

上海公积金贷款支持保障房试点有望扩容

上海公积金贷款支持保障房建设试点工作,二季度有望再度扩大范围,一批重点项目有望在报国家政府部门批准后将获得公积金贷款的支持。

证券时报记者获悉,今年4月26日,住建部巡查组来沪对上海市利用住房公积金贷款支持保障性住房建设试点工作进行了巡查。住建部巡查组此次巡查的内容包括,了解上海市公积金管理中心关于试点工作进展情况,核查查发放贷款的有关资料,并实地了解了贷款发放、本息回收、贷后检查及项目建设进度、质量安全等情况。

记者获悉,今年二季度,上海将进一步拓展住房公积金功能,支持保障性住房建设,上海市公积金管理中心将按照今年市政府保障性住房建设计划,选择一批重点项目,报批后给予公积金贷款支持。

今年一季度的数据显示,上海公积金个贷规模持续下降,而共有产权房保障房(经济适用房)个贷量上升。今年以来上海市政府对共有产权房保障房推进力度的加强,住房保障部门有计划地增加了共有产权房保障房的供应数量,支持购房家庭获得低成本的住房公积金贷款,提高购房能力。

此外,上海公积金管理中心还利用增值收益收储廉租房、公租房。上海市公积金管理中心表示,今年一季度上海共归集住房公积金和补充公积金127.16亿元,同比增长21.66%。截至一季度末,上海市住房公积金累计归集额3118亿元,突破3000亿元大关。(孙玉)

上海产权市场社会服务业上周成交近18亿元

上海联合产权交易所昨日公布的数据显示,上周上海产权市场成交金额居首位的是社会服务业,一周成交8宗,成交金额合计为17.75亿元。其次,计算机通信业和制造业成交金额合计分别为3.32亿元和2.29亿元。

上周,新挂牌金额最多的行业是制造业,一周新挂牌项目7宗,挂牌金额合计为2.39亿元。其次,金融业、建筑业和社会服务业一周新挂牌金额分别为2.25亿元和1.99亿元和1.91亿元。(孙玉)

太极集团盘活资产 两地块变现将超10亿

公司拥有土地总量3900亩,分别持有西南药业和桐君阁32.39%和49.84%股权

证券时报记者 张伟建

79%的资产负债率是制约太极集团(600129)发展的一大障碍,近日,公司悄然启动巨额土地存量资产盘活,其中两块土地资产的变现就将获得超过10亿元的现金。这一举动意味着公司已拉开打造“千亿太极”发展战略的大幕。

启动资产盘活

太极集团近日公告显示,公司全资子公司重庆涪陵制药厂部分土地纳入政府储备,公司将获得补偿安置费和土地出让金等货币补偿。首批出让土地78亩多,政府总包干价为7824万元,每亩折合100万元。剩余土地将在未来3年逐步由政府纳入土地储备。与该则公告同时披露的2011年年报称,太极集团位于重庆市涪陵区四环路约1100亩的南湖土地拆迁补偿工作也将于今年内启动。

这两块土地使用权资产的变现,将使太极集团在两三年内获得超过10亿元的现金资产。相对于以最近一个交易日收盘价计算的公司不足32亿元的总市值,这将是一笔巨量的现金流入。

资产储备丰富

79%资产负债率掩盖下的太极集团是一座资产的“富矿”。公告涉及的两块拟变现的土地资产只是太极集团拥有的3900亩土地存量资产的一部分。太极集团分别拥有西南药业(600666)和桐君阁(000591)32.39%和49.84%的股权,该部分股权最新市值分别为7.37亿元和9.35亿元,总计市值达16.72亿元。

太极集团控股的桐君阁拥有近8000家医药连锁药店。此外,太极集团旗下中西医产品储备丰富,去年年销售过千万的产品达40个。目前太极集团正在研发的项目有60多个,

涉及心脑血管、肿瘤用药、抗生素、糖尿病、感冒咳嗽等领域。2011年公司就新立项心血管系统、消化系统、抗生素等25个中西药的研究开发。公司的虫草种植加工业务潜力巨大,市场前景广阔;公司新进军的阿胶产品品质优良,市场需求旺盛,有望成为公司未来新的利润增长点。

整合优化配置企业资源,已经成为太极集团拓展生存发展空间的一条必由之路。

千亿太极战略

根据太极集团制定的“千亿太极”战略,到2020年实现工业销售过500亿元,商业年销售达500亿元,全集团年销售额过1000亿元,年利税过50亿元;成为全球产量最大的植物药制造企业和全球零售药房最多的医药商业企业,让“太极(TAIJI)”品牌成为中国第一养生品牌。



业内人士认为,为了实现这一战略,太极集团首先要盘活一些缺乏盈利能力但又能带来大把现金的非主业资产,其中大量土地储备是理想的变现资产。此外,如何有效运作公司控

股的两家上市公司平台,使之在整合中发挥重要作用是一大课题;如何把公司的科研优势和丰富的产品优势进一步转化为市场优势,也是公司实现其发展战略的关键。

升达林业退出柬埔寨项目 控股股东接手

证券时报记者 刘昆明

受资金压力及风险控制需求,升达林业(002259)近日宣布退出此前公告的柬埔寨林业开发项目,并由该公司控股股东升达集团承接上述项目。升达林业2011年年报及2012年一季度报告显示,受宏观经济变化特别是房地产调控政策影响,公司主营业务面临较大经营压力。

升达林业于2011年10月17日发布有关柬埔寨林业项目合作框架协议的公告,拟通过对目标公司增资扩股的方式,间接控股三家柬埔寨项目

公司,对项目公司所持有的土地特许权项下现有的林木进行采伐、加工和出口,并对采伐完毕的特许地进行经济林木的种植。该项目主要包括,建设年产5万立方米实木坯板生产线工程及2.26万公顷橡胶种植工程,其中橡胶种植工程实施林行间间种木薯过渡型种植业务。此后,升达林业未再发布有关该项目的进展情况。

升达林业相关负责人在接受证券时报记者采访时称,由于上述投资项目属于境外农林种植投资,不确定因素较为复杂,鉴于公司自身的资金压力及项目自身的工程风险、政策风

险等因素,公司决定终止该林业项目合作,升达集团将承接上述项目。对于后续开发,升达集团也依然面临诸多不确定性。

升达集团承诺,在承接上述项目后,不生产、开发任何与升达林业产品构成竞争或可能竞争的产品,不与升达林业发生任何不公平的关联交易,且升达林业每年向该项目采购相关原材料产生的关联交易额占升达林业当年同类原材料采购总额的比例不高于30%。

同时,升达集团还承诺,在上述项目正常运营三年内,如期间盈利情

况良好,将根据升达林业的业务需要,以公允价值将该项资产置入升达林业经营。

截至目前,升达林业为签署上述项目合作框架协议及项目其他相关费用支出合计277.79万元,均由升达集团支付。

升达林业2011年年报及2012年一季度报告显示,受宏观经济走势特别是房地产持续调控政策影响,公司主营业务发展面临较大压力。2011年实现营业收入8.99亿元,较上年同期增长31%,但实现营业利润为亏损3238万元,较上年同期下降

314.9%;2012年一季度实现营业收入2.04亿元,实现归属于上市公司股东的净利润为亏损988万元。公司还同时预计2012年上半年净利润将比上年同期下降50%以上。

该公司相关负责人表示,业绩压力一方面来自房地产行业的持续调控政策,家具、木地板、柜体、纤维板等行业发展运行至低谷;另一方面是原材料价格上涨而产品销售价格涨幅不大,导致利润下滑,同时借款规模增大,导致财务费用增加较多。他认为,预计现有的经营形势很难在短期内得到改善。

节水抗旱 开拓节约型社会广阔天地

——蒙草抗旱IPO上市专题

证监会网站信息披露平台在4月24日迎来了11家招股说明书披露企业。其中有一家企业对许多投资者来说或许并不陌生,主要是因为这家公司董事长王召明在几个月前刚被评为2011CCTV中国经济年度人物,这家企业就是内蒙古和信园蒙草抗旱绿化股份有限公司(以下简称蒙草抗旱公司)。在颁奖典礼上,CCTV主持人是这样致辞的:“王召明中国抗旱绿化的首创者和实践者。十几年只做一件事,王召明的执着超出想象。我们周围的绿化虽然这些草也很美,但是需要很多的水。走出内蒙,惠及每家。2011年王召明开始了他在整个中国的战略布局。推广抗旱植物,拒绝奢侈绿化。17年只做一件事,他看中的就是企业效益、生态效益和社会效益的完美结合。17年赤心抗旱绿化,这个扎根乡土的赤子誓将低碳主义进行到底!”

让笔者感到好奇的是,中国的园林企业众多,其中也不乏以蒙草抗旱规模大的多的企业,为什么只有蒙草抗旱能够获此殊荣。为了更加深入了解这家企业,笔者详细翻了蒙草抗旱的招股说明书。公司招股说明书显示,相对于其他园林企业,蒙草抗旱的植物品种主要是蒙草,具有明显的抗旱和节水特性。公司在招股说明书中是这样描述的:“蒙草是公司主要对内蒙古草原、荒漠通过引种、驯化野生乡土植物,选育的用于生态环境建设的具有节水抗旱、耐寒、耐盐碱、耐贫瘠等抗逆性特征的多年生植物的统称,也泛指本地区具有上述抗逆性特征的乡土植物,节水抗旱是蒙草的显著特性。”考虑到“资源节约型”将成为我国未来经济和社会发展长期的主题,也是中央极力倡导的经济发展方式,蒙草抗旱能够从众多园林企业中脱颖而出,也就不足为奇了。

尽管获得的CCTV的年度经济人物奖为蒙草抗旱戴上了令人羡慕的光环,然而,对于一家即将上市的拟上市公司,投资者更加关心的还是公司产品的市场实际应用价值和前景、财务状况、以及其可持续盈利能力和未来的成长性等因素。

蒙草的市场应用空间

招股书显示,蒙草抗旱已根据各地区土壤、气温、降水、风力、日照等自然条件,筛选收录200余种乡土植物。凭借其良好的节水抗旱优势,公司的这些蒙草产品部分已经成功大面积应用到了我国的干旱和半干旱地区(主要是内蒙古)的自然生态环境建设工程项目和城市园林景观建设工程项目,承做的各种造林及城市园林景观项目数十个,显示了良好的市场应用价值。实际上,公司营业收入的高速增长也从侧面反映出了蒙草产品具有较高市场应用价值,财务报表显示,蒙草抗旱2009年~2011年实现的营业收入分别为2.46亿元、3.67亿元和5亿元,年均增长率达到了52%左右。

相对于其他植被,蒙草产品的节水性和低成本优势更加符合节约型生态环境建设理念,从今后更长的一个时期来看,蒙草抗旱的发展前景或许更值得投资者关注。

1、蒙草种植和养护成本低

近日,青岛为打造“国家森林城市”而“毁草种树”的消息将该市推向风口浪尖,随即,这一指责升级为市民对一年投资40亿元财政启动“植树增绿”工程的深层次质疑。这个事件反映了一种趋势,不计成本的城市绿化工程今后必将成为众矢之的,从而迫使未来政府在绿化工程方面将不得不考虑成本。从种植和养护成本方面考虑,预计今后市政绿化工程中“南树北栽”、“挪树进城”或不顾成本地引进国外名贵植被的盲目做法将会越来越少,取而代之的是采用更多的成本低廉、具更强生命力乡土植物。

蒙草抗旱的发展理念正迎合了我国城市绿化工程的低成本化发展趋势。公司针对城市绿化工程普遍存在的植被存活率低、维护成本高、可持续性差等主要问题,通过综合运用工程施工技术,革新应用优良抗逆性植物,不仅提高了工程建设中植被的存活率,还降低了资源消耗和资金投入,这些植物大部分存活时间可达10年以上,无需短期更新种植,节省后续种植成本,并且可粗放式管理、基本不用修剪、冬季无需保温防寒、人工灌溉工作量少,具有明显的低成本特性。

2、蒙草具有明显的节水优势

近年来,由于许多大城市敲响了水危机的警钟,草坪绿地耗水问题成了人们关注的焦点,有的地方甚至因水而废弃。依据统计数据,我国是一个水资源短缺的国家,人均水资源量约为2,200立方米,约为世界平均水平的四分之一,正常年份全国缺水将近400亿立方米。2008年底,我国655个城市中有近400个城市缺水,其中约200个城市严重缺水。干旱和半干旱地区总面积约470.48万平方公里,约占我国国土面积的49%,主要分布在西藏、新疆、青海、甘肃、宁夏、内蒙古、山西、陕西、河北大部 and 吉林、辽宁二省的西部等地区,这些地区降水量少、干旱高寒、风沙大、土地荒漠化和沙化严重、水资源严重匮乏。截至2009年底,全国荒漠化土地总面积262.37万平方公里,占国土总面积的27.33%,沙化土地面积为173.11万平方公里,占国土总面积的18.03%,主要分布在新疆、内蒙古、西藏、甘肃、青海5省区,荒漠化土地面积占全国荒漠土地总面积的95.48%、沙化土地面积占全国沙化土地总面积的93.69%。

鉴于我国大部分城市(特别是西北部城市)水资源贫乏的地理环境,选择具有较好抗旱、节水特性的植物就成了政府今后在城市绿化和其他植被建设方面不得不考虑的问题。以草坪为例,普通草坪每年每平米的耗水量大概为1.2吨左右,考虑到城市庞大的草坪面积,全国城市草坪

一年的耗水量惊人。与其它品种相比,蒙草抗旱培育的蒙草品种具有非常强的抗旱能力,公司建设的呼和浩特麻花板山水新村住宅小区总体绿化工程建设的绿地每年每平方米耗水量仅为0.24吨,明显于其他草坪,更远远低于《内蒙古自治区园林绿化工程预算定额》规定的每年每平方米草皮耗水标准1.8吨。鉴于节水考虑,更具抗旱、节水特性的蒙草今后很有可能成为许多西北部干旱和半干旱地区城市市政绿化工程的首选。

3、在自然生态环境工程领域应用空间或更大

财务报表显示,蒙草抗旱的收入主要来自四类业务,具体为自然生态环境建设工程业务、城市园林景观建设工程业务、苗木销售和工程设计。其中自然生态环境建设工程业务是公司业绩的最主要来源,占营业收入总额的比重在60%~70%之间,其毛利占公司全部毛利的比重则更高,达到了70%左右;城市园林景观建设工程业务是公司第二大业绩来源,占公司全部收入的25%~30%之间,实现的毛利占公司毛利总额的20%~30%;其他两类业务对公司的业绩贡献则相对较小。

相对于城市园林景观建设工程,笔者更看好蒙草抗旱的自然生态环境建设工程业务,原因是相对于东方园林等其他绿化工程企业,公司的核心竞争优势在于其蒙草产品的抗旱、节水及低成本优势,而这种优势在自然生态环境建设工程能够得到更好的体现。由于相对于城市园林景观,自然生态环境工程一般种植规模庞大,植后养护的难度也较大,因此,具有成活率高、资源消耗低、资金投入少、维护成本低等众多特性的蒙草品种在自然生态环境工程中就有了不可替代的优势。正是得益于这种特殊的优势,公司在自然生态环境建设工程上业务获得的毛利率也明显高于其他业务,毛利率高出城市园林景观建设工程业务10%左右。实际上,将具有节水抗旱为主要特性的优良抗逆性植物用于自然生态环境建设已成为蒙草抗旱的品牌特色和未来重点发展领域。

现金流量困境,公司高成长的体现

从财务报表上看,尽管营业收入和净利润指标表现较好,但公司的现金流量指标却并不好看。报表显示,公司2009年~2011年实现的营业收入分别为2.46亿元、3.67亿元和5亿元,年均增长率达到了52%左右;相应地,公司的净利润也从2009年的3288万元增长到了2011年的8144万元,年均增长率为74%。然而,在净利润屡创新高的高同时,公司近三年经营活动产生的现金流量净额的总和却为-4000多万元。

对于大部分企业来讲,经营活动产生的现金流量净额连续为负数是一件值得投资者警惕的事情,因为这个指标反映了一家企业的盈利质量。然而,对于蒙草抗旱这样一家以工程收入为主的企业,在收入和利润高速增长的同时

经营活动产生的现金流量净额为负数,恰恰说明了这家企业正处于高速成长的阶段。因为对于一家以工程业务为主的企业,每承建一个项目都需要垫付大量的资金,而回款进度又与工程进度相关,一般来说回款周期较其他行业的企业要长许多,正是这个行业特点造成了大部分工程类企业的高成长公司东方园林为例,尽管东方园林近几年的营业收入和利润高速增长,但这家公司经营活动产生的现金流量净额却一直为负。因此,对于蒙草抗旱这样一家以工程收入为主的企业,在收入和利润高速增长的同时经营活动产生的现金流量净额为负数,正是公司处于高速增长期的体现。

表1: 现金流为负是处于高成长期同行业公司上市普遍现象

	2009年	2010年	2011年
东方园林	-1.13	-2.59	-3.96
铁汉生态	0.35	-0.88	-4.09
蒙草抗旱	-0.03	2.65	-4.24
蒙草抗旱	-0.32	-0.32	0.23

资料来源:相关上市公司财务报表

打开更大成长空间有赖于区外市场的开拓

从分地区收入情况来看,蒙草抗旱的营业收入主要来自内蒙古本地。2009年~2011年在内蒙古实现的销售收入分别为2.34亿元、3.62亿元和4.95亿元,分别占公司当年全部营业收入的95.15%、98.7%和99.17%。

表2: 公司营业收入地区分布情况

区域	2011年度		2010年度		2009年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
内蒙古自治区内	49,534.46	99.17%	36,225.50	98.70%	23,360.37	95.15%
内蒙古自治区外	416.83	0.83%	478.21	1.30%	1,191.87	4.85%
合计	49,951.29	100.00%	36,703.72	100.00%	24,552.24	100.00%

资料来源:公司招股说明书

数据可以看出,蒙草抗旱目前的业务具有明显的本土色彩。由于公司的蒙草品种从全国范围来看还处于推广的初期,只有在在一个地方应用获得成功,才有可能在全国其他干旱和半干旱地区大范围推广。笔者认为,在这样一个推广初期阶段,公司的业务主要集中在一个地区也属于正常现象,但蒙草抗旱要获得更大的成长空间,还有赖于对内蒙古自治区以外的市场的开拓。据介绍,除了内蒙古之外,蒙草抗旱的工程、设计、苗木业务在我国其他干旱半干旱地区也具有较好的生态适应性及经济性。因此,借助在内蒙古自治区的成功经验,公司很容易将业务拓展至与内蒙古毗邻的宁夏、甘肃、新疆、青海等省区。事实上,蒙草抗旱已经制定了详细的内蒙古自治区之外的市场开拓计划和目标。根据招股书披露的业务发展目标,到2013年,公司区外营业收入的占比将达到10%以上;到2014年,公司区外营业收入的占比将达到20%以上。(黄李俞) (CIS)