,公司将继续走专业化路线,提升公司在汽车精密压铸件及其总成领域的核心竞争力,提高产品配套水平,满足客户“一站式”采购需求。

中海达致力成为GNSS领域领军企业

证券时报记者 甘霖

今天成功登陆创业板的中海达(300177)作为国内领先的高精度卫星导航定位产品和系统工程解决方案提供商,围绕“产品+系统工程+服务”三层盈利模式,深耕测绘勘探、海洋探测、地理信息、系统工程”四大业务领域。记者近日就一些投资者关注的问题与公司董事长廖定海进行了交流。

证券时报记者:请问中国卫星导航定位行业的市场前景和竞争格局如何?

廖定海:卫星导航定位产业作为我国大力鼓励发展的战略性新兴产业,始终保持高速发展态势。目前,我国高精度GNSS产业链已初步形成,产业发展趋势日趋明朗。在过往的十年间,GNSS产业以50%的年均复合增长率实现了快速起步,未来十年,还将以20%以上的年均复合增长率持续快速增长,可以预见,GNSS产业黄金发展期正在降临。

证券时报记者:公司的产品营销模式是怎样的?测量型GNSS产品的新增产能如何消化?

廖定海:公司在行业内率先采取“直销+经销”的模式,快速建立起营销服务网络。经过多年的发展,公司已在全國形成了7大区、24个办事处和2家分公司,以及20多家签约代理商的网络格局,初步构建了全国性的营销服务网络,3年内通过直销和经销所取得的收入分别约占公司销售收入的75%和25%。根据预测,2010年~2014年,平均增长速度将超过25%。2009年公司该产品的市场占有率为16%,2014年该产品的市场占有率为31亿元,公司只要达到15%左右的市场份额即销售达到4.6亿左右就足以消化公司的生产能力。

证券时报记者:与国际同行相比,公司的竞争优势体现在哪些方面?

廖定海:与国际同行相比,我们的突出优势是:产品性价比优

势、应用软件本土化优势、快速定制化优势及本土服务优势。

证券时报记者:请问中海达未来的业务发展规划是怎样的?

廖定海:公司计划2010年至2013年的主营业务划分为三个层面:第一层面为目前的核心业务,主要包括测绘产品、海洋产品,此两大类产品仍将作为未来3年的核心业务,争取在市场份额和核心竞争力方面不断加强;第二层面为公司的新业务,主要包括GIS数据采集器和系统工程,此两大业务很有可能在未来3年成为公司新的核心业务,公司将其作为重点支持和投入的对象,以促使其在最短的时间内成长为未来的核心业务;第三层面为公司未来的机会,公司自2010年开始将投入研发资金进行对高精度GNSS定位模块、多普勒流速仪、机械精密控制、精细农业、三维激光扫描等一系列重点业务的前期研究和技术储备,探索新的业务领域以谋求未来更长时期内公司的成长机会。

徐家汇商城今日启动IPO

证券时报记者 刘晓晖

上海徐家汇商城股份有限公司今日启动IPO,拟发行不超过7000万股人民币普通股。这标志着我国又一家百货零售行业骄子将正式登陆A股市场。

徐家汇商城前身为始建于1952年的上海市第六百货商店,具有悠久的百货经营历史。自设立以来,公司专注于经营百货零售业,目前在上海市重要商业中心之一的徐家汇商圈核心区域拥有汇金百货徐汇店、上海六百、汇联商厦和位于虹桥商圈的汇金百货虹桥店四家百货店,以及分布于上海市区的五家汇金超市。经过多年的发展,公司已经成为上海地区销售规模最大的百货零售企业之一,特别是在徐家汇商圈,市场份额处于领先地位。作为上海最成熟的商圈之一,徐家汇商圈百货店在2009年上海市百货单店销售额排行榜前十强中占据三席,其中汇金百货徐汇店排名第六,公司下属三家百货店合计在徐家汇商圈百货零售业的市场占有率达到42.01%。

公司秉承“诚信奉献、追求领先”的企业文化理念,锐意进取,凭着突出的区位优势,倚靠上海市和徐家汇强大的商业资源,取得了丰厚的收益,在广大消费者间树立了良好的品牌形象。“汇金百货”、“上海六百”和“汇联商厦”已成为上海地区的知名百货品牌,拥有众多的忠实客户群体。四大百货门店全部位于上海主要商业中心的黄金地段,且全为自有物业。在当前商业地产价格和租金水平均快速上升的阶段,自有物业既能锁定经营成本,又能享受地产升值的利益。因此,公司的盈利水平及经营持续性得到保障,净利润率高于同行业上市公司平均水平。

公司近三年来保持快速增长。

2008年、2009年、2010年公司分别实现营业收入17.4亿元、18.6亿元、20.4亿元,盈利能力不断增强。

根据发行时间安排,徐家汇商城将自2月16日至2月18日在上海、深圳、北京等地进行发行A股的询价推介工作,2月23日网上申购和网下配售。

腾邦国际 积极推进综合服务转型



证券时报记者 牛溪

随着腾邦国际(300178)今日在深交所挂牌,国内首家以航空客运销售代理、酒店预订、商旅管理等服务为主的综合商旅服务提供商正式登陆创业板。

有关数据显示,2008年和2009年,腾邦国际BSP机票销售量仅次于携程旅行网,全国排名第二,华南地区排名第一。公司有关人士表示,经过近几年快速发展,腾邦国际的业务规模及盈利水平都得以大幅提升。公司目前机票代理依旧是核心业务,并

成为年销售40亿元,日均出票一万张的大型代理商。未来,公司将进一步向“在线综合商旅服务提供商”转型。

据悉,公司已成立了呼叫中心、可可西网、飞人网及网购B2B平台等,朝着“在线商旅”目标迈出了坚实的一步。接下来,将在大力发展航空客运销售代理业务的基础上,积极拓展酒店预订、集团客户商旅管理、旅游度假、呼叫中心外包等新业务,快速完善产品线,朝综合方向进一步转型。

有市场分析人士指出,国内

在线旅行还有很大的增长空间,过去6年,市场规模增加了10倍,2009年达到了39亿元。而未来3年,在线旅行市场仍将实现43%的复合增长。

对于“在线综合商旅服务提供商”而言,其核心毋庸置疑是“客户”。对此,腾邦国际表示,将先期通过异地扩张、线下营销吸引集团客户,并通过腾邦国际GC系统和集团客户的OA办公系统对接,提高集团客户的体验。与此同时,通过适度整合垂直搜索、点评网站、专业推荐网站等,提高散客的用户体验,从而网聚用户。

合兴包装 拟建包装一体化基地

2月14日,合兴包装(002228)子公司武汉合信包装印刷有限公司与武汉东湖新技术开发区招商局签署《招商引资意向书》。根据协议内容,武汉合信拟投资1.58亿元,在东湖开发区建设包装一体化生产基地,武汉合信有意使用位于佛祖岭二路(康二路)以东的土地用于该项目建设,该地块面积约为60亩;该地块属于产业项目用地,武汉合信拟同意参加该地块的竞买。

目前,广陆数测(002175)接到公司控股股东彭明的通知,在2011年2月11日,彭明通过大宗交易系统出售股份410万股,占公司总股本的4.8%,成交均价为13.28元,成交金额为5444.8万元。

陈锴)

深沪上市公司2010年度主要财务指标(14)

本报信息部编制

证券代码	证券简称	基本每股收益(元)		每股净资产(元)		净资产收益率(%)		每股经营性现金流量(元)		净利润(万元)		分配转增预案
		2010年度	2009年度	2010年末	2009年末	2010年度</						