



高端铝型材供应商 利源铝业今起招股

证券时报记者 李瑞鹏

【本报讯】利源铝业(002501)即日起正式启动招股程序。此次利源铝业拟向社会公开发行2360万股新股,该股将于11月3日实施网上、网下申购。招股书披露,募集资金将用于公司的特殊铝型材及铝型材深加工项目和大规模交通运输铝型材深加工项目,总投资6.36亿元。

据悉,利源铝业位于国家首批资源枯竭型城市转型试点之一吉林省辽源市,主要从事各种铝合金型材产品的开发、生产和销售,主要产品包括建筑铝型材、工业铝型材、深加工铝型材等铝合金型材产品,产品主要用作交通运输(包括火车及城市轨道交通车厢、汽车、集装箱、轻型货车)、电子电器、耐用消费品、机电设备、电力传输设备、医疗器械等终端产品的零件与部件。公司的建筑铝型材产品主要用于组装修宇建筑采用的门窗框、幕墙系统及室内装饰材料。

自成立以来,利源铝业始终坚持“发挥比较优势、专注蓝海市场、服务领先客户、注重产品创新”的发展战略,凭借管理层对市场的深刻理解和民营企业高效的决策机制优势,不断实行产品结构的调整 and 升级,很好契合了下游市场的发展趋势,实现了公司的快速、健康成长,取得了行业领先的经营效益水平。

骅威股份： 创新能力突出的玩具龙头

证券时报记者 罗平华

【本报讯】今日开始招股骅威股份(002502),凭借突出的研发创新能力、一流的质量管理能力和业内领先的品牌知名度,逐步成长为智能玩具优势明显、动漫玩具快速增长的中国玩具行业知名的龙头企业之一。

据了解,研发创新能力突出是骅威股份最大的亮点和最核心的竞争力。资料显示,骅威股份是国家级高新技术企业和国家火炬计划重点高新技术企业,拥有多项国家专利。公司在机电一体化技术、语音辨识技术、单片机编程技术的应用和研发方面处于行业领先地位。2008年,公司的技术中心被认定为广东省省级技术中心,公司的科研项目“语言识别与高频遥控一体化智能模型装置”被列入2008-2009年国家火炬计划。

此外,骅威股份拥有业内一流的质量管理体系也值得关注。公司于2008年1月成为中国玩具行业首家、也是目前为止唯一一家被国家质检总局授予“出口免验”证书的企业。

搜于特 瞄准休闲服三四类市场

证券时报记者 向南

【本报讯】搜于特(002503)今日刊登招股意向书,公司拟发行2000万股,占发行后总股本的比例为25%,计划募资3.82亿元,其中3.6亿元用于营销网络建设,2287万元用于信息化项目建设。

搜于特专注于休闲服三四类市场,主要采取加盟和直营相结合的模式销售“潮流前线”品牌青春休闲服,截至2010年6月30日,发行人加盟店数量为886家,营业面积为8.5万平方米,2010年1-6月加盟店营业收入为2.34亿元。

奥特迅 预计全年净利增长 10%-30%

证券时报记者 夏天

【本报讯】奥特迅(002227)今日披露三季报显示,今年前9月公司营业总收入1.06亿元,营业利润855万元,归属于母公司所有者的净利润1264万元,分别比上年同期增长28.18%、32.19%、11.45%。

季报显示,今年1-9月国家经济形势稳定,公司生产经营得以持续发展。公司发货、验收恢复正常,营业收入较上年同期显著增长。由于公司研发费用、职工薪酬的增加,利息收入和政府补贴较上年减少以及根据公司发展战略,在北京等地开设子公司,支付前期筹备费用等因素,公司净利润未同步增长。季报同时预测,公司2010年度全年净利同比增长10-30%。

华策影视今日登陆创业板

证券时报记者 吕婧

【本报讯】我国电视剧制作、发行行业的标杆企业华策影视(300133)今日在深圳证券交易所挂牌上市,正式登陆创业板。

精品、大片电视剧的市场定位使华策影视电视剧发行价格整体高于行业平均水平,报告期内已基本完成销售的电视剧平均销售价格约为85万元/集,远高于市场平均35万元/集的水平,也高于黄金档市场平均70-80万元/集的水平;电视剧平均毛利率约47%,高于市场平均水平。

拓展上游 万顺股份 7.5 亿收购两公司

证券时报记者 于夕
实习记者 蔡楠

【本报讯】今年2月底刚刚挂牌的万顺股份(000057)迈出了向上游拓展的第一步:将花费7.5亿元收购江苏中基和江阴中基各75%的股权。据查,这两家公司是万顺股份的上游企业,均属于新加坡上市公司上海亚洲旗下的铝箔加工企业。

自9月29日开始停牌的万顺股份今日发布《重大事项进展公告》称,公司拟以7.5亿元收购上海亚洲私人有限公司所持有的江苏中基复合材料有限公司75%股权、江阴中基铝业有限公司75%股权,并于24日签订了附生效条件的股权收购协议。据查,江苏中基是国内大型的铝箔生产基地,位于江阴经济开发区申港工业区亚包大道,创办于2004年12月,公司注册

佳隆股份：以差异化策略扛民族品牌大旗

——上市前夕访公司总经理林长春

证券时报记者 甘霖

【本报讯】佳隆股份(002495)即将登陆深交所的中小板,作为国内第一家以生产鸡精、鸡粉为主导产品的上市公司,如何面对跨国公司的激烈竞争,在一个高成长的市场中争取更多的市场份额,是摆在公司管理层面前的一道难题,记者近日就一些投资者关注的热门话题采访了公司总经理林长春。

证券时报记者:能否介绍一下公司的主打产品及国内市场占有率和市场分布情况?

林长春:自创建以来,佳隆股份一直专注于从事研发、生产和销售鸡精、鸡粉等产品。鸡粉、鸡精是公司营业收入和利润的主要来源,其在2007年、2008年、2009年以及2010年上半年的合计销售收入分别占公司当期营业收入的83.13%、79.21%、80.73%和76.47%。

根据中国调味品协会出具的《中国鸡精、鸡粉行业研究报告》,2008年度,公司鸡粉、鸡精合计销售量居行业前三位,综合市场占有率达7%,为行业内第一民族品牌。其中,公司优势产品鸡粉仅次于联合利华的家乐鸡粉,全国排名第二,市场占有率达19%。

公司一直以来与主要竞争对手实行差异化竞争策略,坚持“中档价位、中高档品质”的定位,销售目标市场集中在餐饮行业领域。目前,公司产品在餐饮行业领域、特别是中高档餐饮市场具备较高的市场知名度,在华中、华北、东北等地的部分优势区域的中高档餐饮市场占有率高达70%。

证券时报记者:这个行业是否属于高成长的行业,发展空间有多大?

林长春:2008年度我国鸡精、鸡粉总销售量约为14.8万吨,其中鸡粉市场销售量约为4.3万吨。中国调味品协会预测:到2010年和2012年,我国鸡精、鸡粉行业总销售量将分别达到约23.5万吨和36.4万吨,年复合增长率约为25%左右。日本味之素公司对中国市场调查后认为,在未来5至

10年里,我国鸡精、鸡粉产品年销量可以达到50万至60万吨。

目前我国广大农村市场的人均年消费量尚不足0.2千克。农民消费能力的逐年提高和消费观念的改变,农村市场流通渠道的逐步完善,将为鸡精、鸡粉产品快速进入农村市场提供强大的支撑。

我国鸡精、鸡粉企业尚未着力开拓境外市场,行业整体出口量较少。今后,随着我国鸡精、鸡粉企业,特别是已初步具备生产规模、技术、质量控制优势的龙头企业逐渐发展壮大,凭借国内丰富的原材料资源供应等比较优势,海外市场有望成为我国鸡精、鸡粉行业新的增长点。

证券时报记者:目前这个行业大致呈现一个什么样的竞争格局?

林长春:目前我国以生产鸡精、鸡粉为主的企业共计1000余家,其中规模以上企业不足200家。我国鸡精、鸡粉生产企业主要可分为三类:一是拥有太太乐、豪吉、美极、家乐等品牌的雀巢、联合利华等外资企业以其雄厚的资金优势、成熟的营销管理和强势的品牌推广能力占据了领先地位;二是以公司为代表的本土大型生产商凭借差异化的市场竞争策略,通过独到的产品技术、成熟的营销管理和品牌推广能力,成长为全国性领先企业之一,在二、三线城市及农村市场占据一定市场份额并具有较强的竞争优势;三是以低端产品、低廉价格冲击于市场的各地中小鸡精、鸡粉生产企业,其主要专注于周边区域市场的开拓。未来的竞争态势表现为,规模化企业与小型企业共存的竞争格局仍将长期存在,但规模化大型企业之间、本土企业与外资企业之间的竞争已逐步成为主流,新一轮竞争将主要围绕产业化规模、市场网络、技术研发和品牌推广等全方位展开。

证券时报记者:公司目前采取一

日海通讯 三季度保持快速增长

证券时报记者 水菁

【本报讯】日海通讯(002313)今日公布的三季报显示,受光通信行业景气度上升和旺盛的市场需求刺激,日海通讯在报告期内保持了快速增长。报告期内,公司订单大幅增长,共实现主营业务收入2.58亿元,实现净利润3273万元。与此同时,由于实现了规模效应,在良好费用控制的共同作用下,公司实现的净利润同比增长幅度达到43.89%,超过了主营业务收入35.38%的同比增幅。今年前三季度,公司共实现营业收入5.94亿元,实现净利润7127万元,分别同比增长31.86%和43.92%。公司预计2010年净利润的同比增幅将在30-50%之间。

华泰证券分析师指出,日海通讯是国内最大的通讯网络物理连接设备供应商,从细分行业看属光通信行业的龙头企业,其覆盖产品线完善。在行业近60家厂商的竞争,公司的MDF/DDF、ODF、一体化户外机柜



种什么样的营销模式?目前的营销网络情况如何?

林长春:公司通过与一级经销商签订年度《经销协议》来确定双方之间的经销关系,并根据其每一笔订货将产品销售给一级经销商。在一级经销商收到公司产品后,其直接销售或通过其下辖的二、三级经销商将产品销售给餐饮企业、便利店、副食店、商场、超市、食品制造企业等。截至2010年6月末,公司营销网络已覆盖中国大陆除西藏外的所有省、自治区和直辖市,组建了55家营销分支机构,拥有超过6000家分销商,直接或间接向超过10万家餐饮行业客户和3万多家副食、商超客户供货。

公司实施市场细分化、扁平化运作,实行营销渠道下沉战略,逐步改革

启明星辰 市场需求逐渐升温

证券时报记者 李清香

【本报讯】启明星辰(002439)今日发布的三季报显示,公司项目数量的显著增长以及“十二五”规划的出台,为公司带来了在信息安全行业稳步发展的机遇。

资料显示,启明星辰前三季度共实现营业收入1.64亿元,同比增长48.07%,与上半年40%左右的增速相比有所提高;归属母公司净利润同比增长18.66%,而上半年增长率为15.70%。

据悉,上市后公司加大了对募投项目的投入,而随着募投项目的实施,未来效益将逐渐显现。分析人士认为,募投项目的实施和上市带来的知名度将为启明星辰持续、稳定发展提供强大支撑。

虽然家用信息安全产品领域的竞争较为激烈,但在企业级信息安全领域,启明星辰仍然享受着“蓝海经济”带来的饱满订单。三季度公司百万元以上项目有所增加,如上海世博

原自有省级总代理制度,将原来二、三级分销商升级为公司直接客户,并不断开拓其他市、县级经销渠道,一级经销商总数由2006年末的88家增加至2010年6月末的668家。同时,公司已采取更为主动的营销策略,直接由公司营销人员大力参与并积极支持和配合各级经销商开展当地市场的开拓工作,使得公司市场渗透能力和市场开发工作的主动性、针对性得以大大加强。

公司未来的市场发展战略是立足餐饮、开发家庭,我们将会继续发挥目前餐饮市场网络的优势,做实、做大餐饮市场。家庭消费开发方面以省为单位进行试点开发,总结出成功经验后再全国复制推广。

证券时报记者:公司产品的配方有何独特?作为一家民营企业如何防

东华科技 签突尼斯7亿大单

【本报讯】东华科技(002140)今日公告,公司10月21日与突尼斯化工集团(GCT)正式签署日产1800吨硫酸制酸及低位热能回收项目的总承包合同,东华科技承担该硫酸制酸及低位热能回收项目的设计、安装、施工和服务等工作,合同价格折合人民币约7.40亿元。

东华科技表示,该总承包合同价格约占公司上年度经审计主营业务收入

宝莫股份 与胜利油田签署采购协议

【本报讯】宝莫股份(002476)10月23日与中国石化(600028)胜利油田分公司签订2010年第二批聚丙烯酰胺采购框架协议,协议约定,胜利油田分公司拟向宝莫股份采购聚丙烯酰胺1.37万吨,拟定采购总金额为2.71亿元(含税),采购单价为1.98万元(含税)。该采购框架协议总金额占公司上年度经审计营业收入的比例为55.31%。