

四家中小板公司公布新股中签率

证券时报记者 向南

今日，春兴精工（002547）、金新农（002548）、凯美特气（002549）、千红制药（002550）公布新股发行中签率，受近期大盘上涨影响，网上中签率有所下降，不过网下中签率依然较高，显示机构投资者较为谨慎，其中春兴精工网下发行认购倍数仅为4倍。

春兴精工网上发行中签率为0.9641%，超额认购倍数为104倍，冻结资金477.96亿元。网下发行认购倍数为4倍。网上、网下合计冻结资金482.57亿元。

金新农网上发行中签率为1.7228%，超额认购倍数为58倍，按其发行价24元/股计算，网上冻结资金267.47亿元；网下配售比例为6.9767%，认购倍数为14.33倍。该股合计冻结资金283.98亿元。

凯美特气网上发行中签率为1.9151%，超额认购倍数为52倍，按其发行价25.48元/股计算，网上冻结资金212.87亿元；网下配售比例为10.204%，认购倍数为9.8倍。该股合计冻结资金222.85亿元。

千红制药网上发行中签率为2.7229%，超额认购倍数为37倍，按其发行价32元/股计算，网上冻结资金376.06亿元；网下配售比例为12.50%，认购倍数为8倍。该股合计冻结资金396.54亿元。

2011年春节家电全国销售同比增21.9%

证券时报记者 许岩

日前，记者从商务部获悉，今年春节假日期间，全国零售商场和餐饮企业实现销售额4045亿元，同比增长19%。其中，家电倍受青睐，销售额同比增长21.9%。

据介绍，今年春节家电消费人群、产品特征明显，白领以及学生人群成为消费主力。总体来看，平板彩电以及数码、电脑、手机、MP3等3C时尚产品极为走俏，占据近70%的销售份额。

白电方面，消费者对冰洗高端产品的追捧进一步升级，三门及三门以上高端冰箱的销售占据冰箱销售总体份额的六成以上，比去年同期增长一倍；而电视方面，各商家在春节期间都实行了大幅让利活动，其中，北京国美单台彩电最高直降达6500元，32英寸的液晶电视优惠让利达60%，使得液晶电视在春节期间销售出现了“井喷”现象。

此外，春节假日，全国零售商场和餐饮企业实现销售额4045亿元，同比增长19%。春节期间，黄金、钻石等金银珠宝销售火爆，千家重点零售企业金银珠宝销售额同比增长37.6%。家电、通讯器材倍受青睐，销售额同比增长21.9%和20.5%。食品、饮料、烟酒等传统年货需求依然强劲，增长均在20%左右。

山东墨龙中标中海油1.4万吨油套管产品

证券时报记者 贾小兵

今日，山东墨龙（002490）发布公告，在2011年上半年中海油集团油套管产品的招标中，山东墨龙中标油套管产品总计1.4万吨，占中海油集团此次招标总量3.5万吨的40.05%。

山东墨龙作为中海油集团的合格供应商之一，多年来一直与中海油保持紧密合作。据相关资料显示，山东墨龙向中海油集团2008年供货440.8吨，销售收入为472.45万元，占2008年公司销售收入的0.17%；2009年供货25.65吨，销售收入为28.14万元，占2009年公司销售收入的0.01%；2010年供货8000多吨，销售收入接近5500万元。

此次中标的数量比2010年山东墨龙向中海油集团供应油套管的实际交货量增长了63.24%，山东墨龙在海洋石油领域的市场进一步扩大。与中海油的长期合作，也有助于山东墨龙高端产品的研发与推广。

江海股份合资生产铝电解电容器

证券时报记者 向南

江海股份（002484）决定和日本ELNA株式会社合资设立南通海纳电子有限公司，合资公司从事研发、生产和销售贴片式导电性高分子铝电解电容器产品，生产规模目标为每月400万只。合资公司的投资总额为275万美元；注册资金为275万美元。其中，江海股份占注册资金比率86%，以美元现汇出资；日本ELNA株式会社占注册资金比率14%，以美元现汇出资。

顺荣股份等四中小板公司招股

证券时报记者 向南

顺荣股份（002555）、辉隆股份（002556）、洽洽食品（002557）和世纪游轮（002558）四家中小板公司今日发布招股意向书，四家公司询价推介时间为2月14日~2月16日，定价公告刊登日期为2月18日，申购日期和缴款日为2月21日。

顺荣股份计划发行不超过1700万股，占发行后总股本的25.37%。募资计划投向汽车塑料燃油箱改扩建项目，项目投资需2.5亿元，项目达产后，公司汽车塑料燃油箱的产能将从2009年底的60万只年提高到180万只/年。

顺荣股份主要产品汽车塑料燃油箱，属于汽车发动机配件，为固定于汽车上用于存储燃油的独立箱体总成。2008年~2010年净利润

分别为2190.49万元、3866.2万元、4922.21万元。公司主要客户包括奇瑞、江淮、吉利、长城、华晨等整车生产企业，2010年、2009年和2008年，公司对前五名客户的销售收入占公司当期营业收入的比例分别为97.74%、98.52%和96.07%，其中对奇瑞汽车的销售收入占当期营业收入的比例分别为63.11%、60.7%和61.97%。

辉隆股份拟发行不超过3750万股，占发行后总股本的25.08%。公司专业从事农资流通业务，主营业务为各类化肥、农药及种子等重要农资的连锁经营业务。2007年~2009年实现净利润分别为5093.33万元、5800.53万元、1.17亿元。本次发行募集资金拟用于配送中心建设项目和信息化系统建设项目，其中配送中心建设项目总投资概算3.71亿元；信息化系统建设项目预

计总投资概算3273万元。

洽洽食品拟发行5000万股，发行后总股本为2亿股，公司2008年~2010年实现净利润分别为1.04亿元、1.01亿元、1.52亿元。公司专业从事坚果炒货食品的生产与销售。发行募集资金拟投向于哈尔滨洽洽食品有限公司食品加工项目、洽洽食品股份有限公司内蒙古原料基地建设项

目、洽洽食品股份有限公司食品生产工艺提升及自动化项目和洽洽食品股份有限公司供产销全流程业务信息平台建设项目，总投资5.2亿元。世纪游轮拟发行1500万股，占发行后总股本的25.21%。公司主营业务为内河涉外豪华游轮运营业务和旅行社业务，2007年~2009年实现净利润分别为2614.58万元、2114.49万元、2309.6万元。本次发行募集资金拟投入“世纪系列”涉外豪华游轮新建项目，总投资1.76亿元。

惠博普海外业务和油田环保将成业绩爆发点

证券时报记者 邹昕昕

惠博普（002554）2月9日、10日在北京、上海两地分别举行了IPO现场推介，公司突出的技术优势和显著的增长潜力受到了投资机构的广泛关注。

推介会上，惠博普董事长黄松介绍，随着中国石油企业“走出去”战略的实施以及国家环保力度逐步加强，公司海外业务和油田环保业务已显现出明显的爆发势头。

技术驱动是核心竞争力

惠博普自创立来专注于油气水高效分离技术的研发，并依托该领域的专业化优势，将业务逐步拓展到油气开采装备系统、油田环保系统和油田工程技术服务等领域。目前，公司是国内少数能够提供RIDMIS（研发、集成、设计、制造、安装、运维服务）一体化综合服务的油气田高端装备及技术服务商之一。

做最有价值的，做别人没有的，做中国人自己的。”黄松对惠

博普如此定位。

自1998年成立至今，每一两年惠博普就有创新性产品或实验性项目完成。惠博普开发的高效分离器、低剪切锥阀式流量调节器在国内高端领域占有极高的市场份额；移动式高温高压测试装备、储油罐自动机械清洗装备打破了国外技术垄断；此外，公司还首创了含油污泥自动热化学机械分离技术。这些产品解决了客户的问题，而且正创造着市场的需求，惠博普的蓝海战略效果显著。

不同的油田、油田的不同区块、油田所处的开采生命周期均会对工艺装备产生不同的需求。技术的持续创新满足客户的个性化需求是惠博普的生命力所在”黄松说。惠博普依托技术优势，根据不同的客户需求提供创新性的技术解决方案。服务于高端市场的惠博普创造了较高的利润率水平，近几年公司的综合毛利率保持在45%左右。

海外业务突飞猛进

2001年，石油工业十五规划

提出“鼓励国内石油公司走出去”。2003年，惠博普通过参与国内石油公司海外油气田项目第一次走出国门。经过近8年的历练，惠博普的成套油气处理设备等多种产品已经进入科威特、伊朗、伊拉克、叙利亚等15个国际主要产油国的20多个油田项目。此外，惠博普已经独立获得了阿尔及利亚、伊朗、伊拉克等国石油公司的合格供应商准入资格。在市场准入更为严格的“海湾六国”，公司已通过阿联酋阿布扎比ADNOC公司、卡塔尔QP公司、科威特石油(KPC)公司准人的资格预审。

财务数据也印证了惠博普海外业务的跨越式发展。惠博普的国际业务收入已经从2007年的3411万元上升至2009年的9629.9万元。2010年上半年，惠博普海外业务收入首次超越国内业务收入，占总收入比重达51.59%。

2009年以来，三大石油企业加快了“走出去”的步伐。其中，中石油参与中标了伊拉克鲁迈拉、哈法亚等油田的开发建设。鲁迈拉油田有望成为全球产量最大的油田（相当于大

庆年产量3倍），哈法亚油田产量也与大庆油田产量相当。这些庞大的海外项目的开展必将给惠博普这样具有领先技术水平、持续创新能力和国际先发优势的民族企业带来巨大的市场空间。

油田环保爆发增长

随着国家对环境保护的重视程度不断提高，对油气田开采的环保要求也日益严格，催生了油田环保系统装备的市场空间。作为惠博普四大业务中的“后起之秀”，油田环保业务与其它业务相比毫不逊色。2009年，惠博普该项业务收入达6079.65万元，成为公司第二大收入来源。

2008年，由惠博普设计建成的我国首座采用自动热化学机械分离的含油污泥处理在大庆油田成功运行。鉴于良好的运行效果，公司又陆续为其设计制造了五座固定式含油污泥处理站的成套装备。2010年，惠博普又开发了移动式污泥处理站并在洛阳石化投入运行。目前，惠博普已占据了含油污泥处理成套设备市场制高点。

证券时报记者 颜欣

三江购物（601116）今日刊登招股书，公司拟发行6000万股A股，占发行后总股本14.61%。此次募集资金拟投入连锁超市扩张项目、三江购物加工配送中心升级改造项目和信息系统升级改造项目。三江购物将自2月14日至2月16日分别在上海、深圳、北京进行发行A股的询价推介工作，将于2月17日确定询价区间。

三江购物位于经济繁荣的浙江宁波，所属行业为零售业，主营业务为社区平价超市的连锁经营。公司设立以来业务不断扩展，连锁门店遍及浙江省三十多个城市和地

区，已成为浙江省最大的本土连锁超市。到2010年9月底，公司共拥有直营门店142家，营业面积合计逾43万平方米，以社区平价超市的零售业态为广大消费者提供商品零售服务。三江购物以“让老百姓用更少的钱，过更好的生活”为企业经营理念，自2000年以来，连续十年被评为中国连锁经营协会发布的“全国连锁经营百强企业”。

三江购物将以上市为契机，进一步强化公司内部治理，优化供应链管理，努力提升公司竞争力，使公司成为国内知名连锁零售龙头企业，将“三江购物”打造成国内著名连锁企业品牌，实现“筑中华连锁长城，创民族商业品牌”的美好愿景。

按我国现有每年含油污泥产量测算，要实现含油污泥的无害化处理及污泥中的原油回收需要33.9亿元以上的投资规模。仅处理能力5万吨/年的固定式含油污泥处理站就需建设100座以上，并需要大量的移动式含油污泥处理装备。如果分10年完成投资，每年的市场空间在3.39亿元。

惠博普另一项自主开发的拳头产品——储油罐自动机械清洗装备，打破了国外企业的垄断，实现了进口替代。“这个市场非常巨大。”黄松算了一笔账。国内目前有各类容积的储油罐约11500个，国家规定储油罐每5年清洗一次，每年需清洗2300个罐。按照每套装备每年清洗12个储油罐的工作量计算，约需要200套清洗设备，每套价值1000万元，市场容量约为20亿元。

此次发行募集资金公司将投资于建设油气田开发装备产研基地，着力解决这一发展瓶颈。项目完成后，惠博普关键部件能自产，总装能力、产品质量控制力得到加强，产品生产周期得到控制，公司获取订单、特别是海外高端市场订单的能力将增强。

机器人签新订单 进入军工市场

机器人（300024）今日公告的一则合同将对公司产生重大影响，公司与沈阳航天新乐有限责任公司签订特种机器人有关协议，将供应航天新乐特种机器人系列产品之一——自动转载机器人系统，协议金额预计为1.5亿元~1.6亿元，这标志着公司进入了军工市场，同时将增加2010年净利润3200万元~4000万元。

该协议将在2012年底全部执行完毕，具体金额以有关部门定价后为准，未来后续协议金额目前无法确定。机器人预计该协议在2011年实现净利润3200万元~4000万元，预计对公司2011年度的经营业绩产生积极作用，机器人2009年实现净利润为6616万元，因此该协议给公司的净利润将带来较大增量。机器人表示，协议的签订对公司业务的独立性无重大影响，公司主要业务不会因此对航天新乐形成依赖性，该协议为公司特种机器人正式列装的首次协议，能否获得持续订单尚存在不确定性。

业内对机器人在军工领域突破早有预期，目前机器人的主要业务集中在工业机器人、物流与仓储自动化成套装备等领域，自上市之后，公司在巩固原有业务基础上，不断拓展经营领域，增加产品、激光产品和军工产品三个新领域。在电力产品领域，机器人抓住智能电表的自动化检定系统带来的机会，与国家电网合作；此外新能源汽车电池交换站也进入增长阶段；在激光产品方面，公司开拓了光纤激光器应用市场，高功率激光焊接装备占据国内绝对市场份额。

（向南）

古井贡酒高层变动落定 梁金辉出任总经理

证券时报记者 李坤

在总经理职位空缺一个多月之后，今日古井贡酒（000596）公告，根据现任董事长余林提名，经过讨论，董事会同意聘任公司原副总经理、销售公司总经理梁金辉为公司总经理。至此，古井贡酒高层人士变动基本落定，市场上关于古井贡酒人士变动的猜

测将告一段落。

公告显示，梁金辉现年46岁，研究生学历，政工师；现任古井贡酒董事、副总经理，亳州古井销售有限公司总经理。历任公司信息研究室秘书、《古井报社》主编、宣教科科长、公司市场发展部副经理、公司第二届监事会监事和市场发展部经理兼市场研究与监管中心主任，公司第三届监事会监事，公

司第四届董事会董事。

据了解，自2007年古井集团爆发包括王效金在内的原高层腐败案后，在后任董事长曹杰以及职业经理人刘敏的带领下2009年开始实现业绩恢复性增长。在2009年公司业绩大幅增长的情况下，2011年1月古井贡酒预计2010年公司净利润约2.8亿元，同比增长约100%。古井贡酒股价也因此自2008年10月底

川大智胜抢占低空开放商机 欲赚驾机培训费

证券时报记者 向南

去年11月份国务院、中央军委印发《关于深化我国低空空域管理改革的意见》，将逐步开放1000米以下的空域，让不少上市公司看到商机。川大智胜（002253）今日宣布，已签订购买一台全新D级A320飞行模拟机合同，进入飞行培训市场。

川大智胜与飞安国际（Flight-Safety International, Inc.）2月8日签署关于购买一台全新D级A320飞行模拟机的《合同》，合同总价为1233.23万美元，具体内容包括A320全新D级（最高等级标准）模拟机及配套软件和必要的零

备件工具。合同模拟机交付时间将满足2012年1月23日投入飞行训练的要求（质保期为两年）。

公告显示，飞安国际隶属于伯克希尔哈撒韦（Berkshire Hathaway, Inc.），是全球最主要的专业航空培训公司，同时也向商业组织、政府机构和军队供应飞行模拟器，目前，出售方在美国、加拿大、欧洲、南非及亚洲等国家和地区的飞行培训中心和培训场所运营着全球最大的全动飞行模拟器机队。

川大智胜表示，公司在空中交通管理领域逐步建立起国内规模最大、结构优良、接受过世界一流空管软件研发技能专门训练的科研团队，产品形成了空管自动化系统和

仿真模拟训练系统等系列的重大技术装备，并逐步取代同类进口设备，在我国军民航空管领域得到了广泛应用。随着近几年国内航空业的发展和“十一五”规划的实施，国内各大航空公司进口空管和波音飞机数量激增，导致飞行员的培养远远滞后于飞机的引进；为充分利用在空中交通管理领域业已形成的品牌、技术和管理优势，公司决定抓住国内航空培训市场大发展的机遇，整合资源进入飞行培训领域，以拓展经营业务增强综合竞争实力。

由此，川大智胜认为，国内对培训飞行员的主要手段——高等级飞行模拟机的需求量将大大增加，通过实施上述合同，公司将进入这一前景广

阔的市场，并形成新的利润增长点。在实施上述合同的基础上，公司还将充分利用在仿真模拟技术方面的优势，研发D级飞行模拟机视景系统、机场数据库及课件，为我国民航事业的发展和技术进步作出贡献。由于飞行培训在行业、技术等方面均与空中交通管理有很强的关联性，因此川大智胜进入该领域属相关多元化，预期会对财务状况、经营成果产生积极影响。川大智胜将成为第二家进入飞行培训市场的上市公司，海天高新（002023）2009年通过收购云南昆明飞安航空培训公司进入了飞行员、航空工程技术人员培训领域。据悉，飞行员驾照培训收费可达16万元，毛利率可达60%。