

浙江富春江环保热电股份有限公司首次公开发行股票上市公告书

浙江省富阳市灵桥镇春永路188号

保荐机构(主承销商)



太平洋证券股份有限公司

云南省昆明市青年路389号志远大厦18层

Table with columns: 股东分类, 股份(万股), 比例, 可上市交易的时间(非交易日顺延)

(十二) 股票登记机构: 中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司 (十三) 上市保荐机构: 太平洋证券股份有限公司

第一节 重要声明与提示

浙江富春江环保热电股份有限公司(以下简称“公司”)、“本公司”、“富春江环保”或“发行人”)及全体董事、监事、高级管理人员保证本上市公告书的真实性、准确性、完整性...

第二节 股票上市情况

一、公司股票发行上市审批情况 二、公司股票上市地点: 深圳证券交易所 (一) 上市地点: 深圳证券交易所 (二) 上市时间: 2010年9月21日

Table with columns: 姓名, 在本企业任职, 任期, 所持股份(万股)

一、发行人基本情况 (中文) 浙江富春江环保热电股份有限公司 (英文) Zhejiang Fuchuanjiang Environmental Thermelectric Co., LTD. 注册地址: 16,000万元(本次发行前); 21,400万元(本次发行后)

三、公司控股股东及实际控制人的情况 1. 控股股东的情况 公司控股股东浙江富春江通信集团有限公司(以下简称“通信集团”)成立于1997年1月24日...

Table with columns: 序号, 股东名称, 出资额(万元), 出资比例

通信集团除控股本公司以外, 还投资控股了浙江富春江光电科技股份有限公司等多家企业, 其对外投资具体情况详见招股说明书中相关介绍...

二、实际控制人情况 孙庆炎先生, 身份证号码: 33012351061****, 中国国籍, 无境外永久居留权...

孙庆炎除通过永通控股间接控制本公司以外, 还通过永通控股及通信集团投资控股了杭州热电有限公司等多家企业...

四、公司前十名股东持有公司股份情况 公司本次发行结束后上市前的股东总数为73,431名, 其中持股数量前十名股东的持股情况如下:

Table with columns: 序号, 股东名称, 持股数量(股), 持股比例

【注】: “SLS”是 State-own Legal-person Shareholder 的缩写, 意指国有法人股。

另外, 国都证券有限责任公司、华泰证券股份有限公司、西部证券股份有限公司、昆仑信托有限责任公司、中国工商银行-兴业可转债混合型证券投资基金...

第四节 股票发行情况

一、发行数量 本次发行股份数量为5,400万股, 其中网下配售1080万股, 占本次发行总量的20.00%...

二、发行价格及发行市盈率 本次发行价格为25.80元/股。 本次发行市盈率为: (1) 73.71倍 (每股收益按照2009年度经会计师事务所审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后总股本计算);

三、发行方式及认购情况 本次共发行5,400万股, 采用网下向参与配售的询价对象配售与网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式...

Table with columns: 项目, 金额(万元)

六、募集资金净额 本次发行募集资金净额为133,771.19万元, 本次募集资金投资项目总额为39,483万元。

七、发行后每股净资产 8.17元/股 (按照2010年6月30日经审计的净资产加上本次发行筹资净额之和除以本次发行后总股本计算)

五、发行费用总额及项目、每股发行费用 每股发行费用: 1.03元 (每股发行费用 = 发行费用总额 / 本次发行股本)

第五节 其他重要事项

一、公司已向深圳证券交易所申报, 将严格按照中小企业板的有关规定, 在上市后三个月内完善公司章程等规章制度。

第六节 上市保荐机构及其意见

一、上市保荐机构情况 上市保荐机构: 太平洋证券股份有限公司 法定代表人: 王超

浙江富春江环保热电股份有限公司 2010年9月20日

高度同质化的运营模式, 日趋激烈的低佣金战使得传统经纪业务模式也近乎走到了尽头, 可以说, 经纪业务已经迎来了一个前所未有的大变局, 在这个变局中, 各家券商均在苦苦思索, 力求变革现有模式。

“IQ”引发的革命 ——华林证券经纪业务变革之道 黄兆隆

或接近市内份额排名前10%分位。2010年6月华林证券营业部均交易量全国第10名。 这对于一家13家证券营业部的券商而言, 无异于一个奇迹。

IQ机的石破天惊

不过, 这一切还仅是开始, 令所有人都未料到的是, 一款类似于IPHONE的移动证券服务终端机会给业内带来了一场革命性的转变。

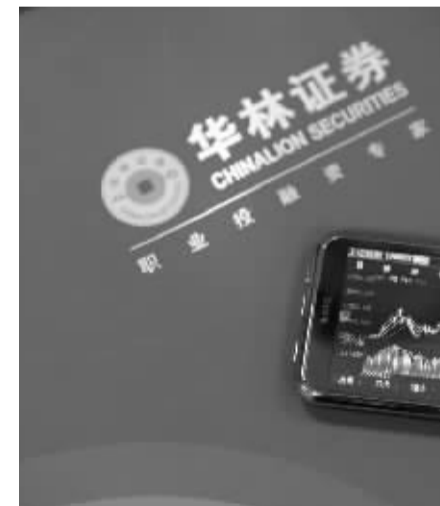
2009年, 华林证券推出了业界首创的IQ机终端及IQ服务平台, 为中小客户提供了便捷的随身服务终端。

对于主打IQ机的战略选择, 华林证券董事长段文清做了如下描述: 我们认为中国人有喜欢参与的习惯, 即使是将来理财业务再发达, 投资者除其投资外, 仍会留下炒股钱, 因此我们必须满足其亲自参与的心愿。

作为一家小券商而言, 华林证券不可能像大型券商在覆盖高端客户、网点布局、企业支撑、企业战略规划等战略上做到有效布局, 这也决定了其从一个点走出不一样的道路。

为此, 华林人对投资者进行了大量市场调查和细分, 意图寻找到一个经纪业务服务的“真空群体”: 这部分投资者资金量不大, 大约在10至50万之间; 日间很少接触互联网, 有移动炒股和咨询服务需求。

在经过详细的市场调研和得到有效反馈后, 华林人意识到, 要满足的正是这部分此前没有被市场所重视, 但却



实实在在存在需求的群体。 在此之下, 针对这部分人群的IQ机应运而生。事实上, IQ机所造成的轰动验证了华林人的思考成果。

小小IQ机 = 三维服务体系

IQ机推出效果不俗, 短短几月华林证券开户数激增几万, 一时间, 跟风者众多, 不过, 单纯靠模仿竞争对手, 来获取市场份额已是难为之举。

我们将所有的力量用于技术研发, 增加互动服务各环节内容。后来者正千方百计的进行模仿, 最多只能做到和华林目前市面的水平一样。

华林证券主管经纪业务的副总裁苏细强表示, 现在仿IQ只能仿其他的, 但仿不到后面非常庞大的服务平台。IQ机本身是个系统工程。” 华林证券将各种服务模式打包后

根植于IQ机, 包括证券交易、基金销售平台、证券研究服务、客户与服务专员对话等服务模式, 将客户的各种需求融合于IQ机之上, 这种创新服务模式为华林重新确立了业界的品牌形象。

此外, IQ机带来的绝不仅是开户数据的井喷, 投资者的适当性管理也得到了诠释。

不过, 更为引人注目的是, 在华林人所描绘的愿景中, 今后的IQ系统是一个客户享受服务的综合性平台, 除了研究资讯, 还将实现多种增值服务的功能。

把力量集中优势做一个东西的话, 那我一定做好。客户按一个键所获得的是一整套服务的体系。”段文清曾作如下阐释。 因此, 曾有人提到, 单纯的以投资咨询业务或销售理财产品都不容易把握投资者的需求, 华林IQ综合服务模式的诞生是证券业务模式

的一次革命。 在华林人看来, 这次革命还将深化下去。据透露, 9月其第二代IQ机将会面世, 功能会更强一些, 目前, 已经处于测试过程中。

IQ机一定会保持在行业中领先的地位, 不但会有第二代, 很快还会有第三代、第四代。这是一个系列的产品。” 苏细强表示, 不仅仅是IQ机, 系统部有一个系列产品出来, 服务也是如此, 将会形成体系。

华林荣誉: 一、2009年被证券时报评为“全国十大IT创新奖”; 二、在中国证监会召开的09年全国经纪业务大会作为创新券商经验发言;

三、在2010年《证券时报》第三届中国最佳经纪商暨中国明星证券营业部评选中荣获“中国最佳业务创新证券经纪商”称号, 华林证券长沙五一大道营业部被评为“中国最具成长性营业部”。

完美用户体验下的服务创新

未来, 要在业内树立华林式服务的品牌。”这是华林人未来前进的目标, 凭借IQ机, 这一愿景的实现也变得触手可及。

在苏细强看来, 服务提升带来的品牌价值提升是纯利润的提升, 而且随着竞争越来越激烈, 建立相应的服务体系, 是未来在市场竞争中的立足之地, 是开展营销的源泉、支撑。 为此, 要建立一一个兼顾服务差异化与平等性的服务体系。这种转型不仅仅是一个产品方面的改进, 还要从整个日

常的服务等等方面来建立一个体系。 华林证券客户服务采取“总部统一管理下的营业部灵活配置实施”模式。 营业部依托公司总部研究成果和信息资源, 以标准化、规范化、程序化的方式为客户提供多种高水准资讯。

华林的IQ系统就是在这种背景下诞生的, 其由即时通讯工具、客户经理管理和系统管理系统、知识库三部分组成, 包括了公司总部坐席、营业部坐席(投资顾问)、客户经理、客户四类用户。

借助即时消息, 华林IQ系统实现了客户与客户经理之间、客户与系统之间、客户经理与坐席之间, 以及同一区域下的客户经理之间实时通讯的平台。

令人惊诧的是, 该平台支持图文、语音、视频等交流功能, 支持留言、呼叫、投诉等功能。其中: 即时通讯工具在数据库中保留全部即时消息的内容, 可以用于监控、管理。这使得华林在为

客户提供了近乎完美用户体验。嫁接在这种立体化的感官交互体系里, 华林人也完美地诠释了客户至上理念。

IQ系统的出现, 真正实现了与客户零距离接触, 让客户随时随地都能尊享新通讯时代所带来的个性化炒股营业厅。

在华林证券的客户里, IQ机的出现无异于添上掉下来的馅饼。创新带来的个性魅力也吸引了又一个又一个的华林客户的加入。 雄关漫道真如铁, 而今迈步从头越”, 华林人赢得了无数的鲜花赞誉, 也奠定了创新领袖者的形象, 在眺望更远的未来, 我们有理由相信, 在引领行业走上创新的道路上, 华林人的身影或许更是一个“布道者”。(企业形象宣传)