# 18春训营任务1 ：发现能赚钱的制造业新股

## 通关题：

1. **2010年底中小板和创业板分别上市了两家泵业企业，到2012年12月3日（前一轮熊市中小板和创业板）的底部，两家公司相比发行价分别下跌了多少？**

答：根据后复权计算，南方泵业（300145）相比其发行价下跌了21.27%；新界泵业（002532）相比其发行价下跌了3.35%

1. **下跌的主要原因是什么？业绩还是估值？请定量说明。**

答：南方泵业下跌的主要原因是估值，2012年12月3日当天市盈率为20.30，而上市之时市盈率为74.12，根据2010年、2011年年报，2010年ROE为7.43%，2011年ROE为9.86%，ROE稳步上升；2010年现金流同比减少1.01%，2011年现金流同比增长10.13%，现金流稳中有升；按照2011年年报计算得到的2009-2011年年均净利润增速为（（9729.95/4580.23）^1/2-1=）45.75%来计算，年均PEG=0.44，低估明显，故下跌应该主要是低估所致。

新界泵业下跌的主要原因是业绩，2012年12月3日当天市盈率为31.48，上市时市盈率为58.71，根据2010年、2011年年报，2010年ROE为7.62%，2011年ROE为7.27%，ROE稳定，但2010年现金流同比减少8.86%，2011年现金流同比减少58.90%，现金流表现出较大风险，按照2011年年报计算2009-2011的年均净利润增速（（6019.27/4709.24）^1/2-1=）13.06%来计算，PEG=2.41，以此来看，估值偏高，下跌应主要由业绩导致。

1. **2010年后，你认为中国制造业（第二产业的主要代表）总体增速是多少？为什么？对应合理的PE是多少倍？**

答：2010年我国GDP增长率为10.6%，制造业作为我国GDP的主要推动力量之一，正在逐步淘汰过剩的落后产能，往消费制造业和设备制造业的方向发展，以国产替代进口、高技术制造业的发展是大势所趋，我认为2010年后中国制造业应经历增速先提升后慢慢衰减并稳定的过程，总体增速应该是百分之15左右，同时随着市场环境变化，落后产能的减少，增速应该仍能稳中有升。所以我认为相对应较为合理的PE应该是15-20。

1. **制造业上市公司要获得比整体行业更快的增速主要有哪些途径？**

答：① 在中国制造业逐渐淘汰污染高、效率低的落后产能的发展方向下，更新生产线，提质增效是保持不掉队的最基本要求；② 对于消费类制造业公司，需要把握人们消费水平增长，消费需求改变的现实情况，及时调整方向；③ 努力走进口产品国产化的道路，一方面可以降低成本，提高竞价能力，另一方面更对本土要求的满足能力更强，进一步提升企业竞争力；④ 尽量走有政策补贴支持的发展方向，一方面降低投资风险，另一方面也一样可以开疆拓土，提升公司竞争力；⑤ 区域型制造业公司也可以通过扩大规模、地域扩张的方式来提升辐射半径，从而获得更快增速。

1. **你认为上市对制造业企业的主要帮助是什么？**

答：① 上市可以给企业的募投项目融资，提升研发能力，抢占高端市场，提高价格；② 可以获得资金以提升现有生产水平，比如购置更高自动化的生产线以保证产品质量稳定；③ 可以获得大量经营资本，缓解企业资金短缺问题，改善财务状况，增强公司盈利能力；④ 可以提升企业知名度，有利于其发展；⑤ 企业对员工的激励手段可以变得更加丰富，比如对核心员工给予股权激励，从而增加企业内部动力；⑥ 得到国家更多扶持和优惠政策、得到更多补贴福利。

1. **写出南方泵业和新界泵业上市时候的募投项目。归纳制造业企业IPO的主要募投方向。**

答：南方泵业上市时的募投项目为“年新增20万台不锈钢离心泵技术改造项目”、“年产2000套无负压变频供水设备建设项目”、“海水淡化高压泵研发项目”。新界泵业上市时的募投项目为“年产100万台农用水泵建设项目”、“技术中心建设项目”。制造业企业IPO的主要募投方向是：① 提升现有的产品的生产能力，扩大规模，占据成本优势，提升市场竞争力；② 提升研发新产品能力，布局新兴发展方向，巩固公司在研发、制造、质量管理等方面的优势。

1. **写出南方泵业和新界泵业上市申报前几年的产能利用率。标注所在招股说明书的位置。你认为该如何解读制造业企业上市时的产能利用率。**

答：南方泵业、新界泵业上市申报前几年的产能利用率及所在位置如下表

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 年份 、所在位置 | 南方泵业产能利用率 | 新界泵业产能利用率 |
| 2010年1-6月 |  | 95.96% |
| 2009年 | 108.03% | 94.07% |
| 2008年 | 107.73% | 85.21% |
| 2007年 | 121.97% | 88.16% |
| 所在位置 | 招股说明书339页 | 招股说明书95-96页 |

制造业企业的产能利用率关乎到其生产成本，产能利用率＞100%的制造业企业，说明经常需要加班、外协来生产相应产品，其产品市场的供需关系应为供不应求的状态，此时产能利用率是制约其成长的关键性因素，通过上市融资扩产、技改来扩大产能对公司的发展来说，是一大关键性利好。若产能利用率＜90%，则说明有大量产能闲置，增加了企业成本，是一不利因素。我认为一个具备足够市场竞争力的、其主营产品面对的市场具备足够活力的制造业企业，其上市之前三年的产能利用率应该总体＞100%，这样融资提升主营产品的产能有利于公司的成长才显得更有说服力。

1. **从上市后两家公司的业绩表现来看，你认为产能是否对两家公司的发展形成制约？**

答：南方泵业上市前2008-2010年扣非净利润同比增速为122.17%、49.34%、52.27%，毛利率为23.92%、29.87%、31.17%；上市后2011-2013年扣非净利润同比增速为55.31%、21.29%、27.12%，毛利率为35.96%、36.10%、37.1%。其中上市前的2008年正是由于进行了技改和扩产，使产能由15万台/年扩大到了20万台/年，再加上08年金融危机使得其原材料成本下降，令公司得以快速成长。上市后通过融资，进一步扩产和技改，逐步改善上市之前产能利用率体现的产能不足问题，在提升产能之后基本延续了上市之前的高增长态势，随着产能提升成本下降，毛利率也进一步提升。因而我认为之前的产能不足问题对南方泵业的发展形成了制约作用。新界泵业上市前2008-2010年扣非净利润同比增速为20.14%、69.58%、12.58%，毛利率为19.20%、25.07%、22.01%，上市后2011-2013年扣非净利润同比增速为7.86%、42.66%、-2.06%，毛利率为20.60%、24.23%、25.03%，其2013年年报中满足募集资金投入106.7%在意图扩大产能的年产100万台农用水泵建设项目中时，并没有将扣非净利润增速保持在较高水平，甚至负增长，毛利率的增长也不够显著，再观察其上市前产能利用率没有过＞100%的情况，所以我认为之前产能不足并没有对新界泵业的发展形成主要制约力量。

1. **从2011-2013年的中报和年报中持续追踪募投项目的进展，列表投资完成度和实现的效益。**

答：南方泵业 募投项目完成度 和 相应报告期间实现效益 列表如下：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 项目名称 | 年新增20万台不锈钢冲压焊接离心泵生产线技改项目 | 年产2000套无负压变频供水设备建设项目 | 海水淡化高压泵研发项目 |
| 2011年中报  项目进展、实现的收益 | 18.60%、786万元 | 13.80%、220万元 | 5.40%、不适用 |
| 2011年年报  项目进展、实现的收益 | 27.08%、2116.82万元 | 18.74%、166.55万元 | 10.24%、不适用 |
| 2012年中报  项目进展、实现的收益 | 30.83%、1012.25万元 | 27.84%、87.47万元 | 10.67%、不适用 |
| 2012年年报  项目进展、实现的收益 | 47.67%、3167.4万元 | 24.95%、439.36万元 | 18.96%、不适用 |
| 2013年中报  项目进展、实现的收益 | 68.39%、2339.69万元 | 24.95%、321.21万元 | 26.28%、不适用 |
| 2013年年报  项目进展、实现的收益 | 79.21%、6754.78万元 | 44.59%、1081.54万元 | 79.88%、不适用 |

新界泵业 募投项目完成度 和 相应报告期间实现效益 列表如下：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 项目名称 | 年产100万台农用水泵建设项目 | 技术中心建设项目 |
| 2011年中报  项目进展、实现的收益 | 12.76%、不适用 | 0.75%、不适用 |
| 2011年年报  项目进展、实现的收益 | 26.02%、不适用 | 18.66%、不适用 |
| 2012年中报  项目进展、实现的收益 | 48.5%、不适用 | 53.94%、不适用 |
| 2012年年报  项目进展、实现的收益 | 98.72%、不适用 | 67.73%、不适用 |
| 2013年中报  项目进展、实现的收益 | 106.7%、1255.37万元 | 94.31%、不适用 |
| 2013年年报  项目进展、实现的收益 | 106.7%、4381.95万元 | 94.31%、不适用 |

1. **写出南方泵业和新界泵业所处大行业、细分行业的竞争格局。（行业集中度，外资、民营各自的市场份额，高中低端各自的市场份额，出口进口对产值和市场规模的影响）。标注所在招股说明书的位置。参考券商研报，对比你的答案。**

答：世界泵业行业集中度高，CR10可以的市场占有率可以达到50%左右，与之相对的是国内泵业市场集中度较低，没有市场地位显著突出的综合性泵业集团，其中，外资在我国泵业市场的的市场份额可以达到23.8%，其主要存在于我国中高端市场（南方泵业招股说明书P85-86）。在南方泵业所处的不锈钢冲压焊接离心泵市场中，2008国外市场销售额在180亿-200亿之间，国内在30亿元左右，未来3-5年，预计不锈钢冲压焊接离心泵市场销售额将以20%-25%的速度增长，高于泵行业平均增长速度（南方泵业招股说明书P90）。出口对产值和市场规模有扩大作用，进口替代会给相对应产品的龙头企业增加动力，目前在南方泵业所处的不锈钢冲压焊接离心泵细分市场中，丹麦格兰富及其它国外企业在国内的市场份额占50%左右，南方泵业占12%左右市场份额，其它国内企业合计占38%，南方泵业的主要市场也在国内，其2007-2009年外贸出口销量分别占总销量的19.84%、25.52%、15.70%，其中南方泵业在国内较大规模泵业企业中，其多级离心泵类别中所占产量份额在2007-2009年可以分别达到42.50%、49.49%、32.64%（南方泵业招股说明书P99-102）。

新界泵业主营的农用水泵所在市场的产品供应基本来源于国内生产企业，国外进口产品极少，国内产品品类覆盖高中低各个档次以满足来自农业生产、农村建设、农民生活等多领域的不同需求（新界泵业招股说明书P70）。其在农用水泵行业市场2007-2009年的占有率情况分别为2.2%、2.4%、2.6%（新界泵业招股说明书P79）。在新界泵业2009年国内外主营业务收入构成中，国内占比51.98%、国外占比42.65%，分布比较均衡（新界泵业招股说明书P248）。在国内小型农用潜水电泵，新界泵业、大元泵业、大福泵业等企业在市场占据主导地位，公司竞争优势明显，市场占有率领先；在旋涡泵领域，新界泵业拥有品牌优势，具有足够的海外市场竞争优势；在污水污物潜水电泵、井用潜水电泵以及自吸泵领域，竞争相对格局分散（新界泵业招股说明书P279-283）。

1. **为什么南方泵业的毛利率高于新界泵业，如何解读两者所处的竞争地位，和未来的发展前景？**

答：毛利率主要是由商品在生产转换内部系统时增值的多少决定的，南方泵业主营的不锈钢多级离心泵较传统铸铁水泵技术含量较高，具有突出的产品性能优势；公司是国内不锈钢冲压焊接离心泵行业的领先者，市场份额占12%左右，且创新能力强，具备较为突出的市场占有率和技术优势；在其主营产品不锈钢冲压焊接离心泵性能接近国外先进水平的同时，价格仅为国外品牌同类产品国内销售价格的40%，具有较高的性价比；市场占有率在不断提升，并逐步替代国外同类产品；其发展前景广阔，上市后的3-5年不锈钢冲压焊接离心泵市场销售额增速显著高于泵行业平均增速。

新界泵业所在的农用水泵行业主要是本土企业参与竞争，其竞争激烈，公司虽然在2007-2009年农用水泵销量连续稳居国内行业第一，但其市场占有率最高也只有2.6%，证明行业竞争格局分散化程度很高，所主营的项目较南方泵业的不锈钢多级离心泵技术含量较低，产品附加值不足，因而毛利率较低，3-5内年预期发展速度应不如南方泵业。

1. **支撑两家企业2013年至今股价表现的核心是什么？回站在2011-12年，公司上市不足3年，募投项目尚未达产，你如何从行业研究中窥探出两家公司未来的长期竞争力？**

答：南方泵业（中金环境）2013年至今股价总体趋势上升，2015年牛市过后，在2017年年中又创新高。而新界泵业在2015年6月1日的牛市之中迎来新高之后就一路震荡下跌，复权后当前股价仅为最高值的41.89%。

两公司2013-2017年的净利润增速对比如下：

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| 南方泵业 | 31.6% | 23.66% | 44.27% | 79.68% | —— |
| 新界泵业 | 40.38% | 27.62% | 34.34% | 11.20% | 8.07% |

其中新界泵业由于其经常性的投资除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外的其他交易性金融资产和负债，因而其净利润不稳定，2013-2017扣非净利润增速分别为-2.06%、7.15%、18.68%、17.17%、11.07%；

两公司2013-2017年ROE对比如下：

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| 南方泵业 | 12.54% | 13.58% | 7.98% | 12.58% | —— |
| 新界泵业 | 12.00%（扣非后7.47%） | 8.07%（扣非后7.44%） | 9.76%（扣非后7.95%） | 8.97%（扣非后8.65%） | 9.17%（扣非后7.07%） |

其中南方泵业由于在2015年在建工程完工结转1.71亿元，以及并购金山环保相应并入固定资产2.23亿元，导致公司此期固定资产增加较多，以 21,600 万元作价收购中咨华宇公司的30%股权，导致股权资产增加较多，公司全资子公司金山环保建造中未进入运营期的BOT项目增加2.39亿元，以及并购金山环保相应并入无形资产1.05亿元，导致公司此期无形资产增加较多。因而使得公司2015年净资产增加较多，使其ROE同比下降较多。且公司2016年业绩在制造+环保双驱动的条件下，实现净利润的大幅上升，体现出了良好的市场前景。

对比年报后发现，从2013年至今这一较长的时间段来看，支撑两公司股票价格变化的主要是其业绩因素。回站于2011-2012年，公司上市不足3年之时，从其主营业务、公司面临的市场竞争情况、募投项目中就可以从一定程度上看到公司的发展前景。

在行业研究方面：

第一，主营业务上，两公司所处的泵业大行业正处于高速增长的阶段，2011-2012年之后的5年有望达到年增速15%-17%的水平。南方泵业所主营的不锈钢冲压焊接离心泵业务相比新界泵业的农用水泵，技术含量较高，产品附加值大，在水泵行业中拥有较大的利润率。

第二，市场竞争方面，南方泵业所处的不锈钢冲压焊接离心泵市场所占市场份额可以达到12%，竞争态势较为宽松，而新界泵业占农用水泵的份额只有2.6%左右，竞争更为激烈。

第三，自身产值上，根据两公司招股说明书中所公布的情况，南方泵业产销率更高，产能利用率更高，而新界泵业却出现了一定程度上的产能过剩现象，可见南方泵业上市之前就具备更强的盈利能力。而两者的募投方向中扩大产能均为主要部分，这显然对南方泵业的发展可以起到更关键的作用。

第四，发展前景上，管理层具备足够的发展眼光，在稳步扩大自身主营业务市场份额的基础上，南方泵业通过收购中资华宇、金山环保，逐渐形成环评设计与咨询、环保项目承包建设与运营、环保设备全产业链布局，不断开拓新的市场空间，且其招股说明书募投方向中的海水淡化市场尚未打开，可以预期其前景广阔。而相比之下，新界泵业一直处于品牌建设的阶段，其所布局的城镇化二次供水项目未能明显转化为经济效益。

综合以上几个方面，从行业研究的大角度来看，长期竞争力南方泵业显然更胜一筹。

## 附加题：

**以下股票来自2015年末恢复IPO后至2016年底上市的次新股，所属行业制造业，最新市盈率＜30倍。**

1. **查看湘油泵（603319）的招股说明书，写出它的相关上市公司，分析它的竞争态势和未来增长的驱动因素**

答：湘油泵（603319）的相关上市公司是湖南机油泵股份有限公司，主营业务为汽车发动机（或内燃机）系统的关键及重要零部件——泵类产品的研发、制造和销售，主要产品为机油泵、发动机水泵、输油泵等。随着国民消费水平和城镇化的不断提升，国内汽车销量前景向好，未来10-20年公司所处的发动机泵类行业有较大发展空间。

公司在行业中具有一定的新产品开发优势、技术领先优势、客户资源优势和产品质量优势，但其生产规模和资本实力仍存在一定欠缺。

公司主要产品中，柴油机机油泵2013、2014年在国内中、重大柴油机市场占有率为36.65%、37.51%，属于中、重大柴油机市场的龙头企业；汽油机机油泵在2013-15年间在国内市场占有率分别为6.61%、7.66%和8.26%，市场占有率和产销量均逐年上升；发动机水泵、输油泵的主要销售渠道为外销，其销量也逐年提升。相对于泵业大类的毛利率来说，湘油泵主要的营收来源之一的柴油机机油泵毛利常年保持在30%左右，盈利能力强。公司主要销售收入来源为国内市场，2015年内销占比90.48%，外销占比9.52%。公司主营产品中，占销售收入百分之60以上的中、重大柴油机机油泵由于其下游产业受到经济周期的影响，呈现出较强周期性，但总体来说，由于经济平稳向好发展，公司前景可期。

公司未来增长的驱动因素一是技术因素，能否顺应国家和市场需要，在节能环保领域、集成模块化领域、中大马力泵类领域等取得技术突破，形成新的主要营收来源，维持发展企业活力；二是政策补贴、减税等优惠政策的扶持力度；三是产能利用率，公司长期产能利用率保持在75%左右的较低水平，随着其产销率的提升（柴油机油泵2016年1-6月为109%，汽油机机油泵2016年1-6月为104%），可否扩大产能是发展关键；四是下游经济形势，由于企业柴油机机油泵受到下游产业经济周期牵扯严重，其需求量直接决定企业发展。

1. **查看杭州叉车（603298）的招股说明书，写出它的相关上市公司，分析它的竞争态势和未来增长驱动因素**

答：杭叉集团（603298）的相关上市公司是杭叉集团股份有限公司，公司所处大行业为工程机械行业，其作为装备制造业的重要组成，国内自给率从“十一五”末82.7%，在2015年提升至92.6%，且出口总额比2010年增长83.8%。公司所处的行业细分为“C34 通用设备制造业”之“C343 物料搬运设备制造”之“C3433 生产专用车辆制造”业。我国叉车行业总销量走过“十一五”期间的高速增长之后，于2015年受到国内经济转型期的影响，较2014年下滑8.90%，同时国内叉车市场虽相较2014年下降11.88%，但仍然是世界第一大叉车销售市场。其中内燃叉车是国内目前的主流产品，而电动叉车远低于全球叉车市场的占比水平。

杭叉集团在2014年全球制造商排名中位列第9，与同为国内企业且位列第8的安徽合力相比，2015年杭叉集团的销售收入是安徽合力的80.44%，净利润是其93.41%，两者规模相当，并占据了国内市场的40%以上。可见杭叉集团在国内属于龙头企业。但其与国际上的叉车龙头企业相比，仍存在各方面的差距。

财务状况方面，公司在2013-16年中，流动比率为1.67、1.98、2.40和2.37，速动比率分别为1.04、1.41、1.26和1.38，比率均呈上升趋势；显示公司流动资产质量较好，变现能力较强，具有较强的短期偿债能力。主营业务收入中内燃叉车在报告期内占比在80%左右，2015年占比77.45%，电动叉车2015年占比14.56%，且正在稳步提升。

可见，杭叉集团在国内行业竞争中处于有利地位，而其未来增长的驱动因素主要表现在：① 可否抓住国内产业结构转型。2015年国内电动叉车销量占叉车市场的31.30%，虽然较2014年的27.01%已有较大幅度提升，但仍然低于全球电动叉车55%的水平，远低于欧洲地区80%的水平。随着节能减排的需要愈发强烈，公司需要及时调整公司产品结构，提升盈利水平。② 宏观经济是否向好。叉车下游产业非常丰富，但总体上随着宏观经济周期波动，其是否向好是公司快速发展的一个必要前提。③ 扩大产能。2013-16年1-6月公司主营的内燃叉车产能利用率一直保持在高负荷状态，2015年由于国家经济转型叉车销量下降其内燃叉车和电动叉车产能利用率分别为76.16%、105.69%，为较低水平，而2016年1-6月期间，内燃叉车和电动叉车产能利用率分别为98.17%、123.56%，全面向好发展，尤其电动叉车产能急需进一步提升。

1. **查看四方冷链（603339）的招股说明书，写出它的相关上市公司，分析它的竞争态势和未来增长的驱动因素**

答：四方冷链（603339）的相关上市公司是南通四方冷链装备股份有限公司，公司主营业务为冷链装备和特种集装箱的研发、生产和销售，主营产品包括

以速冻设备为主的冷冻设备和罐式集装箱。其2013-15年的冷冻设备销售占比逐年提升，分别为27.21%、28.22%、32.14%。受益于国内外市场需求的快速提升和国家对冷链物流及先进装备制造业的大力支持，我国冷冻设备制造行业、冷藏运输设备行业等冷链物流环节相关行业都将面临较好的发展机遇。

公司所处冷冻设备行业竞争主要体现在技术升级与自主创新、市场集中度、产业链中的产品配套能力三个方面。其市场需求呈区域性，主要集中于速冻食品加工业发达、原材料供应充足、人才储备丰富的江苏、浙江、山东、辽宁等沿海发达地区。在公司另一个主营业务罐式集装箱行业，目前中国已成为全世界最大的罐式集装箱制造国，2013年新增罐式集装箱2.90万台，占全球新增总量78.80%，其中中集集团、四方冷链和胜狮集团等国内领先企业已取代国外企业，成为标准罐式集装箱主要供货商。

市场竞争方面，四方冷链在我国速冻设备市场的占有率2012-2014年分别为18.05%、12.80%、10.06%。公司在全球罐式集装箱市场的占比2012-2014年分别为8.01%、12.07%、12.09%，已跨入行业前列。公司在竞争中体现出一定的技术优势、客户资源优势、营销优势、产品质量优势和管理优势。但其经营管理能力需要进一步提升。可见其在我国速冻设备市场，全球罐式集装箱市场均具有较高份额，且报告期内，其在财务方面应收账款账龄在1年期内的金额占比高达82%以上，且坏账准备计提充分，2013-15年流动比率分别为3.30、3.94、4.59，速冻比率分别为1.37、2.08、2.69，均大大高于行业平均水平，显示其资产状况良好。体现其持续盈利能力强。报告期内，公司主营业务分布情况为境内地区23.75%左右，境外地区76.25%左右，主要从事出口行业。境外地区以亚洲为主，2015年占比72.85%，境内又以华东、华南地区为最高，两地占比高达70%。

对公司未来增长的驱动因素应是：① 国际物流经济增长与否。从招股说明书中可见，2015年公司罐式集装箱产品销售收入较14年下跌16.49%，就是由于国际经济复苏缓慢，物流公司采购需求阶段性调整，四方冷链公司对特种罐式集装箱加大营销力度所致。因而国际物流经济状况很大程度上决定了公司盈利能力。② 研发能力。四方冷链公司的冷冻产品本身就属于中高端产品，一般为非标准化设计，具有相对较高的毛利率和盈利能力。进一步提升技术水平有助于市场占有率进一步提升。；③ 产能提升。公司冷链产品相对集装箱产品具有更好的发展前景，随着募投资金的大幅投入冷链装备扩展项目，公司冷冻设备产能将较2011年增长55%，而2015年我国速冻设备的市场需求较2011年增长129.17%，产能可以被充分消化，转化为经济效益；④ 冷链物流的逐步产业化。目前我国行业内企业主要集中于某一细分领域，产品结构单一，产业链整合能力较弱，不足以满足冷链物流快速发展对于冷链装备的多元化需求，因而产业化整合将是冷链企业的一大发展方向。

1. **给以上三家公司按吸引力排序**

答：吸引力由高到低分别为：杭叉集团（603298）、湘油泵（603319）、四方冷链（603339）。