

重庆路桥欲尝试资产证券化融资

□本报记者 王屹

重庆路桥(600106)有关负责人日前透露,公司在积极探索融资方式的创新,计划通过定向增发和资产证券化等方式从资本市场筹集建设资金。

重庆路桥自1997年上市以来,其主要经营性资产便一直是重庆主城区的“三桥一路”,即长江石板坡大桥、嘉陵江牛角沱大桥、嘉陵江石门大桥和南山旅游公路。随着收费期限的逐渐临近,公司的资产规模也一直在减少。根据2006年三季报,截至9月30日,该公司的经营性资产净值只有5.5亿元,同时约1.5亿元的路桥收费收入也已基本固化。而作为一家基础设施类的上市公司,

资产规模偏小,不但影响融资效率,而且一直制约着公司的快速发展,其成长性不足已受到了一些投资者的诟病。重庆路桥如何不断做大资产规模,增强自身实力,为今后的发展奠定坚实基础?日前,本报记者来到了重庆路桥公司本部,采访了有关负责人。

重庆路桥有关负责人认为,公司要想在未来的发展中扬长避短,就必须先把规模做大,增强自身的资金和资产实力。这一方面可以通过兼并收购的财务杠杆来实现,比如前不久股东大会通过的以信托方式收购渝涪高速公路的股权,将产业链从城市交通向高速公路领域延伸;另一方面得依靠业务创新,如通过BOT、BT方

式承建了嘉华嘉陵江大桥、高九路项目等。

他表示,这同时也引发了一些问题,主要表现在资产负债率较高(预计到年底将接近70%)以及融资期限与项目建设周期不匹配等,这就容易造成流动性风险。所以,公司一直以来都在积极探索融资方式的创新,改变过去以银行贷款为主的间接融资模式,更加注重通过资本市场进行直接融资。从今年到明年期间,公司计划通过两种方式从资本市场筹集建设资金:一是今年6月股东大会已经通过的定向增发不超过2亿股

的方案,目前正在上报材料审批过程中;二是“三桥一路”的资产证券化预案。通过这两种渠

道募集的资金都属于中长期性质,有利于企业的实际运作。而且直接融资的成本相比间接融资而言将节约近2个百分点。按公司年底预计约20亿的贷款规模算,将至少降低财务费用2000多万元,这实际上就相当于提升了利润和业绩。

这位负责人介绍说,资产证券化产品虽然这在国内还处于新生事物,但在国际上已是十分通行的投融资方式。它是企业把未来的收入现金流在现在以合适的方式出售给投资者。资产证券化产品的设计取决于三个条件:1、未来收入的可确定性,同时要有可计量的现金流;2、未来的收入相对比较稳定,不容易受其他因素的影响;3、要能够分离出来进

行交易。重庆路桥的“三桥一路”项目可以说非常的标准,期限和收入都符合资产证券化产品的条件,公司目前正在会同有关机构协商研究有关产品的设计。

这位负责人表示,重庆路桥融资模式的创新,目的是为了改变资产结构,扩大资产规模,更好的为股东创造价值。这对于公司未来的收益,没有任何影响,因为新的融资产品让渡的只是现金流,而不是所有权。如果将来公司的融资计划以及一系列的收购项目能够顺利实施,则公司的总资产规模将由现在的35亿元左右提高到超过90亿元,接近100亿元的水平。届时,公司的发展空间就将大大提升。

海信双核点晶平板全球同步亮相

□本报记者 刘海民

12月20日,海信在广州、北京、青岛、上海、深圳等全国60多个城市同时召开网络视频新闻发布会,隆重推出了首款应用第二代双核点晶技术的“双核点晶系列”平板电视,该产品不仅在中国100多个大中城市,5000多个家电卖场同时批量上市,从即日起,同时还发往北美洲、欧洲和澳洲等地的重点区域市场,并将在明年1月初的美国CES展会上全系列登台亮相。

海信电器股份有限公司总经理刘洪新认为,随着数字技术、网络技术和平板技术的飞速发展,彩电被动观看的时代将一去不复返了,具有互动功能的、可让“时光倒流”的家庭多媒体产品即将开始普及。

海信此次重点推出了具有第二代点晶技术的“双核点晶系列”平板电视,以平板为核心的家庭多媒体时代的到来提供了强大的产品支持。在多媒体领域取得突破的同时,海信在平板画质领域也取得了重大技术突破。海信此次还批量上市了达到国际领先水平120Hz真+系列高清平板电视,它们为实现完美高清画质提供了强有力的技术保证。正是由于海信双核点晶系列平板电视具有突出的多媒体功能,一举获得了“2006CCTV创新盛典”的最佳功能设计奖。

据悉,在彩电领域自主研发能力极强的海信近期又成功开发第二代“信芯”芯片,将全面应用到2007年的平板电视产品上,进一步提升了海信平板电视的市场竞争力。

康佳“红舞高清”强势抢攻市场

□本报记者 姜瑞

年关逼近,家电市场骤然升温。康佳率先启动“红舞高清绝色倾城”主题营销活动,推出全新红舞、新视界系列平板精品,并启动千万豪礼捆绑赠送。

据了解,康佳本次“红舞高清绝色倾城”主题促销活动,多款主销机型特价上市,以“红舞26”、“靓影20”等系列产品,以及520、529系列新一代超薄、短管CRT为主打,与此同时,多款主销机型特价上市。

康佳多媒体营销事业部总经理叶涛表示,“红舞26”、“靓影20”等系列产品,在画质显示等方面有超强表现,而且功能全面。据其介绍,康佳红舞系列全部采用“零亮点”面板,而为了达到这一目标,康佳在面板采购上要多支付20%的成本。目前“红舞”系列已经获得2006中国工业设计创新设计大奖,2007第二届消费电子年会创新设计大奖,得到了产业界的高度认可。与“红舞”形成组合阵营的“新视界”,是基于丽翔二代引擎升级版,在速度处理、色彩还原、清晰度等方面都达到新的水平。

鲁银投资或被市场想象力推高

□本报记者 郑义

鲁银投资(600784)股价在巨额交易量推动下已连续三天涨停,引起市场各方高度关注。对此,该公司有关负责人称,公司生产经营情况正常、稳定,到目前为止也未收到大股东及其关联单位等有关方面的应披露信息。

市场分析人士认为,鲁银投资股价迅猛拉升的直接原因,或许是该公司具有券商借壳概念与条件。据他们分析,鲁银投资与S莱钢及齐鲁证券都是莱钢集团子公司,集团旗下两家上市公司有可能在职能上重新划分,鲁银投资则专注金融业务;另一方面,齐鲁证券在整合天同证券后将进一步做大做强,齐鲁证券借壳鲁银投资上市,就成了市场的期待和比较的结果。

对此说法,这位公司负责人表示,由于公司在股权结构和关联公司等方面的特点,容易引起市场诸多联想。譬如:公司与齐鲁证券具关联关系,公司股改后大股东莱钢集团持有本公司股权仅占14.5%,公司旗下房地产开发成为新的亮点,等等。这位负责人称,这种借壳言论在市场上已传



郭晨凯 制图

播了几个月之久,但公司到目前仍未收到有关方面被借壳的传闻和消息,公司在这方面也没有应该披露而未披露的信息,公司股价的连续涨停当属市场行为。

据了解,鲁银投资目前生产经营情况处于正常、稳定状态。据公司有关人士介绍,公司主营业务为带钢产品,占公司主营业务收入的80%以上,因一季度对带钢生产线进行了大修,今年以来其产量比去年同期略有下降,产品价格及销售稳定。在公司其他产业

方面,公司粉末冶金的生产量比去年同期有所增长,纺织业呈现良好效益状态。

对于投资者普遍关注的公司旗下房地产开发进展情况,公司有关负责人称,近年来,鲁银投资控股子公司山东鲁邦房地产公司在青岛开发了悦海庭等项目,今年以来没有新的项目,已开发的工程建设进展顺利,这些项目此前因收入未达有关房地产行业的收入确认条件而未计入公司利润,至于2006年度是否达到确认条件目前尚未明确。

据公司介绍,自莱钢股份入主鲁银投资以来,公司发生了一系列重要变化。公司制度建设全面规范,以带钢等主导产品新主业稳健发展;同时,通过一系列资产、债务整合,优化了产品与财务结构。公司在强化内功的同时,得到了大股东莱钢集团的大力支持,在公司股改对价方案中,莱钢集团承接了鲁银投资对下属子公司8826.1762万元银行借款的担保责任,为鲁银投资未来不良资产的处置奠定了基础,有利于上市公司的长远发展。

消费旺季催生白酒公司新行情

□本报记者 袁小可

随着岁末节日的临近,白酒板块表现再度抢眼,山西汾酒、泸州老窖、贵州茅台及五粮液等龙头公司股票大幅上扬,继今年国庆节后板块行情表现不俗后,旺季节庆消费会否再度催生新一轮白酒板块行情?

业内人士表示,第一、四季度仍是白酒业旺季,但尽管季节性特点在某种程度上已有所弱化,这在一定程度上显示白酒业已开始复苏,景气将继续高位运行,预计未来5年我国白酒行业销售收入将保持12%的平均增速,行业利润将保持25%左右的平均增速。

行业复兴步入新阶段

按照白酒行业销量惯例,季节性效应十分明显。随着元旦和春节的临近,白酒消费旺季也即将到来。然而,从目前的情况来看,往年第二、第三季度的淡季特性却有些弱化。数据显示,第二、第三季度的利润占全年利润总额的比例正在逐年上升,2005年第二和第三季度占全年的利润总额比例达38.64%,比2004年上升了1.45个百分点。

季节性减弱,在一定程度上正体现出白酒业景气度向好。中信证券研究员许彪表示,白酒行业已开始复兴,目前已步入发展的新阶段,呈现出销量增长、利润增加及亏损总额

减少的新特点。据统计,从2004年白酒销量创低点以来,白酒总产量稳步增长,2005年总产量达349万吨,同比增长15%,2006年1至9月,白酒销量仍然稳步提高,销量达274万吨,同比增长17.71%,在2005年白酒行业利润总额同比增长25.69%的基础上,2006年1至9月达69.36亿元,同比增长26.57%。与此同时,白酒企业经营整体改善,2005年白酒行业企业亏损家数为157家,同比下降21.1%。不过,亏损企业亏损总额存在一定幅度的上升。

高档品牌酒动能不减

中高档白酒的景气度在全行业中上升最为明显。

统计数据显示,1至10月,全国白酒行业规模以上企业实现销售收入654亿元,同比增长14.83%。由于费用率的增长,处于较高水平,1至10月实现利润总额69.36亿元,同比增长26.57%,处于较高景气阶段,泸州老窖的“国窖1573”、五粮液、贵州茅台销售一度呈现供不应求的景象。

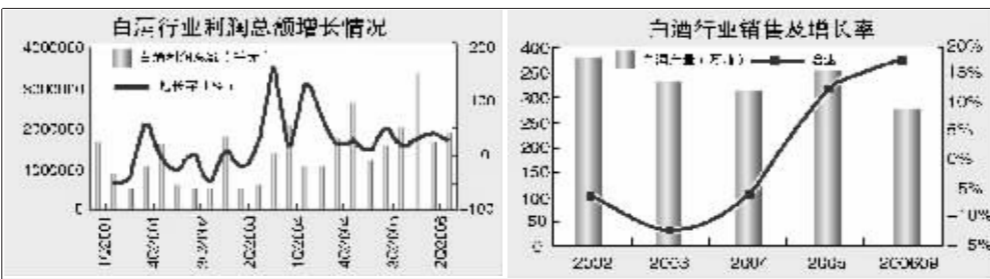
平安证券研究员陈逸表示,目前中高档白酒是行业的主要利润来源,公司成长的推动力来源于产品向高端市场进军。预计未来2至3年,消费结构升级导致的吨酒价格上升,仍将是白酒行业增长的重要驱动因素。2005年,我国白酒行业规模以上企业吨酒价格为2.09万元/吨,而2006年1至9月,吨酒价格已上升到2.32万元,体现了“少喝酒、喝好酒”的发展趋势,贵州茅台、五粮液、剑南春、泸州老窖的“国窖1573”、全兴股份的“水井坊”等高端品牌将直接受益。他表示,这些高端白酒管理和营销上都不断进行改善,未来市场份额有望进一步提高。

许彪则表示,今年白酒龙头企业的盈利仍将可能会超出预期。未来白酒行业集中度将进一步提高,品牌价值将成为企业价值的主要构成部分,龙头企业的成长性将明显高于行

业平均水平,在白酒的品牌化时代,拥有较高品牌价值的白酒企业,同时拥有产品的定价权,不仅能够获得市场,而且还能够获得较高毛利率水平。

产业提价仍存较大空间

近年来,高端白酒提价已经成为行业关注焦点。许彪认为,比较而言,高端产品价格水平目前仍处在可承受范围之内,五粮液、茅台、老窖等价格偏低的产品具备提价基础,且从消费者购买意愿情况来看,消费者购买高端白酒更多地看重的是品牌,因此传统名牌产品具有先天优势。今后,随着城乡居民收入的稳步提高,以及中产阶层的迅速崛起,高端白酒市场的消费环境未来将继续改善,同时以五粮液为例的高端产品的“价格、收入”指标从2001年的35%下降到目前的28%,表明高端白酒正由奢侈品向日常消费品过渡,如贵州茅台、五粮液、国窖1573、泸州老窖特曲、剑南春、老白汾等产品未来仍有较大的提价空间。



海油工程启动青岛基地三期项目

□本报记者 丁昌

海油工程(600583)继青岛制造基地一期投产,二期开工之后,昨日又与青岛经济技术开发区签约三期合作项目,项目预计投资10多亿元人民币,建设面积30万平方米,计划2008年底部分投产,2009年全部完工,建设完成后协同一、二期项目,届时,整个青岛制造基地将形成每年20万吨以上的钢材加工能力,成为亚洲最大的海洋石油工程建设基地。

海油工程董事长周守为强调,即将建设的三期项目主要是为适应深水油田生产系统而建造的平台,扩大青岛基地的产能和规模,

增强深水油气田生产设施的建设能力。据该公司总经理姜锡军介绍,2004年底青岛制造基地正式开工,用时14个半月至今6月29日一期项目建成投产,超常规完成了至少需要两至三年的工作量,创造“中海油速度”,目前二期项目正在建设中。

据介绍,基地主要用于建造国内外海上油气田开发工程所需的桩基式平台、浮式平台和海上油气处理装置总包等相关设施,同时提供海上运输、海上安装工程的配套服务,并作为大型工程船舶停靠与补给的基地。目前已有4个海上油田的20多个模块及导管架陆续开工建设。

亨通光电成功中标广西移动光缆

□本报记者 吴耘

从亨通光电(600487)市场部传来信息,在广西移动光缆集中采购项目中,该公司一举中标。

据悉,此次广西移动光缆集中采购招标中,云集了亨通光电、武汉长飞、成都康宁等国内众多知名光缆企业,经过评标委员会对各竞标

厂家从技术、质量、管理、服务、业绩等多个方面进行严格的综合测评,最终江苏亨通光电股份有限公司凭借综合优势成功中标。

亨通光电作为专业的光纤光缆制造商,一直走在我国光通信领域的前沿。此次中标标志着与移动的合作将进一步加深,也进一步巩固了亨通光电在行业内的领先地位。

一汽夏利 A+系列车型全线降价

□本报记者 丁昌

一汽夏利(000927)今日宣布,即日起对夏利A+系列产品进行价格调整,涉及一汽夏利A+1.0系列六款车型,其中两厢降幅2000元,而其三厢降幅更是高达3000元。

公司对此表示,选择佳节降价,是为了回馈用户,扩大销售,继续保持销售领先的位置。业内

人士分析,汽车降价扩大销售已经成为汽车销售的通用模式,但是在经济型轿车领域,目前国内车的价格已经与国际接轨,调节空间相对较小,因此降价本身会巩固和扩大轿车的领先地位,但最终要以规模取胜。

除利用价格优势,扩大竞争优势外,一汽夏利正在加强新产品研发,新推出的威志轿车将是公司未来的主打产品。

方大 A 子公司签下巨额工程合同

□本报记者 田露

方大 A(000055)今日公告披露,公司全资子公司深圳市方大装饰工程有限公司近日相继签约广西柳州文昌综合楼、宁波香格

里拉大酒店、呼和浩特香格里拉大酒店和广州珠江新城 E5-2 商住楼建筑幕墙工程。

这些项目建筑幕墙工程总面积近170600平方米,总金额为15094万元人民币。

■价值看点

敦煌种业携美国先锋做强玉米良种

□本报记者 石丽晖

12月20日,投资2000万美元的敦煌种业先锋良种有限公司在甘肃酒泉宣告成立。该公司的合资方包括国内最大的玉米种子生产企业敦煌种业(600354)和世界玉米种子巨头美国先锋公司,前者占股份公司51%的股份,后者占49%股份。

美国先锋公司是世界500强杜邦公司旗下的全资子公司,致力于玉米杂交种为主的农作物种子研发、生产和营销,在世界玉米杂交种市场的占有率达20%,年销售收入28亿美元,是名副其实的行业冠军。敦煌种业是中国最大的玉米种子生产企业,国内市场占有率达10%,年销售收入7.8亿元。

本次合作,敦煌种业看重的是先锋公司在技术、管理、服务方面所具备的世界一流水平。而美国先锋公司则看重敦煌种业管理团队、28年的制种经验、生产能力及资源优势。敦煌种业的制种基地位于河西走廊西端,是全国制种条件最优越的地区。河西走廊光照充足,气候干燥、昼夜温差大、自然隔离条件好,是优质的制种基地。

美国先锋为合资公司提供了“秘密武器”,就是引进先锋的技术生产玉米良种。合资公司遵循美国先锋公司全球统一的质量标准,生产的种子具备国际水准:质量高、适应面广、成活率高、产量高、商品性好。

国内一等玉米的克重指标要求达到710g/升,而先锋公司玉米种子生产的玉米平均克重达到760g/升。种子仅性能优良还不够,还要具备良好的地域适应性,先锋的12个玉米品种获得了国家、省、市、县级审定,可以在市场上销售。例如“先玉335”品种,是市场上少之又少的、夏玉米都通过国审的玉米品种,不但适应性好,所产玉米的克重更高达780g/升。此外,先锋

种子在抗虫、抗病、抗疫(干旱、盐碱)等方面都有良好的表现,能够大大提高生产效率。

“好货不便宜”,先锋种子的市场价格比国内种子高出三倍左右,对价格敏感的中国农民会买账吗?

这里不得不提到先锋种子的“杀手锏”——能够做到国内其他同行都做不到的单粒播种。目前国内种子需要“一穴三粒”播种,以提高成活概率,而先锋种子可以实现“一穴一粒”的单粒播种,并且满足芽率、芽势、纯度三方面的指标要求。因此,推广这种高品质良种还能节省大量农田,具有很高的社会价值。先锋公司的种子还能带来10%的增产,并且由于不断投入研发,每年推出的种子还有额外2%的增产能力。因此,合资公司引进的先锋种子对精打细算的中国农户还是很有吸引力的。这也是先锋公司能将玉米推广到世界近70个国家的根本原因所在,通过为农户增收实现自我的发展。

合资公司拟于2007年开工建设具备国际先进水平的种子加工厂,引进美国全自动种子加工生产线4条,设计产能7000吨,计划8月底建成并投产。据介绍,当年可生产5000吨,并达到盈亏平衡。2009年产量将翻倍,达到10000吨。

一位投资者向董事长王大和问了一个比较担心的问题,农户用了合资公司的种子,来年再用生长出来的玉米做种,不就不需要再购买公司的种子了吗?

王大和不禁笑了笑,说“农作物杂交是一项突破性技术革命。如果用生长出来的玉米做种,来年产量会下降30%。因为用杂交种子再制种,没有了杂交基因的继续介入,就会丧失部分性能。所以,玉米杂交良种必须每年都要买。”正因为如此,先锋公司每年不断投入研发,提升种子性能,满足市场的需求。