中工国际签51亿白俄大单

证券时报记者 郑 昱

本报讯 中工国际（002051）打入欧洲市场，公司今日披露重大合同公告并宣布开市起复牌。

中工国际10月11日与白俄罗斯斯威特洛戈尔斯克纸业股份有限公司签署了白俄罗斯纸浆厂项目商务合同，这是中工国际在欧洲市场签署的第一个工程承包项目。项目合同金额为7.7亿美元，约合51.43亿元人民币，为中工国际2009年营业总收入的1.64倍，该合同生效后对中工国际随后四年的营业总收入、利润总额将产生一定的影响。

公告显示，项目内容为新建一座年产40万吨纸浆的纸浆厂，合同工期为42个月。交易对方是白俄罗斯最大的纸浆造纸生产企业，国有股份占99.7%，隶属于白俄罗斯森林纸业联合康采恩。中工国际表示，该合同的履行不影响公司的独立性，且有利于公司进一步开拓独联体及欧洲市场，该项目需经中白两国政府批准并收到预付款，能否履行及履行时间具有不确定性。

荣盛石化今起招股

证券时报记者 严惠惠

本报讯 荣盛石化（002493）今日刊登IPO招股意向书，拟发行5600万股A股。募集资金将用于逸盛大化年产120万吨PTA项目和盛元化纤年产10万吨环保健康多功能纤维技改项目。项目实施后，公司将进一步完善产品结构，进一步强化产业链整合的整体竞争优势。

荣盛石化是国内精对苯二甲酸（PTA）、聚酯（PET）、涤纶长丝一体化的聚酯涤纶行业龙头企业，主要从事PTA、聚酯纤维相关产品的生产和销售。主要产品有PTA以及涤纶牵伸丝、涤纶预取向丝、涤纶加弹丝三大系列各种规格的涤纶长丝、PET切片。

截至2009年末，公司已形成聚酯60万吨、涤纶纺丝57万吨、涤纶加弹丝25万吨的年设计生产能力，生产规模居国内同行业中领先地位。下属子公司逸盛大化和参股公司浙江逸盛分别具备年产120万吨、106万吨PTA的设计生产能力。今年上半年，公司实现营业收入70亿元，净利润5.75亿元。

荣盛石化将自10月13日至15日在上海、北京、深圳等地进行发行A股的询价推介工作，发行公告将于10月19日刊登，10月20日同时进行网下和网上申购。

华斯股份拟发2850万股

证券时报记者 许韵红

本报讯 今日，华斯股份（002494）刊登招股意向书，拟发行不超过2850万股，占发行后公司总股本的25.11%。

华斯股份主营为“毛皮鞣制及制品业”中的裘皮行业（也称皮草行业），主要从事裘皮服装、裘皮饰品、裘皮面料、裘皮皮张的生产与销售。公司2009年通过高新技术企业认证，2010年被评定为“农业产业化国家重点龙头企业”，是国内裘皮行业规模最大的龙头企业。华斯股份此次募集资金用于投资的项目均是以公司现有产品升级、产能扩大以及以公司核心技术为基础开发的新项目。

佳隆股份即将登陆中小板

证券时报记者 甘 霖

本报讯 佳隆股份（002495）是国内一家以生产鸡粉、鸡精为主导产品的知名企业，公司凭借差异化的市场竞争策略，独到的产品技术、成熟的营销管理和品牌推广能力，迅速成长为全国性领先企业之一。佳隆股份今日刊登招股意向书，将借力资本市场，扩大产品产能、提高装备水平、拓展营销网络、加快新产品、新技术研发等战略的实施，实现公司的跨越式发展。

根据中国调味品协会统计数据显示，2008年度，佳隆股份鸡粉、鸡精合计销售量居行业前三位，综合市场占有率达7%，仅次于跨国企业雀巢和联合利华，为行业内第一民族品牌。

作为一家高新技术企业，佳隆股份具有较强的技术创新能力，董事长林平涛是我国农产品加工及调味品领域的资深专家，是全国调味品标准化技术委员会委员。公司业已开发出国内唯一、国际领先的“浓缩鸡粉及制作工艺”发明专利和填补国内空白的“酵母提取物与鲜鸡肉粉热反应增香技术”。同时，公司已建立起良好的技术创新运行机制和发展战略，建立了与之配套的研发经费投入及管理制度、研发人员绩效考核及奖励制度，并积极与相关科研院所开展合作研究，使得公司自主创新能力向系统化、规模化的目标稳步迈进。

中泰化学拟投资89亿完善PVC产业链

公司将1-9月净利润预测向上修正为增长245%-270%

证券时报记者 张 珈

本报讯 为践行低成本战略，中泰化学（002092）决定通过两大投资项目进一步完善PVC产业链，合计总投资约89亿元。

公告显示，中泰化学拟以全资子公司新疆中泰化学阜康能源有限公司为主体，投资建设二期40万吨/年聚氯乙烯（PVC）树脂、30万吨/年离子膜烧碱及2×15万千瓦自备热电联产循环经济项目，该项目建设将有效补齐产业链的短板，更好地实现低成本战略。该项目总投资约47亿元，资金来源为企业自筹、银行贷款及引入部分战略投资者注入资本金等。

中泰化学表示，电是公司生产烧碱及电石的主要能源，在产品成本中占比达到60%-70%，热电联产自备电站的建立对公司生产成本的降低将起到至关重要的作用，该项目建设将有效补齐公司产业链短板，实现资源转换战略和低成本战略。

中泰化学还宣布，决定由全资子公司新疆中泰矿冶有限公司启动60万吨/年电石、配套60万千瓦（4×15万千瓦）自备电联产项目，该项目总投资约42亿元，资金来源为企业自筹、银行贷款及引入部分战略投资者注入资本金等。中泰矿冶目前拥有年产38万吨电石生产能力，受电价及相关原材料价格上涨影响，中泰矿冶自投产以来一直处于亏损状态，高电价导致产品成本的不断上升。

公告显示，中泰矿冶是中泰化学的电石原料供应基地，对中泰化学电石原料的稳定供应起到了积极的作用，此次中泰矿冶投资建设60万吨/年电石、配套60万千瓦自备电联产项目是为了进一步完善中泰化学产业链，打造低成本战略，提高竞争力。

中泰化学今日还发布业绩预告向上修正公告，修正后的1-9月净利润预计比上年同期增长245%-270%，公司此前在半年度报告预计净利润比上年同期增长195%-245%。公告显示，受国家节能减排工作的推动，部分地区电石出现货紧价扬的局面，成本上升推动PVC产品价格上涨，公司主要产品PVC价格超过预期，由此实现的净利润超过预测值。

图为PVC管材 phototex供图

青松股份：藏在深山人未识的林化龙头

证券时报记者 陈 勇

本报讯 国内松节油深加工龙头企业青松股份（300132）今日申购。网上申购数量为1360万股，占发行数量80%，发行价格为23.00元/股。

在披露招股书前，估计还没有多少人认识这家地处福建省西北部核心林区建阳的创业板企业。据了解，青松股份主要从事松节油深加工系列产品的研发、生产与销售，即以松节油为主要原料，通过化学和物理加工方法生产合成樟脑、中间产品和副产品、冰片等。目前公司年松节油深加工能力1.2万吨，是我国最大的松节油深加工企业。

作为国内松节油深加工行业的龙头老大，青松股份独特的原料采购模式、先进的工艺控制和催化反应技术使企业在行业内占据主导地位。据2009年统计数据，公司合成樟脑产量为7000吨，占我国总产量的45.45%，世界总产量的28.11%，总产量及市场占有率均居于全球首位。目前是全球最大的合成樟脑及其中间产品生产企业。

松节油深加工企业最主要的原材料，是在产品成本中占70%左右的松节油。原材料供应的稳定性对企业至关重要。青松股份目前与国内前10大松节油供应商均保持密切联系，并与其中5家供应商签订了战略合作协议书，独家包销全部松节油产品。同时，公司还与其余10多家大型供应商建立了按月定量供应的合作模式。2009年，公司通过这两种模式采购的松节油量占采购总量的80%。此外，公司在松节油主产区建立采购基地，面向中小供应商采购，作为松节油来源的重要补充。针对松节油生产具有很强季节性的特点，公司建有可储备8000吨松节油的贮槽，根据生产计划和松节油市场走势灵活安排松节油储备量，大大增强了松节油采购的灵活性，而且采购的价格在同行业内具有优势。

松节油深加工企业核心竞争力体现在关键工艺控制及催化技术。青松股份先后开发出连续复合精密分馏技术、高真空精馏塔组连续分馏技术等多项国内领先的技术，大大提高公司的生产效率和产品质量，降低产品成本，同时也提高了生产过程的安全性和环保性。通过这些技术的应用，公司主要产品合成樟脑每吨的原材料单耗比同行业平均水平低5%左右。

据统计资料，在过去五年，合成樟脑市场的产销率基本达到100%，合成樟脑市场在未来较长时间内仍将保持供不应求的局面。青松股份连续三年产能利用率已超过100%，产能不足已经制约企业的发展。公司本次募集资金主要投向松节油深加工扩建及下游系列产品开发。实施后，公司松节油深加工能力将成倍增长。主要产品合成樟脑产能将达到1万吨，高附加值延伸产品冰片和乙酸龙脑酯的产能也将分别达到500吨和200吨。

大富科技欲做全球行业领先者

证券时报记者 夏 天

本报讯 国内领先的移动通信基站射频器件、射频结构件的研发、生产与服务提供商——大富科技（300134）今日申购。

在公司昨日的IPO网上路演交流会上，公司董事长、总经理孙尚传在回答投资者提问时信心满怀地表示，公司矢志成为全球移动通信基站射频器件的领先者。在未来三年时间内的市场目标包括，2010年至2012年实现累计销售收入30亿元；扩大市场占有率至8%，成为华为射频器件第一大供应商，并成为一家海外通信主设备商的射频器件核心供应商。技术目标则包括，未来三年内完成30个以上重点项目的研发，及每年至少获得两项核心专利。

孙尚传同时谈到，公司将持续强化多技术集成的业务模式，不断完善和强化横向通用技术的综合融通能力，巩固自主创新的研究开发能力、纵向一体化的精密制造能力的核心优势，择机进入与公司已有生产、制造、技术高度相关和市场前景广阔的蓝海领域。

公告显示，目前公司在射频器件产品市场占有率位居前列，与全球领先的通信主设备商建立起了稳定的合作关系，主要客户包括华为、爱立信、阿朗等。公司本次公开发行4000万股，发行价格为49.50元/股。

三网融合将助华策影视扩大市场

证券时报记者 吕 婧

本报讯 华策影视（300133）今日进行网上申购，申购价格为68元/股。华策影视目前已经跃居民营电视剧制作企业第一梯队，牢牢占据我国电视剧行业民营企业龙头地位。

近年来，电视广告继续保持上升态势，由于影视剧在电视台的播出比例最大，电视剧成为电视广告竞争的重要方式，电视剧的广告投放额占电视广告总投放额的一半以上。电视台购买力与电视广告收入有密切关系，电视广告收入的增长有利于电视剧市场交易额的增长。

同时，三网融合将带动整个文化传媒产业链的发展。由于将允许符合条件的国有电信企业在有关部门的监管下，从事除时政类节目之外的广播电视节目生产制作、互联网视听节目信号传输、转播时政类新闻视听节目服务等等，三网融合后，对于内容提供商而言，将拥有更多发行渠道及受众资源。随着影视剧播放平台的增加，市场对影视剧的需求将持续扩大。

华策影视采取系列化、流水化、全覆盖的业务模式，牢牢把握“微笑曲线”中剧本和销售二个利润最大环节，依靠强大的以剧本为核心的资源融合能力，整合业界顶尖创作力量和优质影视资源，与国内众多顶级编剧、导演、演员建立了长期稳定的合作关系。

紧跟物联网 汉威电子静待市场空间爆发

证券时报记者 李 彦 见习记者 马晨雨

提起气体传感器，很多人会觉得很陌生，但当它跟人们的生产生活联系到一起的时候，又会让人们觉得它不可或缺。化工厂里有毒气体的检测系统、煤矿生产及石油冶金易燃易爆气体的预警系统、农业大棚里二氧化碳浓度的监控系统、居民小区里天然气泄漏的控制系统、交警检查酒后驾车的酒精检测仪等等，能源、安防、工农业、交通、国防、环保和民用等各种领域的易燃易爆有毒有害气体的检测都离不开它。

汉威电子（600007）就是一家专注于气体传感器和检测仪器仪表研发、生产、销售的高新技术企业。公司表示，作为第一批登陆创业板的榜样公司，在备受社会各界关注的同时，更要时刻保持清醒的头脑坚持走自己的路。一路走来，汉威电子始终贯彻为客户求价值、为员工求富足、为股东求财富、为企业求长远、为民族求复兴的战略方针，同时也履行着为人类创造健康安全环保的工作生活环境的使命。

全力打造三大板块

细心的投资者会发现，上市后的汉威电子已经由从前的先研发产品再开拓市场，转变为先发现市场需求再研发产品的模式。这不仅是公司贯彻的贴近客户、深入细分市场战略的体现，更是公司研发设计能力提升的表现。

公司董事长任红军表示，在大力发展主导产品的同时，目前公司正在着手打造三大产业板块。一是传感器产业板块，因为所有的传感器的生产工艺流程管理基本上是相似的，公司未来将准备进军一些比较有潜力的传感器领域，比如流量传感器；二是智能仪器仪表产业板块，巩固气体智能仪器仪表的同时将会涉足压力仪表等领域；三是基于行业的系统应用，围绕着物联网概念发展，在原有的基础上做一个产业链的扩充。今后的并购整合、产品研发或引进国外先进技术，都将围绕着上述思路发展。

气体传感器是公司的核心产业，因为它相对技术门槛比较高，产业的可持续性发展周期长，可替代性差，传感器占公司营业额大概20%；智能仪器仪表是围绕传感器发展而来的，营业规模比较容易做大，智能仪器仪表占公司营业额大概60%，是公司的支柱产业；基于行业的物联网应用，在营业收入中所占比例较小，具有不确定性，比如政策的变化、行业的变化，这是公司的外延产业，但未来市场空间巨大。

30%销售增长没问题

“我们在招股书里承诺每年主营业务的销售收入增长不低于30%，今年我们也没问题，虽然上半年业绩有所下滑，但对全年影响不大。应该说我们管理上还是有不到位的地方，要感谢社会各界的监督让我们进步，但我们不会让外界的声音左右我们既定的发展步伐。”任红军说。

许多上市前高速增长的科技型公司，上市募集到所需的资金后，公司增长却突然放缓了，市场人士认为这正是突破发展瓶颈为下一次腾飞打好基础的时期。汉威电子也是如此。稳健并不代表没有想法，公司上半年扩大了营销网点，扩充了营销人员，将营销网点从商住楼里搬到写字楼里，为每个营销网点都购置了业务车辆，这些不但有利于提升公司的形象，更提高了办事的效率。公司推行的售后服务万里行活动，为已有客户和潜在客户免费进行相关设备的检测，虽然费用支出比较大，但是收到了良好的衍生效果。

任红军表示，新传感器品种的研发投入、新引进的博士硕士人才、研发平台的搭建、各个事业部的建设、买样机、设备的折旧等这些都算在了上半年的费用里，虽然短期内吃掉了一些利润，但未来这些投入的产出点是非常多的，公司不会为了快速发展去盲目并购整合。

做未来的市场

放眼全球市场，我国气体传感器产业还不成熟，主要表现在行业的法律法规不完善，国家的标准不统一，汉威电子近年来正在积极参与传感器产业国标的制定。

应该说汉威电子所处的行业是一个新兴的朝阳产业，已经开发的市场只是冰山一角，若将公司的业务与相关联的物联网结合，市场空间将无可限量，整个行业将会迎来一个良好的发展机遇。

据了解，目前国内做气体传感器的企业有10家左右，因行业壁垒高，真正有规模的不超过3家。气体检测仪器仪表的厂家国内有300家左右，但是营业规模超过3000万的只有不到20家，应该说市场的集中度不高，这有利于公司抢占更多的市场份额。此外，国外的企业在国内市场也占有重要一席，虽然外国企业对技术和行业的探索时间比较长，但是基于对中国市场的了解，与汉威相比并不具备太多的优势。随着国家政策的鼓励、引导以及国民安全、环保、健康意识的增强，我国未来传感器市场的需求空间将会呈现爆发式的增长。