



常宝股份 布局五大能源管材行业

证券时报记者 李际洲

本报讯 今日进行网上申购的常宝股份(002478)本次发行6950万股A股,公司2009年每股收益达0.54元,发行价格为16.78元/股。招股书显示,公司是一家能源专业管材制造商,产品定位高端,目前已布局于五大能源管材行业。其中,油井管和小口径合金高压锅炉管已形成了领先的市场地位,未来用于大型火力发电机组超超临界的高钢级高压锅炉管新品和核电用管投资二大业务板块也将迎来良好的发展趋势。

据公司介绍,在高压锅炉管领域,常宝股份已成为国内三大锅炉厂的A级供应商。2009年产量排名行业第四,2010年预计将达行业第二,其中小口径合金高压锅炉管产量居全国首位,市场占有率达55%。同时,公司也是国内仅有的两家能够生产优化内螺纹管的企业之一,该产品市场占有率更高达70%。

在核电用管领域,常宝股份已走在行业前列。今年,常宝股份通过了上海电气核电设备有限公司的合格供方认可,已率先开始供应核电非核级用管。据了解,其子公司常宝精特也制定了核电U型换热器和蒸发器用管的建设计划。常宝股份表示,核电发展对核电等新型能源管材的刺激作用明显,公司目前正加强相关产品的开发,抢占行业领先地位。

新筑股份 领先的桥梁功能部件供应商

证券时报记者 刘昆明

本报讯 新筑股份(002480)今日开始网上申购,发行价格为38元/股。作为国内领先的桥梁功能部件供应商,新筑股份经过近十年的发展,已经成为国内桥梁功能部件行业综合实力最强的企业之一,在行业中具有领先的技术优势。

招股说明书显示,该公司本次募集资金主要投向包括桥梁建筑抗震型功能部件系列产品技术改造、设立子公司实施桥梁功能部件精密铸件制造基地技术改造及研发试验检验中心技术改造项目。公司表示,上述新产品的推出和试验检验能力的提升,将提高公司的综合竞争力,减少产品价格下降对公司盈利能力的影响。

分析人士指出,新筑股份在桥梁功能部件行业内,不仅是首批通过客运专线铁路桥梁支座CRCC认证的企业之一,也是高速铁路客运专线桥梁支座第一标的获得企业,首批掌握高速铁路客运专线桥梁支座三种主要结构型全系列产品生产技术的企业之一,在技术实力和实践经验上,都具有国内领先优势。据了解,在技术与研发方面,新筑股份拥有自己的设计研究院,拥有31项专利技术、11项正在申请的专利及10项非专利技术,拥有国内比较完善的检测设备,检测能力处于行业先进水平。

专业人士预计,未来3至5年公路及铁路基础设施的投入还将大幅增长,下游行业的持续发展为桥梁功能部件行业提供了广阔的发展前景。

谈到未来的发展战略,新筑股份董事长黄志明表示,该公司将坚持以铁路、公路桥梁功能部件系列产品为核心,工程机械系列产品作为补充的同心多元化发展战略,抓住铁路及轨道交通建设大发展机遇,巩固在铁路桥梁功能部件市场的领先地位,发展以结构保护技术为核心的减隔震、减隔振类新型桥梁功能部件和减振降噪环保技术,稳步提升工程机械系列产品市场份额,锐意成为国际一流的桥梁功能部件和工程机械产品供应商。

双塔食品 自主研发促进高成长

证券时报记者 崔晓莉

本报讯 双塔食品(002481)今日进行网上申购,发行价格为39.80元/股。昨日,双塔食品持续三个小时的网上路演活动受到了投资者的高度关注,共吸引了350多位投资者在线提问。

在传统产品食用价值逐步挖掘、产品线日益丰富、市场进一步扩大、粉丝行业产业集中度提高等大背景下,投资者普遍看好双塔食品快速发展的前景。行业分析人士认为,农副食品加工行业在我国自主创新战略中占据重要地位,并直接受益于近期多项政策,双塔食品作为具有自主研发能力的行业龙头,成长性更值得看好。

作为龙口粉丝的龙头企业,双塔食品非常强调自主创新。近年来,公司在技术创新、工艺改进、产品开发上不断加大投入,引领粉丝行业向传统行业高新化、高新技术产业化方向迈进。双塔食品是国家火炬计划重点高新技术企业,公司的“乳酸杆菌剥离淀粉颗粒表面蛋白包膜生产改性淀粉”等技术均处于国内先进水平。

双塔食品计划在不断提升现有主要产品品质的基础上,重点研发营养均衡、附加值高的产品系列,从而促进公司产品结构的升级换代,增强市场竞争力。

东港股份拟募资 3.63 亿投向高端票据印刷

证券时报记者 卢青

本报讯 商业票据印刷龙头企业东港股份(002117)今日刊登增发招股意向书。公司拟发行不超过2000万股,发行价格为25.69元/股,预计募资额不超过3.63亿元(含发行费用)。增发募集资金将用于个性化彩色印刷项目、智能卡制造与个性化处理项目以及综合金融服务外包业务等三大项目。项目建成后,将提升公司在高端商业票据印刷市场的市场份额,并进一步

提升公司的核心竞争能力,增强公司在新兴细分市场的领先地位。

东港股份表示,我国商业票据印刷市场近年来由成长期进入了稳定增长期,行业竞争加剧。与此同时,随着数字印刷技术的进步,信息产业的快速发展以及金融、电信等行业主要客户的需求逐渐向数字化、个性化、彩色化方向发展。公司预计,以智能标签、数据处理、个性化彩色印刷、智能卡制造、数据服务外包等为代表的新兴细分市场将快速成长,成为未来高端商

业票据印刷发展的方向。

为应对上述行业变化趋势,保持竞争优势和行业领先地位,保证公司盈利能力增长和可持续发展,东港股份将加大在个性化彩色印刷、智能卡和数据产品等行业新兴领域的投资,落实公司发展战略,培育公司新的业务增长点,增强高附加值产品的生产能力,为客户提供商业票据、彩印产品、智能卡、数据服务等整体解决方案,进一步提高公司综合竞争实力。

此次募集资金所投向的三大项目

有望进一步巩固东港股份在高端商业票据印刷市场的龙头地位。东港股份预计个性化彩色印刷需求日益增长,在未来几年内将以15-20%的速度增长。此外,作为信息社会重要载体之一的卡产品,在社会生活各个领域的应用日益广泛。在巨大市场需求的驱动下,卡行业已成为我国信息产业和印刷业发展的重要增长点。随着银行、保险、基金、证券、电信、公用事业等行业的服务水平的提升,以账单打印直邮业务为代表的可变数据印刷业务逐渐成为国内票

据印刷行业新的业务增长点。

值得一提的是,三个募投项目的产品市场均为商业票据印刷行业,目标客户均为公司现有金融、财税用户。三个项目的实施紧密围绕用户的需求,充分挖掘现有客户潜力,一方面扩大现有数据产品和彩印产品的产能,以满足未来业务发展需要;另一方面开发卡产品等新的产品和服务将丰富公司的产品种类,从而使公司成为产品品种最全的供应商,提高用户满意度和忠诚度,增强公司的竞争优势。

三维工程今日登陆中小板

借力资本市场,公司的设计优势将转向工程总承包优势

证券时报记者 卢青

本报讯 位于山东淄博的三维工程(002469)今日将登陆资本市场,成为硫磺回收领域的资本新贵。目前,公司是国内设计硫磺回收装置数量最多的工程公司,借力资本市场,公司将扩大总承包业务的规模,带动工程设计、咨询、项目管理等业务扩张。

三维工程表示,尤其是公司募投

项目——节能减排工程技术研发与应用中心建立后,通过开发具有自主知识产权的关键技术,可更有针对性地优化设计方案和项目建议,提高业务承接的中标率和项目的收费水平。

三维工程致力于包括硫资源回收在内的节能环保技术的研究与开发利用,公司自主研发的无在线炉硫磺回收工艺技术达到国际先进水平。除硫磺回收项目外,公司还在酸性水处理、胺液再生等其他石油化工项目

上拥有多项优势。公司先后完成200多套硫磺回收、常减压、催化裂化、加氢、延迟焦化等各类装置的工程设计和工程总承包。

有研究员认为,三维工程的节能减排工程技术符合国家未来产业发展方向,值得看好。公司有关高层在路演时表示,公司将抓住成功上市的机遇,继续扩大公司的品牌优势和技术优势,加快公司跻身国际专业大型工程公司之列,并成为

世界级能源公司、工程公司的战略合作伙伴。

在未来的发展过程中,三维工程将继续做精做强石化行业硫磺回收业务,具备各类规模的设计及总承包能力,工艺技术、关键设备具有国际领先水平;同时加大向石化行业其他领域和煤化工行业硫磺回收设计、工程总承包业务的渗透与扩张力度,将公司的设计优势转化成工程总承包业务优势。

世纪鼎利 纵横拓展谋求高成长

证券时报记者 邓常青

高价股,必须体现高价值或高成长性。作为目前创业板第一高价股,世纪鼎利(300050)很好地体现了这一特点。公司2008年净利同比增长47.5%;2009年净利同比增长185.6%,每股收益达2.78元;今年上半年净利则同比增长55.8%,每股收益为1.42元。

然而高股价更多的是反映市场对公司未来价值和成长的预期,世纪鼎利能不能因应新环境新市场,调整策略继续创新并保持相对高速增长?带着诸多疑问,证券时报记者日前专访了公司董事长王耘。

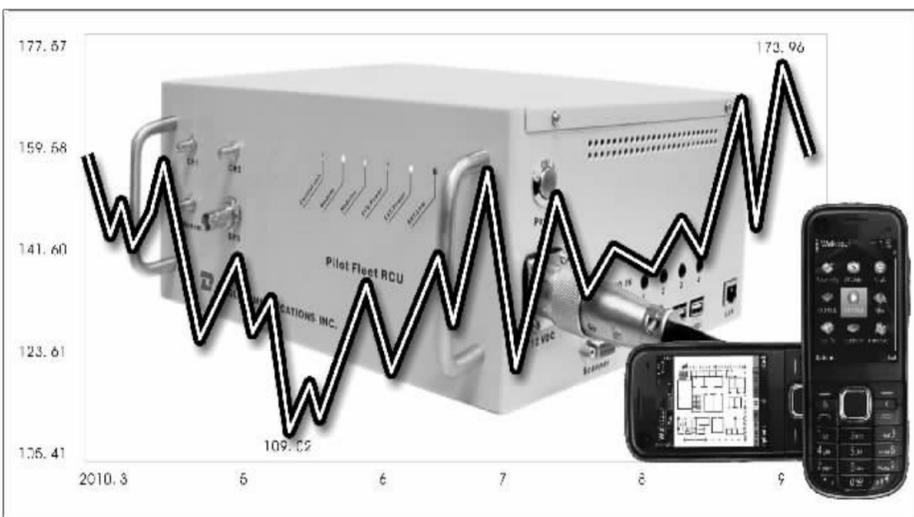
以创新求突破谋发展

世纪鼎利的主要业务是为电信运营商提供网络测试设备和网络优化服务。在早期的存量市场,外资品牌占据了国内无线网络测试设备的大部分市场。但随着国内电信设备配套企业的发展,包括世纪鼎利在内的国内企业通过不断努力,逐渐体现出其在创新、服务、价格等方面的优势,在竞争中得到了快速发展,市场占有率不断提升。

技术的不断创新和突破是世纪鼎利迅速崛起的一个重要原因。王耘表示,世纪鼎利在起步阶段便提出产品技术一定不能简单模仿,必须要有鲜明的特点,要更加切合市场和客户的需求,这是世纪鼎利能打破外资品牌垄断的关键所在。公司现有的全系列产品全部具有自主知识产权,并在同行中处于领先地位。

王耘告诉记者,从产品技术而言,无论是在国内市场还是在国际市场,世纪鼎利都不惧怕任何竞争对手。公司通过与国家工信部研究院、运营商研究院的合作,密切跟踪移动通信技术的发展,及时将前沿技术运用于产品研发和升级。目前公司在LTE、4G等通信均有相关技术储备。

创新是一个整体概念,在上市后世纪鼎利开始打造业务模式的创新。针对同行企业或擅长于设备,或擅长于服务的特点,王耘提出了“产品服务化、服务产品化”的策略,这将是世纪鼎利与同行的最大区别,也将成为公司新的竞争优势。尤其是服务产品



化,通过将服务标准化,既有利于降低成本,又有利于在不同的区域复制,更可有效带动产品的销售。

掀开成长的天板

通信设备配套企业在某一细分市场领域做大以后,将不可避免面临成长空间的天花板问题。世纪鼎利已经为未来的成长打通了空间,公司将通过加大力度开发服务市场,拓展测试设备产业链两个举措,推动公司稳定快速发展,降低国内3G投资下降带来的不利影响。实质上,这两个细分市场不但成长空间大,而且也是世纪鼎利之所长。

网络优化服务是世纪鼎利除测试设备以外的第二大收入来源,服务市场容量相比测试设备大得多,且需求更加稳定。而网络优化服务市场尚处于分散竞争状态,行业集中度很低,这为世纪鼎利做大市场份额提供了很好的机遇。今年上半年,公司实现服务收入5630.49万元,同比增长112.21%,占总收入比例为33.06%,同比提高了10个百分点。

王耘表示,公司一方面以“服务产品化”策略提升服务收入,另一方面在全国重点区域建设服务中心基地,提高公司服务的反应速度和能力,他希望公司未来的网络优化服务

收入能达到与公司测试设备相当的行业地位。从公司服务收入毛利率水平超过40%来看,一旦服务收入规模有效扩大,对公司净利的贡献也将相当可观。

世纪鼎利目前测试设备主要集中在手机和通信基站之间的无线测试,未来公司测试设备产品链将逐步拓展到基站和核心网之间,并最终实现端到端之间的测试设备产品布局。王耘告诉记者,产品链的拓展给公司测试设备提供了更大的成长空间,并为公司向综合解决方案提供商转型创造了契机。

行业并购驱动快速成长

行业并购有利于消除竞争,实现快速增长,世纪鼎利在创业板上市后,资金弹药相当丰富,公司将在纵向产品链条和横向市场区域积极开展并购,以推动公司实现快速增长。

今年7月份,世纪鼎利使用超募资金进行了三个项目的并购。投资8000万元收购及增资广州贝讯通信,世纪鼎利看中的是贝讯通信的客户资源优势;投资不超过8000万元收购北京世源信通公司40%股权,该公司产品和世纪鼎利具有很好的互补性;同时投资560万元收购广州贝软科技100%股权。

王耘认为,世纪鼎利有很好的技术整合能力,这是公司有效收购的保障。公司在选定对外收购目标中,非

常注重考虑管理团队的整合,并且多采取渐进收购的模式,通过设定激励约束机制,促使原管理团队在收购后有效扩大,对公司净利的贡献也将体现效益。

从国内领先到国际领先

世纪鼎利的愿景是成为国际领先的移动通信网络优化测试系统和优化服务企业”,进军国际市场,世纪鼎利在上市有了更多的资源。目前公司开始加大投入力度,聘请了一些外籍员工,借助经销商的渠道,公司产品已经在东南亚、中东和北非市场实现了一定的销售。

王耘表示,国际市场的主流品牌包括安捷伦、亚斯康等,世纪鼎利的产品与他们相比,技术上毫不逊色。公司未来要做的是根据各地市场客户的使用习惯,调整产品的具体形态,同时建设好设备的销售渠道。他对公司海外市场增长前景比较乐观,认为系统设备厂商华为、中兴通讯在海外市场的成功,也给通信配套设备企业带来了信心和勇气,世纪鼎利争取用三年的时间,使海外销售收入成为公司增长的重要一极。

过去几年世纪鼎利实现了相当高的增长速度,创业板上市又给我们创造了再一次腾飞的机遇,公司将多方位创造利润增长点,力求未来几年保持相对快速的发展速度。王耘最后向记者表示。

信息快车

三创业板公司 公布新股发行中签率

本报讯 今日有3家创业板公司公布网上发行及网下配售中签率。

瑞普生物(300119)本次网上定价发行中签率为0.48%,超额认购倍数为207倍。网下有效申购获得配售的比例为1.39%,认购倍数为72.18倍。

经纬电材(300120)本次网上定价发行中签率为0.33%,超额认购倍数为304倍。网下有效申购获得配售的比例为2.17%,认购倍数为46倍。

阳谷华泰(300121)本次网上定价发行中签率为0.29%,超额认购倍数为344倍。网下有效申购获得配售的比例为1.11%,有效申购倍数为90.10倍。(靳书阳)

恒邦股份 筹划定向增发今起停牌

本报讯 恒邦股份(002237)公告,因公司正在筹划非公开发行股票事宜,相关事项尚在筹划审议过程中。为维护投资者利益,避免对公司股价造成重大影响,经公司申请,公司股票自2010年9月8日开市起停牌。待有关事项确定后,公司将召开董事会审议非公开发行股票事宜,最迟于2010年9月13日公告该事项,同时申请股票复牌。(文泰)

浩宁达 技术研发中心改设北京

本报讯 浩宁达(002356)董事会决议,公司企业技术研发中心建设项目实施地点将由深圳变更为北京。公司表示,变更技术研发中心项目的实施地点有两大原因,首先,北京拥有更为丰富的电力系统研究开发和应用人才,以及更好的高校人才资源。将技术研发中心设于北京,更利于公司将高校科研技术能力与自身实际结合,优化智能电网相关产品,抢占智能电网研发制高点。其次,北京具备更有利的区位优势。北京是我国主管电力发展的相关部委、国家电网和五大发电集团总部以及国内电力系统权威研究机构——中国电力科学研究院的所在地,在此设立研发中心,不仅有利于公司相关工作的开展,还有利于公司及时了解所处行业技术发展尖端信息,更好地把握技术发展动态。(靳书阳)

和而泰 合并募投项目及在建项目

本报讯 和而泰(002402)公告,公司拟将募投项目“智能控制器生产技术改造及产能扩大项目”和在建项目“和而泰智能控制器生产项目”合并建设。两项项目的合并建设可以提升建设效率,加快募集资金投资项目实施进程,满足订单增长对产能快速提升的迫切需要,增强企业的竞争力。

公告显示,项目合并后总投资为2.20亿元,其中建设投资总额1.80亿元,铺底流动资金投资总额3981万元。项目计划2011年12月建成,建成达产后,产能为3500万套。

此外,为了提高募集资金的使用效率,和而泰拟使用超募资金1.02亿元用于公司的在建项目——深圳和而泰智能控制股份有限公司智能控制器生产项目。

(文泰)