(上接A8版)

50%左右。第二,核心设备的自制能力使公司对市场要求能做出快速有效的反应,不断推出新产品和改进已有产品,以丰富自身的产品线。第三,公司自制设备的过程中,可以结合产品配方、技术参数等具体要求,将设备研制和改进工艺紧密结合,从而有效提高产品成品率和生产效率。此外,公司通过自制设备可以实现柔性化生产,以满足多规格产品轮番加工或混合加工的需要,具有设备利用率高、产品应变能力强、生产系统运行灵活等特点。

公司是全球少数几家具有开发3.4米生产线能力的企业之一。公司拟通过本次募集资金投资新建6条新型3.4米聚烯烃热收缩膜生产线,新增产能9,000吨。与目前主流的2.4米以下生产线相比,3.4米生产线可有效降低边角损耗比例,而且能够生产最薄达到7.5微米的膜,大幅降低单位产出成本。

2、不断丰富产品线并优化产品结构

报告期内,公司不断丰富自身的产品线:在产品系列方面,公司产品涵盖POF普通型热收缩膜、POF交联热收缩膜和POF高性能热收缩膜3大类8个系列;在产品厚度方面,公司可以提供8.5微米到35微米不等的产品,以满足客户不同的使用需求。

报告期内,公司产品结构不断优化,产品系列日益高端化。国内市场和公司目前的主流产品POF普通型热收缩膜的销售收入占比最高,但其占主营业务收入的比重由84.44%下降到74.03%。同时,技术含量和附加值更高的POF交联热收缩膜和POF高性能热收缩膜等高端产品的销售收入占比逐年提升,合计占主营业务收入的比重由2007年的15.29%提高到2010上半年的25.15%,占比增幅达64.49%。

3、持续改进生产工艺,提高生产绩效

公司持续提升技术水平、改进生产工艺,通过自主研发的电子交联技术、膜卷劈边技术等非专利技术提升了产品热封强度、收缩率、拉伸强度等技术指标,更利用自主研发的热辊预定型技术、三泡法热收膜生产技术解决收缩率和收卷张力等行业难题,产品品质达到国际先进水平。

报告期内,公司通过改进设备和工艺实现了生产绩效的不断提高,集中表现在公司的产品成品率和人均产出不断提升。公司产品成品率由2007年的85.70%提高到2010年上半年的95.69%。产品成品率的提升降低了单位成品原材料的消耗量,提升了公司产品综合毛利率。公司的人均产出水平也持续提高,2009年比2007年提高了47.51%。

4、通过加强服务提高客户忠诚度,拥有稳定的优质客户群

报告期内,公司发挥了自身在服务方面的优势,为国内直销客户提供全方面的整体包装解决方案,包括包装设备采购、针对性产品开发、产品使用培训,售后服务跟踪等,以此获得了客户的广泛认可,从而培育并拥有了稳定的优质客户群,为公司成为全球知名的高品质POF热收缩膜制造商和国内优秀的POF热收缩膜整体包装解决方案提供商奠定了扎实的基础。

报告期内,公司客户数量不断增加,目前已积累了总数超过1,500家的用户,分布于欧洲、北美、亚洲等地50多个国家与地区。公司的客户分布于食品、饮料、日化、文教用品、通讯产品、电子产品、汽车零部件、医药、医疗器械等多个下游行业,与公司长期合作的客户多数是上述行业中的领先企业。

公司在客户群扩大的同时,不断提升客户质量,优质客户不断增加。各下游行业的领先企业作为公司的客户,其具有很强的质量意识,重视产品的品质和品牌影响力,对产品价格相对不敏感。公司将目标客户定位于这些优质客户,不仅有效地避免了恶性的价格竞争,还极大地提升了公司品牌的市场认可度。

5、深度挖掘国内外市场,品牌影响力不断提升

公司对国内外市场进行深度挖掘,品牌影响力不断提升。报告期内,公司的销售呈现以下特点,进一步巩固了公司作为全球知名的高品质POF热收缩膜制造商和国内优秀的POF热收缩膜整体包装解决方案提供商的市场地位:

①国际市场和国内市场销售比例保持稳定

报告期内,公司外销收入占主营业务收入的比重一直保持在60%以上,具体如下:

项目	2010上半年	2009年度	2008年度	2007年度
内销主营业务收入(万元)	6,186.64	11,496.55	12,558.52	13,275.06
内销数量(吨)	3,291.98	6,365.62	6,576.98	7,659.10
内销主营业务收入占比	34.32%	36.12%	31.96%	36.31%
外销主营业务收入(万元)	11,840.21	20,330.60	26,733.27	23,287.35
外销数量(吨)	5,638.65	9,726.37	11,946.60	10,787.09
外销主营业务收入占比	65.68%	63.88%	68.04%	63.69%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

公司外销一直保持较高的比例,在2008年度全球金融危机的大背景下,公司的外销仍保持稳定,未收到显著影响,显示了公司国外客户群体的稳定性,以及公司产品作为消费品,其具备一定的需求粘性和抗风险性。

②直销占比逐年提升

报告期内,公司直销收入占主营业务收入的比重逐年提升,具体如下:

	2010上半年	2009年	2008年	2007年
直销	22.20%	20.24%	16.06%	13.07%
经销商销售	77.80%	79.76%	83.94%	86.93%

公司报告期内采用经销商销售为主的销售模式,使得公司以较低的渠道成本尽可能快地辐射到国内外主要市场,提高了公司品牌知名度及市场占有率。与此同时,直销占比不断提升能够增强公司的盈利能力和品牌影响力,并强化对市场和最终用户的影响和渗透。

③自有品牌销售占比高

公司的内销产品基本为自有品牌销售;外销产品中,销往德国、比利时、意大利、荷兰等国的是自有品牌,其余为经销商品牌。公司不存在为其他POF热收缩膜厂商贴牌生产或代加工的情况。

目前,公司自有品牌销售额占总销售额的50%左右,预计到2015年公司自有品牌销售额比例将提高到90%以上。

6、收购资产,使公司的发展踏上新台阶

自2001年10月公司成立以来,公司逐步收购了众大塑料公司与POF业务相关的土地使用权、厂房建筑、机器设备等,进一步完善了本公司的产供销体系,形成了公司独立面向市场的生产和经营能力。公司通过收购众大塑料公司与POF业务相关的资产,使自身的资产规模大幅增长,增强了自身的核心竞争力,从而使公司的发展踏上了新台阶,并进入了成长的快车道。

7、坚持高端化、差异化的发展路径

公司作为我国POF热收缩膜生产制造行业的领军企业,以"赢在领先"为发展理念,并始终坚持贯彻"高端化、差异化"经营方针。

在产品开发和产品结构调整方面,公司凸显高端化,集中表现在产品结构的不断优化上,技术含量和附加值更高的POF交联热收缩膜和POF高性能热收缩膜等高端产品的销售收入占比逐年提升。公司凸显差异化,集中表现在公司坚持"人无我有、人有我优"的开发理念,把技术创新、设备创新作为公司核心竞争力的源泉,把产品性能优化和新产品开发作为公司发展的生命线,增强企业的核心竞争力与技术创新能力。

在销售策略和市场挖掘方面,公司凸显高端化,集中表现在公司深入挖掘国内外市场,直销占比和自有品牌销售占比逐年提升,公司不断培育下游行业中的领先企业成为自身的优质客户。公司凸显差异化,集中表现在公司提出了"经营战略差异化、销售战术个性化"的理念,制定了"抓优放劣"、"用优势产品占领市场"和"以服务保障销售"的三大销售策略,并持续贯彻实施。

(五)管理层对公司未来经营趋势和盈利前景的总体判断

1、影响公司经营趋势和盈利前景的外部因素

①行业未来的发展空间

行业的发展空间是影响公司未来经营趋势和盈利前景的重要因素。预计全球POF热收缩膜行业仍将保持稳定发展的态势,未来三年,全球POF热收缩膜市场将保持年均6.2%的增速,到2012年市场规模预计达到16亿美元。在现有应用领域高速发展、新的应用范围不断拓展以及对其他热收缩膜产品逐步替代的背景下,中国POF热收缩膜行业的增速将超过全球平均水平,未来三年将保持年均13.4%的增速,到2012年,预计中国POF热收缩膜市场规模将达到14.3亿元。行业的发展将给公司带来良好的发展机遇。

②原材料价格波动

公司生产经营所需的主要原材料包括线性低密度聚乙烯、共聚聚丙烯。2007年—2009年及2010上半年,共聚聚丙烯、线性低密度聚乙烯的采购成本占主营业务成本的比例分别为84.85%、80.32%、73.01%、78.83%。作为石油化工行业的下游产品,线性低密度聚乙烯、共聚聚丙烯的价格随着国际原油价格的大幅波动而波动,公司原材料采购成本也随之发生较大幅度的波动。报告期内,公司采取多种措施,包括提升成品率、优化客户结构和产品结构、不断削弱原材料价格波动对公司经营业绩的负面影响,成功克服了2008年底国际金融危机爆发以来国际原油价格的大幅波动而带来的经营困难。

③人民币汇率波动

公司的原材料进口用汇金额较大,原材料进口所使用的美元金额与公司外销收取的美元金额大致匹配,同时原材料供应商给公司的信用期比公司给外销客户的信用期稍长,在人民币对美元升值的背景下,公司的汇兑收益一般为正数。

2009年以来,人民币对美元汇率走势较为平稳,而人民币对欧元汇率波动较大,由于公司应收账款中存在以欧元结算的客户,而负债项目中并没有以欧元结算的项目,因此在2010年欧元快速贬值的背景下出现报告期内首次汇兑损失。

④本行业国际产业布局转移

目前,POF热收缩包装薄膜行业的国际产业布局呈现逐步向亚太地区及中国转移的趋势。近年来,我国POF热收缩包装薄膜行业取得了持续、稳定的发展,加之我国人工费用仅占生产成本的8%-20%,远低于欧美发达国家的25%-50%,中国成为POF热收缩包装薄膜世界制造基地的态势已经显现。目前,中国已超越美国成为全球最大的POF热收缩膜生产国,2009年生产规模7万吨,约占全球产量的23.3%左右。

公司目前是我国最大的POF热收缩包装薄膜供应商,国际产业布局的转移将为公司带来良好的发展机遇,只要公司能够顺应并满足国际市场对产品品质和服务的相关要求,公司就能在国际产业布局的转移中占据更大的市场份额,进一步强化自身的市场领导能力。

⑤出口退税政策变化

公司出口产品享受增值税"免、抵、退"的税收优惠政策,公司作为外销为主的企业,国家出口退税政策的调整和变化,将对公司的经营业绩产生一定影响。报告期内,公司享受的"免、抵、退"税收优惠金额占当期营业利润的比重逐年降低。

此外,税收政策的变化对国内同行业竞争对手的影响是同等的,不会影响到公司的行业地位和市场竞争力。未来公司将持续延伸产品线,加大高附加值产品的比重,增厚自身的利润空间,出口退税政策变化对公司盈利水平的影响将持续削弱。

⑥关税政策的变化

2010年1月1日,中国-东盟自由贸易区全面启动,中国与文莱、印度尼西亚、马来西亚、泰国、新加坡、菲律宾六个东盟老成员国将实施93%以上普通产品的零关税。目前,塑料产品是实施零关税最多的项目之一。中国与东盟之间在塑料产业上基本上属于上下游关系,互补性较强。我国自东盟进口的塑料产品多为聚乙烯、聚丙烯和聚苯乙烯等原料性质的,而向其出口的主要是塑料制品。与东盟的贸易关税降为零后,塑料原料及制品的进出口贸易更加顺畅,这将为中国POF热收缩膜产业带来新的发展机遇。

公司线性低密度聚乙烯主要从陶氏化学在泰国的工厂进口,2009年的进口关税为6.5%。中国-东盟自由贸易区启动后,公司上述材料的进口关税已经降为0,这在一定程度上降低了公司的采购成本。另外,在公司未来的销售战略中,东盟地区也是重要的出口市场之一,"零关税"政策将有利推动公司产品在东盟地区的销售。

2、对公司经营趋势和盈利前景的判断及其内在动力

公司管理层认为,公司能够通过自身的经营策略安排将上述外部影响因素中的不利因素予以消化,并充分利用其积极影响,凸显自身的行业地位和竞争优势,公司有望保持良好的经营趋势和盈利前景,实现可持续发展及核心竞争力的持续提升。

公司维持良好的经营趋势和盈利前景有充分的内在动力。公司管理层作出上述判断主要基于以下因素:

①公司的产能扩张将为未来发展提供保障

公司结合行业发展和自身状况,制订了适合公司的发展战略和经营目标。未来几年,公司的产能将持续扩张,经营业绩将保持稳健增长。产能扩张将为公司行业地位的巩固和可持续发展提供保障。

公司计划到2015年实现销售量3.2万吨,其中POF热收缩膜销量3万吨,PVDC高阻隔热收缩膜及EVOH高阻隔热收缩膜2,000吨的销售。对应于该产能,公司预计到2015年销售额可达8亿元,实现净利润超过1.2亿元。

②重视改进生产技术和生产工艺

公司坚持自制核心设备,是行业内较少具备设备自制能力的企业,这为公司技术水平提升、生产工艺改进、实现柔性生产提供了广阔空间,有效地提升了公司核心竞争力。公司重视技术创新和产品研发,产品品质不断提高。未来公司将持续提升技术水平,改进生产工艺。

此外,公司拟用募集资金投资建设研发制造中心,不断提升自身研发实力和研发水平,通过设备创新和工艺创新,努力实现产品结构升级,提高产品的质量和技术含量,降低生产成本,为公司的可持续发展提供强有力的技术支撑。

③公司的产品结构将持续优化

公司未来将进一步优化自身的产品结构,从而持续提升毛利率水平,具体表现在:对现有产品系列进一步深化,延伸产品线,增加其他热收缩产品的研制与生产;同时,提升高附加值产品在整个产品结构中的比重。

公司拟加快新产品开发力度,拓展新型超薄热收缩薄膜产品,全面提升10微米以下的普通型膜的质量,加强高撕裂强度热收缩膜产品与低温热收缩膜改进型产品的研发与生产;研发并生产高端交联膜系列产品。

未来5年,公司计划交联膜销量占公司总销量的比例接近30%,与全球交联膜市场的应用比例大致相当;加强热收缩印刷薄膜产品研发与生产,实现以POF热收缩膜为基膜的印刷膜销量占公司白膜销量的比例接近10%,从而使公司的产品结构得到全面优化。

④公司的生产绩效将继续提升

公司未来生产绩效将持续提升,公司拟通过三个募集资金投资项目新型3.4米聚烯烃热收缩膜生产线项目、年产2,000吨印刷膜生产线建设项目、研发制造中心建设项目的实施,进一步提升公司的生产绩效,将产品成品率和人均产出提升到更高的水平,预计公司的3.4米生产线一次成品率将平均达到95%。公司生产绩效的提升,将进一步增强公司的核心竞争力和盈利能力。

⑤公司的市场地位将日益稳固

公司未来的市场地位将日益稳固,一方面,随着公司产能的扩张,预计到2015年公司POF热收缩膜全球市场占有率将由2009年的5.36%提高到7.5%。同时,随着公司客户群的扩大和直销比例的进一步提高,公司的品牌影响力将持续扩大,公司将拥有更强的议价能力,从而削弱原材料价格波动对公司的影响,保持稳定健康的盈利水平。

⑥募投项目的实施将提升公司的核心竞争力

公司结合企业实际情况,紧密跟踪行业最新动态,积极开展新设备、新工艺、新产品的投入与开发,以期实现公司"全球领先的热收缩膜制造商及整体包装解决方案提供商"的战略目标。

公司拟建设实施的三个募集资金投资项目是对公司发展需求的全面提炼,项目达产后,将进一步提高公司的市场竞争力及市场份额。公司POF热收缩膜产能将从目前的2.1万吨/年上升到3万吨/年,产品厚度方面将由目前平均15微米扩展到最薄7.5微米、平均12微米,产品最宽幅度也可以达到3.4米,达到世界领先水平。该等项目实施后,预计可以年新增9,000吨制成品,增加销售收入3.4亿元,增加净利润5,434.64万元。

募集资金投资项目的实施,将大幅度提高公司的经营成果,并为客户提供更为丰富的产品序列,强化公司服务个性化的方针,从而进一步提升公司的核心竞争力。

(六)股利分配情况与政策

1、报告期股利分配政策

本公司实行同股同利的股利分配政策,按股东持有的股份数额,采取现金或股票的形式派发红利(或同时采取两种形式)。

按照公司章程的规定,股利分配方案由本公司董事会根据公司经营业绩和业务发展计划提出,经公司股东大会审议批准后实施,公司董事会将在股东大会对利润分配方案作出决议后两个月内完成股利的派发事宜。

2、报告期实际股利分配情况

自整体变更为股份公司以来,为长远发展考虑,公司暂未进行股利分配。

3、本次发行前滚存利润的分配安排

截至2010年6月30日,公司累计未分配利润8,126.14万元。根据公司2010年6月28日通过的2010年第二次临时股东大会决议,公司本次股票公开发行前形成的滚存利润由股票发行后的新老股东共享。

(七)发行人控股子公司基本情况

公司报告期拥有一家全资子公司嘉善众力人力资源有限公司,此外无其他参股或控股公司。该公司的基本情况如下:

公司名称:	嘉善众力人力资源有限公司
成立时间:	2009年11月2日
法定代表人:	陈大魁
注册资本:	50万元人民币
实收资本:	50万元人民币
住所:	浙江省嘉善县惠民街道柳溪路26号8幢302室
企业类型:	有限责任公司(法人独资)
经营范围:	许可经营项目:无;一般经营项目:国内劳务派遣。

嘉善众力人力资源有限公司设立后,仅向众成包装派遣劳务人员,无其他对外业务。2009年12月31日,该公司总资产117.24万元,负债68.61万元,所有者权益48.63万元。2009年该公司亏损1.37万元。2010年5月14日,嘉善县工商行政管理局核准嘉善众力人力资源有限公司注销。

第四节 募集资金运用

一、募集资金投资项目的具体安排和计划

(一)预计募集资金数额及募集资金投资项目概况

根据公司第一届董事会第六次会议、第一届董事会第八次会议、2009年年度股东大会及2010年第二次临时股东大会通过的发行方案,公司本次拟申请向社会公众公开发行人民币普通股,发行数量为2,667万股。募集资金总量将由实际发行股数和根据询价结果确定的发行价格确定。

公司股东大会同意本次发行股票所募集的资金,按轻重缓急顺序投资于如下三个项目:

序号	募集资金投资项目名称	募集资金投资项目简称
1	新型3.4米聚烯烃热收缩膜生产线项目	3.4米线项目
2	年产2,000吨印刷膜生产线建设项目	印刷膜生产线项目
3	众成包装研发制造中心建设项目	研发制造中心项目

(二)项目投资总额与建设周期

结合公司产品发展规划及市场需求预测,公司委托第三方机构对本次募集资金投资项目分别编写了项目可行性研究报告,进行了系统分析和论证。公司三个募集资金项目的投资总额和建设周期如下:

序号	项目名称(简称)	投资总额(万元)	其中:固定资产(万元)	其中:流动资金(万元)	建设周期(年)
1	3.4米线项目	21,133.50	17,633.50	3,500.00	3
2	印刷膜生产线项目	4,112.50	3,312.50	800.00	2
3	研发制造中心项目	4,180.00	3,980.00	200.00	1.5
	合计	29,426.00	24,926.00	4,500.00	-

上述三个募集资金投资项目的投资总额合计29,426万元,拟全部由本次公开发行股票的募集资金解决。

上述三个项目的具体固定资产投资计划如下表:

序号	项目名称(简称)	募集资金到位后第1年	募集资金到位后第2年	募集资金到位后第3年	合计
1	3.4米线项目	8,725	8,908.50	0	17,633.50
2	印刷膜生产线项目	1,412.50	1,900	-	3,312.50
3	研发制造中心项目	2,920	1,060	-	3,980
	总计	13,057.50	11,868.50	-	24,926.00

(三)项目的审批、核准与备案情况

目前,三个募集资金投资项目均已获得嘉善县相关主管部门的备案批文。项目的审批、核准情况如下:

序号	项目名称(简称)	项目批准文号	项目环评文号
1	3.4米线项目	善经管备[2010]05号、善发改投备[2010]017号	报告表批复[2010]026号
2	印刷膜生产线项目	善经管备[2010]04号、善发改投备[2010]018号	报告表批复[2010]025号
3	研发制造中心项目	善经管备[2010]03号、善发改投备[2010]016号	报告表批复[2010]024号

(四)项目的主要内容与实施方案

公司三个募集资金投资项目的实施主体均为股份公司,三个项目的主要建设内容如下表:

序号	项目名称(简称)	主要建设内容
1	3.4米线	新建6条新型3.4米聚烯烃热收缩膜生产线,新增产能9000吨(制成品)。其中,普通型膜新增4,500吨,交联膜新增4,000吨,高性能膜新增500吨。
2	印刷膜生产线	年新增2,000吨印刷膜。
3	研发制造中心	(1)新产品方面:开发和扩展超薄热收缩膜、高撕裂强度热收缩膜、低温热收缩薄膜改进型产品、防雾热收缩薄膜改进型产品等;(2)新设备方面:以高阻隔性PVDC薄膜生产设备、高阻隔性盖膜生产设备、高速分切机、高速对折机等设备的研发为重点,为拟建设的新型3.4米聚烯烃热收缩膜生产线提供设备研制,以及未来生产线运行维护和提升的服务支撑;(3)新工艺方面:以更超薄型收缩膜生产工艺、新型交联防雾工艺、冷热定型工艺和高效生产工艺流程等的研发为重点,从原材料检测、制程监控、成品检验等环节对产品质量控制提供解决方案;(4)产品检测方面:研发制造中心将根据新产品和新工艺研发的需要,确定合理的检测项目和检测设备,保证新产品和新工艺的研发顺利进行。

(五)募集资金投资项目的土地保障

公司三个募集资金投资项目实施地均位于嘉善经济开发区内。

2010年2月1日,公司与嘉善县国土资源局签订合同编号为3304212010A21009的《国有建设用地使用权出让合同》,出让宗地面积为128,954.40平方米(约193亩)。上述三个项目实际使用土地面积为135亩。

2010年6月23日,公司取得上述土地的土地使用权,证书编号为善国用(2010)第00203694号。

(六)实际募集资金不能满足项目资金需求时的安排

上述三个募投项目的投资总额合计为29,426万元,拟全部由本次公开发行股票的募集资金解决。本次发行的募集资金到位后,公司将采用专户存储、专款专用的方式来管理募集资金,并根据项目的轻重缓急,按照投资计划向该等项目投入资金。

若本次发行的实际募集资金不能满足上述项目的投资需求,资金缺口将由公司自筹解决;若实际募集资金满足上述项目投资后尚有剩余,则剩余资金将用于其他与主营业务相关的营运资金。

二、项目发展前景

(一)新型3.4米聚烯烃热收缩膜生产线项目

本项目将建设6条采用"三泡法五层共挤"生产工艺的新型3.4米聚烯烃热收缩膜生产线,达产后每年将新增9,000吨POF热收缩膜成品的设计产能,以满足未来国内外市场的需求。其中,普通型膜新增产能4,500吨,交联膜新增产能4,000吨,高性能膜新增产能500吨。

本项目的建设将有助于公司生产厚度最薄达7.5微米的POF热收缩薄膜,7.5微米的厚度将达到国内领先、世界先进水平,能够更好地满足客户的需求,也符合包装塑料轻薄化的发展趋势和节约用材的环保理念。同时,本项目还能够有效提高产品成品率,减少废料的产生,提高公司的盈利水平,从而巩固提升公司的核心竞争力,进一步强化众成包装在全球POF热收缩膜行业的市场地位。

(二)年产2,000吨印刷膜生产线建设项目

本项目所指印刷膜,是在POF热收缩膜基膜上,通过柔版印刷,交付给客户附带印刷图案的POF热收缩膜产品。本项目生产的印刷膜主要用于食品、日化等行业。

2009年,公司通过外协加工方式销售印刷膜约50吨,2010年初,公司引进凹版单色印刷机和柔版四色印刷机各一台,其中凹版单色印刷机已于2010年3月份投产,柔版四色印刷机正在安装调试,预计将在2010年4月正式投产。公司预计2010年通过自主加工方式销售印刷膜300吨左右,2011年将达到600吨。本项目的建设与投产,可以为客户提供更为多样化的产品与服务,实现了POF热收缩膜生产环节的纵向一体化。

(三)研发制造中心建设项目

本项目通过购买机加工设备、实验设备、配套设备、检测设备等,建成公司研发制造中心。在现有研发中心基础上,不断提升自身研发实力,提高研发水平,通过设备创新和工艺创新,努力实现产品结构升级,提高产品的质量和技术含量,降低生产成本,为公司的可持续发展提供强有力的技术支撑。

第五节 风险因素和其他重要事项

一、风险因素

除本招股意向书摘要"第一节、重大事项提示"之"三、特别风险提示"中已披露的风险外,发行人还存在以下风险因素:

(一)出口退税政策变动风险

公司外销占比在65%左右,国家出口退税率的调整对公司盈利能力会产生一定影响,公司面临着出口退税政策变化的风险。

报告期内,公司享受的"免、抵、退"税收优惠金额占当期营业利润的比重逐年降低,由2007年的22.82%降至2010上半年的13.43%,公司对出口退税优惠政策不存在重大依赖。

(二)汇率波动风险

报告期内,公司的主要原材料共聚聚丙烯、线性低密度聚乙烯均从境外采购,境外采购占总采购的80%以上;同时,报告期内公司产品境外销售收入占比均在60%以上。公司对外采购原材料主要采用美元结算,出口产品主要以美元和欧元计价。公司存在因未来出口规模大幅增加或汇率大幅波动而对公司经营业绩产生影响的风险。

(三)短期偿债能力较低的风险

报告期内,公司的银行借款均为短期借款,从而导致公司的流动比率和速动比率偏低。同时,公司为巩固行业地位和提升竞争优势,积极扩大生产经营规模,努力优化产品结构,并持续进行生产线的改造更新,导致公司银行借款规模增长较快,资产负债率较高,公司存在短期偿债能力较低的风险。

(四)市场开拓风险

POF热收缩膜行业竞争较为激烈,行业的发展呈现材料轻薄化、使用安全化、品种多样化、服务专业化、产品高端化的特征。公司需要引领和顺应行业发展趋势,不断提高技术水平和产品性能,否则公司面临着市场份额被其它竞争对手挤占的市场竞争风险。

随着国内市场竞争的日趋激烈和公司海外市场的不断拓展,如果公司在产品开发、质量控制、交货环节不能满足客户需求,则存在现有客户或经销商转向其他厂商采购的风险。此外,如果公司主要国外客户或经销商所在国政治、经济、贸易政策等发生重大变化,亦将对本公司的经营产生一定影响。

(五)募集资金投资项目实施风险

虽然公司已经对本次募集资金投资项目的实施做好了人员、技术、销售、土地、厂房和生产设备等方面的准备,募集资金到位后就可以推进和实施上述项目,但新技术的应用、新产品性能的稳定性、原材料价格的波动等因素,使公司仍存在项目不能顺利实施或投资收益率低于预期水平的风险。

募投项目达产后,公司预计每年将新增9,000吨POF热收缩膜成品的设计产能,新增年产2,000吨印刷膜的设计产能。虽然本次募投项目已经公司充分论证和系统规划,但在项目实施及后续经营过程中,如果由于业务开拓不力或者市场环境发生变化,公司新增产能将得不到及时消化,进而将直接影响本次募集资金项目的经济效益和公司的整体经营业绩。

(六)出口国的主要包装法规、政策变化的风险

公司出口产品主要销往欧美国家,欧美国家普遍重视环境保护,在塑料包装容器材料对环境的影响方面有严格的检验标准。公司出口产品经过了瑞士通用公证行(简称"SGS")等权威检测机构的检测,相关指标满足进口国的产品质量控制要求,且国外相关标准的提高,一定程度上有利于规范国内POF热收缩膜出口市场,淘汰一些竞争力弱的企业。但公司主要产品出口国家或地区如实施更严格的包装政策或推出强制性认证要求,则可能在一段时间内对公司出口业务造成不利影响。

(七)固定资产折旧大幅增加的风险

2010年6月末,公司的固定资产净值为16,304.02万元,公司本次募集资金投资项目建设完成后,将合计新增固定资产投资24,926万元,固定资产增幅为152.88%。预计募投项目建设完成后,每年将新增折旧2,063万元。

虽然募集资金投资项目预期收益良好,预期营业收入的增长足以抵消折旧费用的增加,但如果市场经营环境发生重大不利变化,募集资金投资项目不能产生预期效益,则公司存在因固定资产折旧大幅增加而导致利润下降的风险。

(八)核心技术人员流失的风险

公司拥有强大的技术团队,并拥有多名核心技术人员。由于公司在开发、生产、服务过程中积累起来的各项专利和非专利技术是决定公司核心竞争力的关键因素之一,因此公司对于现有技术团队和核心技术人员存在较大的依赖性。一旦核心技术人员流向公司的竞争对手,将会对公司的研发实力以及经营活动带来较大负面影响,公司存在核心技术人员流失风险。

(九)控股股东及实际控制人不当控制风险

本次发行前,公司控股股东及实际控制人陈大魁直接持有本公司5,846万股,占总股本的比例为73.075%,陈大魁之子陈健直接持有本公司800万股,占总股本的10%。另外,陈大魁还持有本公司股东嘉善众嘉投资有限公司46.083%的股权,因而通过嘉善众嘉投资有限公司控制本公司5.425%的股份。因此,陈大魁及其子陈健合计控制本公司88.50%的股权,若按本次发行2,667万股测算,本次发行后,陈大魁及其子陈健合计直接持有本公司62.305%,众嘉投资公司持有本公司4.069%的股权,陈大魁及其子陈健仍然合计控制本公司66.374%的股权。因此,本公司存在控股股东及实际控制人不当控制的风险。

(十)净资产收益率下降的风险

2007年、2008年、2009年、2010上半年,公司加权平均净资产收益率分别为20.24%、29.30%、35.55%、15.57%。本次发行成功后,将导致公司净资产值大幅增长。由于募集资金投资项目的建设与达产需要一定周期,项目产生的效益难以在短期内与净资产的增长幅度匹配,因此公司存在短期因净资产增长较大而导致净资产收益率大幅下降的风险。

(十一)管理风险

本次发行成功后,公司资产规模将迅速扩张,销售收入将大幅度增加,在产品研发、生产经营、资本运作、市场开拓等方面对公司管理层均提出了更高的要求,增加了公司管理与运作的难度。因此,公司存在着管理风险,公司的核心管理团队能否适应公司组织和管理模式的转变,合理制定并有效执行公司的发展战略,在很大程度上决定了公司能否持续健康发展。

二、其他重要事项

(一)重大合同

截至2010年6月30日,公司现行有效、正在执行的重要商务合同有采购合同4份,销售合同6份,银行借款合同2份,承销暨保荐协议1份。

(二)对外担保情况

截至本招股意向书摘要签署之日,本公司无对外担保事项。

(三)重大诉讼或仲裁事项

截至本招股意向书摘要签署之日,本公司不存在对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

(四)有关关联人的重大诉讼或仲裁事项

截至本招股意向书摘要签署之日,本公司实际控制人陈大魁无重大诉讼或仲裁事项;本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员无重大诉讼或仲裁事项;本公司全资子公司嘉善众力人力资源有限公司无重大诉讼或仲裁事项。

(五)董事、监事、高级管理人员和核心技术人员受到刑事诉讼的情况

截至本招股意向书摘要签署之日,本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在受到刑事诉讼的情况。

第六节 本次发行各方当事人和发行时间安排

发行人本次发行各方当事人的情况如下表:

名称		住所	联系电话	传真	经办人或联系人
发行人	浙江众成包装材料股份有限公司	浙江省嘉善县柳溪路	0573-84187845	0573-84187829	吴军、楚军韬
保荐人(主承销商)	广发证券股份有限公司	广州市天河北路183号大都会广场43楼	0571-87153610	0571-87153619	吴克卫、任强
律师事务所	国浩律师集团(杭州)事务所	浙江省杭州市杨公堤15号国浩律师楼	0571-85775888	0571-85775643	徐旭青、刘志华
会计师事务所	立信会计师事务所有限公司	杭州市江干区新塘路元华商务大厦旺座中心A座20层	0571-85800470	0571-85800465	沈建林、李惠丰
资产评估机构	北京中企华资产评估有限责任公司	北京市东城区青龙胡同35号	0571-86856386	0571-85828089	张丽哲、蒋镇叶
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	深圳市深南路1093号中信大厦18楼	0755-25938000	0755-25988122	
收款银行	中国工商银行广州市第一支行				
拟上市的证券交易所	深圳证券交易所	深圳市深南东路5045号	0755-82083333	0755-82083164	

发行人本次发行上市的重要日期,主要包括:

询价推介时间	2010年11月24日-2010年11月26日
定价公告刊登日期	2010年11月30日
申购日期和缴款日期	2010年12月1日
股票上市日期	发行完成后尽快安排上市

第七节 备查文件

一、备查文件

除本招股意向书披露的资料外,公司将整套发行申请文件及其他相关文件作为备查文件,供投资者查阅。有关备查文件目录如下:

(1)发行保荐书;
(2)财务报表及审计报告;
(3)内部控制鉴证报告;
(4)经注册会计师核验的非经常性损益明细表;
(5)法律意见书及律师工作报告;
(6)公司章程(草案);
(7)中国证监会核准本次发行的文件;
(8)其他与本次发行有关的重要文件。

二、查阅时间及地点

查阅时间:上午9:00—11:30 下午:13:00—16:30

查阅地点:

1、发 行 人:浙江众成包装材料股份有限公司
地 址:浙江省嘉善县柳溪路26号
电 话:0573-84187845
传 真:0573-84187829
联 系 人:吴军、楚军韬

2、保荐人(主承销商):广发证券股份有限公司
住 所:广州市天河北路183号大都会广场43楼
电 话:020—87553582
传 真:020—87553583
联 系 人:聂留华
电 话:0571-87153610
传 真:0571-87153619
联 系 人:吴克卫、蒋勇

招股意向书全文、备查文件可以通过深圳证券交易所指定网站查阅,网址:http://www.cninfo.com.cn。

浙江众成包装材料股份有限公司
2010年11月22日

国投瑞银基金管理有限公司关于新增国投瑞银中证下游消费与服务产业指数证券投资基金(LOF)代销机构的公告

根据国投瑞银基金管理有限公司(以下简称"本公司")分别与中国民生银行股份有限公司(以下简称"民生银行")、湘财证券有限责任公司(以下简称"湘财证券")签署的开放式基金销售代理协议,民生银行、湘财证券自2010年11月23日起代理国投瑞银中证下游消费与服务产业指数证券投资基金(LOF)(以下简称"本基金")的发售业务。

一、本基金认购期为2010年11月15日至2010年12月10日。

二、投资者可以通过以下途径咨询:

(一)民生银行

1、民生银行各营业网点

2、民生银行客服电话:95568

3、民生银行网址:www.cmbc.com.cn

(二)湘财证券

1、湘财证券各营业网点

2、湘财证券客服电话:400-888-1551

3、湘财证券网址:www.xcsc.com

(三)本公司

1、本公司客服电话:400-880-6868

2、本公司网站:www.ubssdic.com

欢迎广大投资者到民生银行、湘财证券各营业网点咨询以及办理本基金的开户及认购等相关业务。

特此公告。

国投瑞银基金管理有限公司
2010年11月23日

关于国投瑞银优化增强债券型证券投资基金投资创业板证券的公告

根据中国证监会基金部函【2009】636号《关于证券投资基金投资创业板上市证券的说明》,国投瑞银基金管理有限公司(以下简称"本公司")就国投瑞银优化增强债券型证券投资基金参与创业板证券投资事项公告如下:

一、根据本公司旗下基金国投瑞银优化增强债券型证券投资基金的基金合同约定,本基金可以投资于创业板市场的股票,即可以参与创业板一级市场新股申购或增发,也可以在创业板二级市场买入股票。

二、相对主板市场而言,创业板上市公司具有业绩不稳定、经营风险高、股价波动性高等风险特征。本公司将根据审慎原则做出投资决定,注意风险控制,保护投资者利益。本公司承诺以诚实信用、勤勉尽责的原则管理和运用基金资产,但不保证基金一定盈利,也不保证最低收益。基金的过往业绩并不代表其将来表现。敬请投资者注意投资风险。

特此公告

国投瑞银基金管理有限公司
2010年11月23日

证券代码:002151 证券简称:北斗星通 公告编号:2010-042

北京北斗星通导航技术股份有限公司关于签订募集资金三方监管协议的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

根据北京北斗星通导航技术股份有限公司(以下简称"公司"或者"北斗星通")2009年度股东大会决议,经中国证券监督管理委员会(证监许可〔2010〕1253号)文核准,公司非公开发行股票917万股,每股发行价格为人民币32.2元,本次发行募集资金总额为295,274,000.00元,扣除发行费用15,650,473.69元,实际非公开发行股票募集资金净额为279,623,526.31万元。2010年10月18日,,天健正信会计师事务所有限公司对公司此次非公开发行股票的募集资金到位情况进行了审验,并出具了天健正信验(2010)综字第010116号《验资报告》。

为规范募集资金管理,保护中小投资者的权益,根据《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所中小企业板上市公司特别规定》和《深圳证券交易所中小企业板上市公司募集资金管理细则》的规定,北京北斗星通导航技术股份有限公司(以下简称"公司""甲方")连同保荐人民生证券有限责任公司(以下简称"保荐人")与交通银行北京分行上地支行(以下简称"开户银行")三方经协商签订了《募集资金三方监管协议》,协议约定主要内容如下:

一、公司在开户银行开设募集资金专项账户(以下简称"专户"),截至2010年11月10日,专户余额为278,723,432.31元,该专户仅用于甲方北斗/GPS海洋渔业生产安全保障与信息服务规模化应用高技术产业化示范工程、高性能GNSS模块与终端研制及批产化项目、高性能SoC芯片及应用解决方案研发与产业化项目、北斗星通导航产业基地建设项目募集资金的存储和使用,不得用作其他用途。

二、保荐人应当依据有关规定指定保荐代表人或其他工作人员对甲方募集资金使用情况进行监督。

三、公司授权保荐人指定的保荐代表人可以随时到开户银行查询、复印公司专户的资料,开户银行应及时、准确、完整地向其提供所需的有关专户的资料。

四、开户银行按月(每月10日前)向公司出具对账单,并抄送保荐人。开户银行应保证对帐单内容真实、准确、完整。

五、公司一次或12个月内累计从专户中支取的金额超过1000万元或募集资金总额的百分之五的,开户银行应及时以传真方式通知保荐人,同时提供专户的支出清单。

六、保荐人有权根据有关规定更换指定的保荐代表人,更换保荐代表人不影响本协议的效力。

七、开户银行连续三次未及时向保荐人出具对账单或向保荐人通知专户大额支取情况,以及存在未配合保荐人调查专户情形的,公司可以单方面终止本协议并注销募集资金专户。

八、本协议自甲方、保荐人、开户银行三方法定代表人或其授权代表签署并加盖各自单位公章之日起生效,至专户资金全部支出完毕且丙方督导期结束后失效。

特此公告

北京北斗星通导航技术股份有限公司
董事会
2010年11月22日

金鹰主题优势股票型证券投资基金关于新增招商银行为代销机构的公告

根据金鹰基金管理有限公司(以下简称"本基金管理人")与招商银行股份有限公司(以下简称"招商银行")签署的代理销售协议,招商银行自2010年11月23日起正式代理销售本基金管理人正在发行募集的金鹰主题优势股票型证券投资基金(基金代码:210005)。即日起,投资者可以在招商银行在全国各地的500多家营业网点接受办理上述基金的销售业务,也可以通过以下途径咨询相关事宜:

(一)招商银行各营业网点

招商银行客服电话:95555

招商银行网站:www.cmbchina.com

(二)本基金管理人客服电话:4006-135-888

本基金管理人网站:www.gefund.com.cn

风险提示:本基金管理人承诺以诚实信用、勤勉尽责的原则管理和运用基金资产,但不保证基金一定盈利,也不保证最低收益。投资有风险,决策需谨慎,投资者投资于本基金管理人管理的基金时应认真阅读相关基金份额发售公告、基金合同、招募说明书等文件,并根据自身风险承受能力选择适合自己的基金产品,敬请投资者注意投资风险。

特此公告。

金鹰基金管理有限公司
2010年11月23日

金鹰主题优势股票型证券投资基金关于新增中信证券为代销机构的公告

根据金鹰基金管理有限公司(以下简称"本基金管理人")与中信证券股份有限公司(以下简称"中信证券")签署的代理销售协议,中信证券自2010年11月23日起正式代理销售本基金管理人正在发行募集的金鹰主题优势股票型证券投资基金(基金代码:210005)。

投资者可通过中信证券在北京、上海、天津、唐山、沈阳、大连、广州、中山、惠州、佛山、东莞、深圳、南京、徐州、如皋、常州、苏州、武汉、长沙、合肥、襄樊、西安、成都、石家庄等城市的各个营业网点办理上述基金销售业务,也可以通过以下途径咨询相关事宜:

(一)中信证券各证券营业部

中信证券网站:www.cs.ecitic.com

(二)本基金管理人客服电话:4006-135-888

本基金管理人网站:www.gefund.com.cn

风险提示:本基金管理人承诺以诚实信用、勤勉尽责的原则管理和运用基金资产,但不保证基金一定盈利,也不保证最低收益。投资有风险,决策需谨慎,投资者投资于本基金管理人管理的基金时应认真阅读相关基金份额发售公告、基金合同、招募说明书等文件,并根据自身风险承受能力选择适合自己的基金产品,敬请投资者注意投资风险。

特此公告。

金鹰基金管理有限公司
2010年11月23日

金鹰主题优势股票型证券投资基金关于新增国泰君安证券为代销机构的公告

根据金鹰基金管理有限公司(以下简称"本基金管理人")与国泰君安证券股份有限公司(以下简称"国泰君安证券")签署的代理销售协议,国泰君安证券自2010年11月23日起正式代理销售本基金管理人正在发行募集的金鹰主题优势股票型证券投资基金(基金代码:210005)。

即日起投资者可以在国泰君安证券以下28个省、市、自治区100个主要城市的188家营业网点接受办理上述基金的销售业务:

北京、通州、怀柔、天津、石家庄、太原、晋城、呼和浩特、济源、赤峰、沈阳、大连、长春、吉林、桦甸、舒兰、哈尔滨、齐齐哈尔、深圳、平湖、广州、汕头、顺德、东莞、海口、琼海、儋州、福州、闽清、永泰、厦门、泉州、南宁、南昌、九江、庐山、浔阳、鹰潭、余江、贵溪市、宜春、萍乡、高安、抚州、南丰、上海、南京、无锡、溧水、常州、徐州、邳州、杭州、宁波、余姚、绍兴、衢州、台州、天台、仙居、合肥、济南、临沂、青岛、郑州、荥阳、武汉、荆州、襄樊、宜昌、长沙、常德、桃源、衡阳、衡阳县、株洲、株洲县、成都、金堂、泸州、纳溪、贵阳、清镇、昆明、丽江、个旧、芒市、文山、重庆、石柱、华岩、奉节、巫山、西安、兰州、敦煌市、嘉峪关、酒泉、张掖、乌鲁木齐。

投资者也可以通过以下途径咨询相关事宜:

(一)国泰君安证券各营业网点

国泰君安客服电话:4008-888-666

国泰君安网站:www.gtja.com

(二)本基金管理人客服电话:4006-135-888

本基金管理人网站:www.gefund.com.cn

风险提示:本基金管理人承诺以诚实信用、勤勉尽责的原则管理和运用基金资产,但不保证基金一定盈利,也不保证最低收益。投资有风险,决策需谨慎,投资者投资于本基金管理人管理的基金时应认真阅读相关基金份额发售公告、基金合同、招募说明书等文件,并根据自身风险承受能力选择适合自己的基金产品,敬请投资者注意投资风险。

特此公告。

金鹰基金管理有限公司
2010年11月23日