

## 蓝盾股份、克明面业 今起招股

今日蓝盾股份(300297)、克明面业(002661)发布招股意向书。作为中国信息安全行业领先的专业网络安全企业和服务提供商,蓝盾股份拟公开发行2450万股,占发行后总股本的25%。

经过多年的探索和积累,蓝盾股份已掌握了信息安全领域内的主要核心技术,并拥有该领域内95项软件著作权。公司目前掌握的主要技术处于国内领先地位,其中蓝盾DDoS防御网关所采用的“零积累智能识别”等技术达国际先进水平。公司拥有研发技术人员194人,占员工总数半数以上。公司近60%的研发技术人员具有3年以上的信息安全系统软硬件技术开发经验。

克明面业此次拟发行2077万股A股,占发行后总股本的比例为25%。公司现为中国最大的挂面制造企业之一,市场占有率全国第一;超市综合权数市场占有率第一,并领先于同行业其他公司,公司主要产品为“陈克明”品牌挂面产品,包括六大系列共300多个品种的挂面产品。克明面业此次IPO拟将募集资金投资于“研发检验综合楼建设项目”和“年产10.8万吨挂面生产线建设项目”,项目总投资额约2.4亿元。(甘霖 建业)

## 中海达出口劲增254% 多项新品年内推出

中海达(600177)今日公布上市以来的第一份年报。2011年,中海达的营业收入和净利润双双实现高速增长,实现营业收入3.1亿元,同比增长25.75%;净利润6229.41万元,同比增长31.79%。其海外市场拓展取得较大突破,中海达GNSS测绘产品去年实现了出口收入2441.23万元,全年出口增长253.93%。

2012年,中海达将推出全新概念的iRTK智能化产品。该产品突破数据地域限制,变革式创造了云端作业模式,对测绘地理信息生产力将是一次极大提高。兼容我国北斗二代系统的专业GNSS变形监测产品VNet8,也可于今年正式推向市场,从而实现北斗系统技术在灾害监测领域的应用。

值得一提的是,中海达自主研发的海洋产品海图机经过2年多的开发,已逐步完善,准备在今年推向市场,并将海图机打造成海上船舶综合信息平台,积极向船舶导航与监控领域拓展。在推进水声探测设备开发的同时,确保于今年年底推出多波束工程样机,明年投入市场。

中海达董秘何金成告诉记者:“北斗系统将于今年全面进入产业化。今后,国家将对该产业在应用方面,特别是在安全领域和国家政府的项目进行支持。”目前,中海达已成功开发出带北斗二代系统功能的RTK产品、GIS系列产品以及具备北斗系统功能的系统工程产品,预计将在今年推向市场。(刘莎莎)

## 苏泊尔 电器销售同比增38%

此前因部分不锈钢炊具产品锰析出量问题而广受市场关注的苏泊尔(002032)今日公布业绩快报,2011年,公司实现营业收入约71.3亿元,同比增长26.74%;实现净利润约4.76亿元,同比增长17.72%;每股收益0.82元。

苏泊尔表示,公司营业收入的增长主要是因电器销售收入较上年同期增长38.03%。而电器产品收入增长较快,主要是因公司推出IH电磁电饭煲、超薄电磁炉等众多消费者青睐的新品,获得了市场的认可,产品竞争力大幅度提升。同时,公司当期利润增速低于销售收入的增长,主要是由于汇率变动使外贸收入增长减少及铝锭、不锈钢等原材料采购价格分别较上年上涨4.84%、8.26%,导致毛利率下降0.65%;另外商投资企业税收政策变化导致营业税金及附加较去年同比增长301.94%,共同影响所致。(建业)

## 海隆软件 2011年净利同比增逾四成

受公司海外外包业务收入大幅增长影响,海隆软件(002195)公布靓丽业绩快报。公司2011年实现营业收入3.92亿元,归属于上市公司股东的净利润6418.53万元,同比增长33.17%和41.99%。

海隆软件表示,公司近期实施的限制性股票激励计划在2011年计提成本389.76万元,使得公司净利润相应减少。同时公司指出,公司此前均被认定为“国家规划布局内重点软件企业”,享受按10%的税率征收企业所得税的税收优惠政策,由于2011年国家规划布局内重点软件企业“申报工作尚未开始,基于谨慎性原则,公司2011年度财务数据按企业所得税率15%进行初步核算,致使净利润减少约408.57万元。如排除这两项因素的影响,公司2011年实现的净利润增长幅度将超过50%。”(董宇明)

# 汤臣倍健推“种子计划” 今年连锁营养中心增至788家

证券时报记者 叶峰

2011年是汤臣倍健(600146)对竞争对手挤压最明显的一年,一方面得益于大客户部对百强连锁商超及百强连锁药店开展深度营销非常成功,另一方面是公司品牌效应持续释放。”在2月22日召开的年度股东大会上,汤臣倍健董事长梁允超说话声音洪亮,语速也快,其敏捷的思维以及坦诚的态度给在场投资者留下了深刻的印象。

汤臣倍健2011年业绩的确表现不俗,全年实现营业收入6.58亿元,同比增长90.12%;净利润1.86亿元,同比增长102.41%。

拿公司2011年~2015年五年规划来说,整体原则就是六个字:持续、健康、快速。持续是指财务指标、重大政策要持续,比如近几年公司品牌推广费占比都在10%左右,送配政策也都将会持续,诚信透明公开是我们公司最基本的原则,不希望大家整天猜测股价,希望国人都看得懂我们,拒绝涸泽而渔,更看重企业长久健康发展。”梁允超如是说。

从中国营养补充剂市场零售终端第一品牌的隐形冠军再到备受瞩目的上市公司,汤臣倍健依靠诚信和坚持收获颇多。截至2011年12月31日,公司在全国拥有了330多家经销商,产品销售终端数量在

全国已达到了2.1万个,较2010年年底增加8000多个,其中以专柜形式销售并配有营养顾问的有5900多个,较2010年底增加1400多个。公司“汤臣倍健”品牌产品已经成功进入了85家全国百强连锁药店和13家全国百强商业超市,在同行业中销售渠道规模处于领先地位。

“连锁店是我们的种子计划。”梁允超谈到,连锁营养中心目前承担的功能不完全是销售的功能,在品牌宣传以及对周围的经销商、客户承诺支持性服务工作均可发挥重要作用,作为战略的种子计划,它能在实现微利实现的情况下实现大规模扩张已经非常让人满意,相信发力会在几年之后。”

在2010年的年度股东大会上,梁允超当时就曾宣布:亏钱也要做连锁营养中心,在对手处于产品竞争时,公司业已做到服务竞争。一年过去,汤臣倍健的营养中心连锁店风生水起,80%以上的连锁店都实现盈利。

据了解,公司自2009年开始借鉴国际膳食营养补充剂行业巨头NBTY和GNC的成功经验,拓展销售模式,在国内膳食营养补充剂行业中开设营养中心,为顾客提供更多的增值服务,截至2011年12月31日,公司连锁营养中心已有438家,较2010年底增加215家,是目前国内膳食营养补充剂连



汤臣倍健股价走势图

IC/供图 常春/制图

锁营养中心数量较多的企业。

梁允超介绍说,2012年公司将继续全力打造渠道核心竞争力,通过样板店建设,提升单店产出,开发销售渠道与终端网点,计划新增网点9000个,销售终端总数超过3万个,而连锁营养中心则有望从今年的438家增至788家,2013年预计将达1163家。

梁允超透露公司还将在今年有望试水加盟店商业模式,近期准备开设5家~10家加盟模型店,摸索盈利模式,确保加盟者有持续盈利能力,试点成功后会考虑向全国推广。

## 汤臣倍健公布3.16亿元投资计划

汤臣倍健(600146)今日公告称,拟使用其他与主营业务相关的营运资金约3.16亿元分别投资汤臣倍健连锁营养中心项目和进一步扩大珠海生产基地产能项目。其中,1.56亿元增资广州市佰健生物工程中心项目;约1.6亿元用于进一步扩大珠海生产基地产能项目。

据了解,广州佰健将实施连锁营养中心数量扩张计划,一方面,通过联

营、加盟等合作方式,在未来两年中将汤臣倍健连锁营养中心数量提高到1163家。另一方面,拟启动连锁营养中心管理中心建设与旗舰店建设计划。

而珠海生产基地产能项目则包括拟投资4397万元新建软胶囊3号车间;拟投资6100万元扩大现有车间及在建车间的生产产能;拟投资1851万元新建检验、研发实验室;拟投资3137万元用于厂区配套工程。

(建业 叶峰)

# 停车检修潮推涨BDO价格 相关公司首季业绩或转暖

证券时报记者 李娟

原料暴涨、成本倒挂、厂家停产……在供给面持续短缺的情况下,春节过后至今,BDO(1,4-丁二醇)价格出现连续反弹。外围市场上,德国巴斯夫和日本三菱装置也于近日加入检修队伍,BDO在全球供给偏紧的态势下或将持续走强,相关上市公司业绩也有望在一季度转暖。

中宇资讯监测的一周化工品涨跌幅榜单显示,BDO价格连续两周高居化工品涨幅榜的前列,单周涨

幅均超过3%。截至昨日,华东地区主流报价已升至17500元/吨~18300元/吨,部分小单已在18000元/吨上方成交。中宇资讯分析师王雪告诉证券时报记者,春节过后,先后有陕西陕化和云维股份(600725)的BDO装置宣布停车检修,检修期在7天~15天不等。此外,福建福洲湾装置也于近日进入为期一周左右的检修期。

厂家纷纷停车检修,在下游需求平淡的情况下,供给便自然成为价格主导。卓创资讯资深分析师毕高居化工品涨幅榜的前列,单周涨

合计在43万吨左右。其中,陕西陕化产能3万吨,云维股份产能是2.5万吨,福建福洲湾装置是3万吨。三地装置此次先后停车,已经对BDO走势产生了实质影响。

记者从业内人士了解到,以去年四季度至今的平均价格来看,盈亏平衡点在18000元/吨附近的BDO顺酐法生产路线,实际上是亏损的,相关装置在今年初也已处于停产状态。大致计算下来,BDO实际停产的产能占总产能的比重应该在30%以上。

实际上外围厂家中,也有前期大面积停车现象。ICIS亚太区域的最新

研报表示,由于BDO价格上涨幅度无法跟上原料上涨速度,部分亚太区域的生产商节后相继削减了开工率。

生意社分析师朱嘉亮则告诉记者,因为原料丁二烯暴涨,日本三菱公司位于东南亚的总共20万吨BDO装置,目前已经停产,造成东北亚和东南亚地区的整体BDO供应出现紧张。此外,巴斯夫位于美国的13.5万吨的BDO装置也于近日表示,开启为期一个月的停产检修。由于BDO全球报价高度联动,上述三菱和巴斯夫装置停产,将从外围提振国内市场行情。

展望BDO后市走势,朱嘉亮认为,随着BDO下游行业如PU皮革制造,氨纶等行业在3月~4月份会渐次进入需求高峰期,因此预计BDO现货价格仍有望上涨。ICIS报告则表示,客户意识到采购2月底至3月初交付的地区货物会比较困难,逐渐开始接受当前报价。

以国内大部分采用电石法路线的生产企业来看,其工艺盈亏平衡点大多在13000元/吨附近。可以预见,随着一季度BDO价格持续回暖,山西三维(000755)、云维股份等上市公司有望摆脱去年四季度的业绩下滑趋势。

# 延伸产业链 千红制药致力基因工程药物

——专访千红制药董事长王耀方

证券时报记者 建业 李际洲

千红制药(002550),一家致力于多糖类和酶类生物制药的专家型高新技术企业,对于资本市场来说,2011年2月18日上市的它刚满一周岁;而对于股东来说,上市后其股价低迷的表现让人感到了阵阵寒意。千红制药到底有什么竞争优势?企业未来的发展方向在哪?带着这些问题证券时报记者走进千红制药,采访了公司董事长王耀方。

王耀方在谈到上市一年以来的感受时表示,公司上市后被资本市场和众多的投资者关注,无形的压力使得企业就像猴子爬树,只能上不能下,尤其是股东对公司的期待,要求企业的管理者思考的东西就更多了,这也是作为上市公司必须接受的考验。

## 创新是重中之重

我国已成为全球药品消费增

速最快的地区之一,有望在2020年以前成为仅次于美国的全球第二大药品市场。预计到2020年,生物技术药物占全部药品销售收入的比重将超过三分之一。”这是日前发布的医药工业“十二五”发展规划为制药行业提供了一份美好的蓝图,但最终落实还是在制药企业的层面。王耀方表示,国家将生物医药列为重点发展领域之一,千红制药无疑是这一政策利好下的受益者。

根据千红制药的规划,公司将继续深耕传统生化制药领域,但未来产业的发展方向应该是生物基因工程药物。目前,千红制药正在申报的国家一类新药靶向性重组人抗血栓蛋白和在研的肿瘤靶向性细胞凋亡诱导剂TRAIL变体药物就是基因工程药物的代表。

创新需要依靠研发和人才,千红制药近年来不断加大研发投入力度,引进适用型高素质科研人才,为公司研发实力的提高奠定了人才

基础。

王耀方告诉记者,公司研发体系的有效运转,必将解决公司产品的创新、更新和结构问题,为企业的可持续发展奠定坚实基础。同时,公司的经营管理团队非常团结和优秀,尤其是高级管理人员都是在公司摸爬滚打二十年的老员工,有着较高的凝聚力和向心力。

目前千红制药的研发体系已初步建立。一是公司引进海外团队,创立控股合资研究院,致力于基因工程药物的创研,目标是可产业化的基因工程药物;二是公司的研发团队致力于产业化研究,将自研和外购的研发成果进行产业化;三是公司技术团队主要致力于研究和提升产业化的产品的技术和质量。研发模式采用自主研发、与科研院所合作开发等多种方式展开。

## 产业链向上下游延伸

除了在生物技术领域内的创新计划,针对目前公司的产业结构,千红

制药也有了比较明确的发展思路,那就是积极向产业链上下游延伸。

王耀方表示,公司未来还是要继续立足于内生式增长、外延式扩张和整合式发展。目前公司对上游资源的整合已经走出了第一步,与雨润优势互补,合作筹建润红公司。

2010年1月15日,千红制药与南京雨润食品有限公司签订合资组建润红生物科技有限公司的合作协议,其中千红制药持股51%。润红生物将力争建成国内规模较大,技术、质量水平较先进的综合利用动物脏器原料的生化药品原材料及食品肠衣生产企业。

王耀方认为,建设该厂的出发点不单是对资源的保障,更为关键的是对质量的保障。质量是公司的生命线,公司对药品包括药品中间体的质量把控有着严格的制度和措施。药品质量的保证关键在于原料到产品完整链条的可追溯性。事实上,与雨润的合作还只是一个开始,未来千红制药

将争取优势资源,加大投入。”

另外,千红制药在海外市场方面还只是出口一些低附加值、低毛利的原料和原料药,这也是未来公司产业结构调整的一个重点。因此,公司计划将产业链向下游延伸,发展制剂业务的出口。目前公司在常州高新区生物医药产业园征地650亩,其中一期400亩,预留250亩,用来建设符合欧美GMP的高标准制剂分厂及其他医药配套产业。

而此前市场关注的千红制药办医院的做法也是其产业链延伸的一部分。王耀方表示,公司的几个产品应该说在临床适应症方面对病人的优势是非常明显的,疗效好,副作用低,但是医生和病人对一个产品的认识需要一个过程。为了让更多的人了解到公司的产品优势,筹建针对性强的医院和科室是一个好的思路。但是我们还有一个更为大胆的想法,就是要把它搞成全国连锁型的业务。”

## 深沪上市公司2011年度主要财务指标(25)

本报网络数据部编制

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
		2011年度	2010年度	2011年末	2010年末	2011年度	2010年度	2011年度	2010年度	2011年度	2010年度	
000007	ST零七	0.0269	0.06	1.21	-0.23	3.94	-	-0.07	0.1507	570	1186	不分配不转增
002538	司尔特	1.12	0.86	9.66	3.25	12.65	30.66	-2.87	0.63	16194	9496	每10股转10股派2元(含税)
300011	鼎汉技术	0.6759	0.6752	7.49	6.65	9.53	10.59	-0.64	0.01	7075	6938	每10股转5股派2.8元(含税)
300177	中海达	0.65	0.63	7.4	3.94	10.01	38.05	-0.3	1.26	6229	4727	每10股转10股派1元(含税)
600219	南山铝业	0.53	0.42	8.01	7.59	6.77	5.67	0.83	0.53	102178	78117	每10股派1元(含税)
600456	宝钛股份	0.143	0.008	8.47	8.43	1.697	0.1	-0.24	-0.68	6169	346	每10股派0.5元(含税)
600522	中天科技	1.006	1.362	9.97	6.12	12.62	23.63	-0.64	0.24	35236	43692	每10股转8股派2元(含税)
601518	吉林高速	0.18	0.11	1.51	1.35	12.4	8.79	0.24	0.12	21439	13687	每10股派0.49元(含税)