

联建光电推出 LED智能云电视系列产品

日前,记者获悉,联建光电(300269)推出的全新微密小间距LED显示屏技术在深圳首次亮相,同时还有公司新开发的微密(V·Me)系列产品,包括微密LED显示屏、LED智能云电视、LED商用广告机和LED刷屏机等。

据介绍,微密小间距LED显示屏一般称之为LED电视机,行业内将其定义为可近距离观看的LED显示屏。

联建光电董事长刘虎军介绍:传统的LED显示屏存在近距离观看颗粒感强的弊端,以往的室内高清显示几乎被大电视机、投影、DLP拼接等垄断,基于此,公司研发出微密显示技术,推出了专门用于高中端室内显示的微密系列产品。”

刘虎军表示:未来,公司将打破长久以来“直销+服务”的销售模式,借鉴华为、格力、思科等企业的先进经验,将微密小间距市场转型为“渠道+服务”的营销战略,首创LED行业微密小间距屏的渠道销售模式,铸就微密小间距显示市场的百亿梦想。”

据透露,公司预计在全国吸收100位区域代理,全面打开V·Me小间距市场。

(水菁)

亚夏汽车 再设一奥迪4S店

亚夏汽车(002607)今日公告,公司全资子公司对外签署合作协议书,拟在安徽滁州投资新建一家奥迪品牌轿车4S店,这将是亚夏汽车开设的第二家奥迪品牌4S店。

公司相关负责人接受采访时表示,此次投资将有助于优化公司品牌结构,进一步实施“重质量、轻数量”的结构调整。

近日公司芜湖、宣城子公司分别获得上汽大众授权,成为VW FBU产品(即进口产品)非独家经销商。未来亚夏汽车将以投资豪华品牌与主流品牌为主,提高项目盈利性水平。

(童璐)

康美药业收购3家医院完善产业链布局

证券时报记者 刘莎莎

伴随着有利医院的相关政策出台,越来越多的上市公司涌人医院掘金。

近日,康美药业(600518)与梅河口市人民政府签订《医疗产业战略合作框架协议意向书》,拟整体收购梅河口市妇幼保健院、友谊医院和中医院。此次康美药业涉足该领域,有望从8万亿的健康服务产业分得一杯羹。

日前,国务院公布的《关于促进健康服务业发展的若干意见》显示,2020年左右力促健康服务业达到8万亿元的市场规模。在该意见中,“健康服务业”的概念首次被提出。健康服务业可享受高新技术企业税

收优惠政策,并鼓励社会资本开办医院,非公立医疗机构和公立医疗机构将受到同等对待。

康美药业表示,后续对三家医院在基建、科室建设、设备购置和人才培养等方面的资金投入总额原则上不少于5亿元。

康美药业董事长马兴田表示,通过引入和扶持民营资本,有利于加强我国医疗系统的竞争程度,增加资金的来源,进而提高医疗机构的效率,也有利于降低我国公民的医疗负担,从而促进我国医疗卫生事业发展。”

上周公布的民营医院蓝皮书统计显示,中国民营医院总数首次突破万所,同比增长了14.69%,占全国医院的比例超过四成,但诊疗

人次和入院人数仅达到全国医院的十分之一。由此可以看出,民营医院的规模仍偏小,医院诊疗服务能力还处于弱势,未来仍有较大发展潜力。

近几年,康美药业不断探索和布局中药全产业链的大健康模式,已打造出具有康美特色的“中药材——中药饮片——医院”的中药全产业链模式,并基本完成中药材种植、药品保健品加工、仓储、物流、医药贸易交易平台、终端销售、医疗服务的健康大产业格局。对于贯穿重要产业链的上、中、下游的康美药业来说,此次进军民营医院领域,可以最大限度地整合资源。

第一创业研究员吕丽华认为:作为中药全产业链服务提供

商,康美药业不仅掌握了全产业链的各个关键环节,还将通过打造资源整合平台,整合产业链各个环节的参与者,为客户提供全面完整的健康管理服务,实现对客户健康管理服务需求的“一站式”健康管理服务。”

康美药业表示,公司掌握着中药全产业链中各个关键环节,可以实现产品在每一个环节的品质保证。此外,由于减少从药材到最终消费者的中间流通环节,还将使得康美药业的产品具备充分的价格竞争优势。更为重要的是,高效的资源整合平台,可以吸引产业链各个环节的参与者进入,通过平台的规模化、高效运作,给消费者提供全面的健康服务和产品资源。

■新闻短波 Short News

联信永益资产重组 千方集团入主

11月4日,联信永益(002373)发布重大资产重组公告。

根据公告,公司以拥有的位于北京市东城区广渠家园10号楼以外的其他全部资产、负债中价值2.5亿元的部分与置换主体(包括夏曙东、夏曙峰等)合计持有的千方集团100%股权、紫光捷通3.49%股权以及北京掌城48.98%股权进行等值资产置换。

交易完成后,夏曙东将直接持有联信永益约1.57亿股股份,持股比例约为31.10%,将成为公司的实际控制人。

(刘冬梅)

华海药业:两年内向成熟制剂生产商转型

证券时报记者 吕婧

作为国内特色原料药行业的龙头企业,华海药业(600521)目前正处在由原料药业务向制剂业务转型的关键时期。

据三季报显示,华海药业第三季度实现净利润为6151.91万元,与第二季度相比几近腰斩,较上年同期仅增6.31%,增幅不及第一季度的32%和第二季度的41%。此外,今年公司前三季度税后净利润为2.85亿元,同比增长29%,此增长速低于市场之前预期的全年42%的增幅。

究其原因,有行业研究员推测,或许是利润率较低的原料药业务清

晰,导致收入增长减速。还有研究员认为,一方面是成熟市场对沙坦类药物的需求走软;一方面是浙江省对原料药厂家出台更为严格环保措施令中短期开工率下降。上述两大原因或是导致华海药业原料药业务增速放缓的原因。

对于业内的推测,华海药业董秘祝永华表示,沙坦类产品的需求在上升通道中,现在总体业绩不达预期和园区的环保限产有关。他表示,目前园区环保整治工作已基本完成,公司对沙坦类原料药业务增长有信心,相信明年会有20%以上的增长。

祝永华还表示,华海药业从原料药向制剂业务的产业升级路径清

晰,成长稳健。在转型过程中,随着国内外制剂业务的发展,制剂业务会逐渐成为主导业务,原料药的波动影响则会随之减少。

据市场预测,华海药业将在2015年前从单纯的原料药厂家转型为成熟的制剂生产商,并预计制剂业务的收入占比将从2012年的21%升至2015年的37%,2013~2015年预期年均复合增长率为37%。

华海药业中报显示,今年1~6月,公司制剂业务的成品药销售累计取得营业收入3.58亿元,同比增长幅度为138.16%,毛利率也由去年同期的48.7%上升至60.81%,制剂业务实现营业收入和毛利率的双增长,已经成为推动公司当期业绩

增长的主力军。

申银万国的研究报告也指出,公司通过积极开拓前十大制药厂以外沙坦制剂企业,逐步进入非规范市场,替米沙坦、奥美沙坦放量可期。另外,从三季度的销售费用构成中也可以看出,公司国内制剂市场的拓展力度也在逐步加大。

仅今年上半年,华海药业就斩获美国ANDA文号1个、国内制剂生产批件及临床批件各1个、欧洲注册新批准产品2个、申报美国FDA产品2个;国内方面,公司目前已拥有33种药品70多个文号在CFDA等待审批,预计随着国内外研发注册资源的整合,国内获批制剂品种数量也将取得突破。

农产品等发布 批发价格系列指数

昨日,农产品(000611)、深圳前海农产品交易所股份有限公司与深圳市中农数据有限公司联合发布了“前海·中国农产品批发价格系列指数”。

据悉,首批发布三个单品指数为:前海·中国马铃薯价格指数、前海·中国红富士苹果价格指数、前海·中国大蒜价格指数,以反应全国农产品批发市场上相关交易品种的价格走势。此项指数发布有利于促进农业与金融的结合和发展。

(陈霞)

四川路桥 西部交通路网大发展的最大受益者

——四川路桥(600039)投资价值分析报告

1 公司简介:西部地区最大的路桥施工企业

四川路桥建设股份有限公司(以下简称四川路桥或公司)最早发起成立于1999年,于2003年3月在上海证券交易所挂牌上市。公司是西部地区最大的路桥施工企业,也是四川省唯一一家具备公路工程施工总承包特级资质和公路行业甲级设计资质的企业,多个工程项目获得了国家、省、部级的科技进步奖。近年来,四川路桥在巩固路桥施工主业优势的同时,大力实施产业结构调整,积极推进桥梁公路BOT、水力发电、矿产、新能源等业务的发展,大幅增强了公司的盈利能力 and 抗周期性风险能力。

2012年6月,四川路桥顺利完成了对大股东旗下路桥集团100%股权的收购,有效解决了长期以来困扰公司的同业竞争问题,实现了大股东铁投集团旗下路桥施工资产的整体上市。整体上市后的四川路桥无论是在规模、竞争优势还是在盈利能力上都较以前大幅增强,营业收入从2011年的67亿元直接飙升到2012年的249亿元,与此同时,公司净利润也从2011年的1.87亿元上升到了2012年的7.1亿元。得益于整体上市带来的规模增长,公司以2012年249.3亿元的营业收入在《财富》2013年中国500强企业榜单中排名194位。

2 经营情况分析:盈利能力 and 抗风险能力持续增强

2.1 行业景气度提升,收入利润步入上升轨道

依据公司2012年利润表和去年公告的《发行股份购买资产暨关联交易报告书》中披露的备考利润表,四川路桥2009年~2012年的营业收入分别为93.75亿元、140.13亿元、193.18亿元和249.29亿元,年复合增长率为38.54%;在营业收入大幅增长的同时,公司的净利润也表现强劲,2009年~2012年的净利润分别为2.20亿元、5.38亿元、6.70亿元和7.1亿元,年复合增长率为47.78%。我们认为,

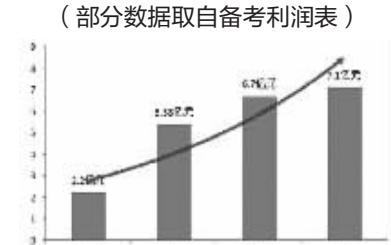
■ 四川路桥是西部地区最大的路桥施工企业,也是四川省唯一一家具备公路工程施工总承包特级资质和公路行业甲级设计资质的企业。公司在西部地区路桥施工领域具有非常高认可度,在四川省路桥施工市场占有30%以上的市场份额。除此之外,公司还积极布局中、东部和海外市场,取得了较好的成绩。

■ 今年前三季度,四川路桥累计新中标项目54个,累计中标金额177.22亿元。截止9月底,公司累计未完工合同金额达到446.30亿元(含BOT项目218.94亿元),为2012年全部营业收入的1.8倍,巨额的在手合同预计将在2013年至2015年陆续实施并确认收入,为公司未来几年的业绩增长提供有力支撑。

■ 综合各种因素,我们强烈看好四川路桥未来几年的业绩增长,我们预测公司2013年和2014年的基本每股收益分别为0.78元/股和0.98元/股,对公司现行6.51元/股股价(2013年11月1日收盘价)的市盈率分别为8.35倍和6.64倍,明显低于行业平均市盈率,股价提升空间较大,给予四川路桥股票强烈买入评级。

未来几年内特别是西部地区的交通设施投资力度还将加大,预计四川路桥业绩的高增长势头还将延续。

图1:公司近四年的净利润情况
(部分数据取自备考利润表)



2.2 优化产业结构,增强公司盈利能力 and 抗风险能力

为进一步增加上市公司业绩来源 and 盈利能力,四川路桥在继续巩固工程施工业务的同时,努力实现多元化经营。一方面凭借自身的路桥施工优势,纵向深耕,努力打造设计、投资、施工、运营全产业链业务;另一方面,依托基建投资积累的竞争优势,横向联动,积极发展培育能源、矿产等业务。

在路桥BOT领域,公司已经拥有成德棉和成自泸两条已建成的BOT高速公路;同时,合计总投资近百亿元的自隆高速BOT项目和内威荣高速BOT项目也在积极推进中。财务报表显示,四川路桥2012年BT融资、BOT运营业务板块的营业收入为2.96亿元,占全部收入的1.19%,较2011年

同比增长255%,增速非常惊人。不仅如此,四川路桥还于去年12月份公告参股由大股东铁头集团投资的叙古和巴广渝高速公路,同时与铁投集团组成联合体投标叙永高速的BOT招标。2015年以后,公司持有或参股的高速公路将达到8条,经营性资产形成一定规模,届时,BOT运营业务将有望发展成为公司主营业务。

在水力发电领域,四川路桥拥有合计装机容量23.38万千瓦的巴河水电站和巴郎河水电站,为公司提供了稳定的收入来源。依据公司战略,公司未来还将继续注入或收购盈利能力较强的成熟水电站,进一步扩大水电业务板块的规模。

我们认为,路桥BOT、水力发电等业务一旦投入运营,一般能够在数十年的时间内为公司提供相对稳定的收入 and 利润,相比工程施工,受国家政策 and 经济周期的影响较小。因此,四川路桥路桥BOT、水力发电等业务收入占比的持续提高,能够在增强公司盈利能力的情况下,进一步提升上市公司的抗周期风险能力。

3 竞争优势分析:拥有全方位竞争优势的路桥上市企业

3.1 超一级的资质优势

在国内路桥工程设计、施工行业,具备一定的资质对企业来说极为重要,只有具备一定资质的设计、施工企业才有资格承接相应的工程项目,具有更高资质级别的企业在承接项目的过程中的竞

争优势明显。

四川路桥具有“公路工程施工总承包特级资质”,该资质是公路工程施工方面的最高级别资质,目前全国拥有该资质的企业也只有28家,其中西部地区仅为8家;在公路工程设计方面,四川路桥拥有公路行业甲级设计资质,可以参与RPC等涵盖设计业务的项目招标;此外,四川路桥还具备开展海外施工业务的资质,方便公司开拓海外市场。

3.2 强大的技术研发优势

作为国内最具影响力的路桥施工企业之一,四川路桥一向重视技术的研发 and 积累。公司现有专业技术研发人员3024人,其中拥有享受国务院特殊津贴的专家2人,教授级高级工程师10人,一级建造师186人。公司还设立了技术中心、技术质量部、金通试验检测公司等机构负责新技术、新材料、新工艺 and 技术质量管理等方面的技术研发工作。目前,公司以在建大型重点项目为依托,形成了以高速公路路面铺装关键技术、深水大跨径桥梁施工技术为代表的核心技术,在高速公路、特大型桥梁、隧道等领域具有明显的竞争优势。

3.3 突出的区位优势

四川路桥作为西部最大的路桥施工企业,尽管在中、东部地区也承接过较多的大型项目,但西部地区一直是公司的主要市场 and 战略重点。目前,公司在西部地区路桥施工领域已经具有非常高的品牌认可度,在四川省路桥施工市场占有

30%以上的市场份额,此外,公司还成功进入贵州、新疆、西藏等市场,并与当地政府、交通主管部门建立了良好的合作关系。同时,借助施工技术优势 and 大股东铁投集团在西部地区铁路投资市场领先地位,公司成功进入西部地区铁路施工领域。

相对于东部地区,我国西部地区的交通网还相对落后,存在一定的历史欠账。近年来,随着西部大开发战略的推进 and 国家对西部地区交通路网建设的重视,西部地区路桥建设的投资力度明显高于全国平均水平。以2011年为例,截至当年11月,西部地区交通固定资产投资增速为17.4%,其中四川省交通固定资产投资增速更是高达31.8%,远超过11.0%的全国平均增速。根据相关规划,西部地区未来几年的交通固定资产投资还将保持高速增长,四川路桥作为西部地区路桥施工领域的领军企业,必将充分受益。

4 行业分析:四川地区路网投资远超全国平均水平

对于四川路桥的大本营四川地区,截至2012年的城镇化率仅为41%,远远低于全国52.6%的平均水平,未来城镇化率提升空间较大。四川省日前出台的《2013年全省加快推进新型城镇化工作方案》就明确提出,2017年四川全省城镇化水平要由目前的41%上升到50%以上。这意味着四川地区已步入城镇化的加速发展期,为该地区的路桥行业带来了巨大发展机遇。

“十二五”期间,四川将新增高速公路通车里程3700公里,较“十一五”期间增长325%,高速公路通车总里程超过6350公里,打通18条进出川大道,基本建成全省高速公路网,实现四川公路骨干路网和主要进出川通道由普通公路向高速公路的跨越。从数据上看,四川省高速公路规划在现有省市中已经跃居第一位,在此背景下,川内交通基建固定资产投资增速也大幅高于全国平均水平。

我们认为,城镇化加速背景下四川省路网投资的高速增长为省内的路桥行业带来了重大发展机遇。在川内路桥建设行业众多竞争企业中,四川路桥作为600039区域性的龙头 and 省内唯一一家拥有总承包特级资质的企业,是四川省内公路建设的主要载体,必然在未来四川交通建设提速过程中成为最大受益者。

5 盈利预测与估值

收购路桥集团100%股权后四川路桥已成为西部地区路桥施工行业的龙头企业,竞争优势明显,能最大程度享受未来西部地区路网大发展带来的市场机遇;今年前三季度,四川路桥累计新中标项目54个,累计中标金额177.22亿元。截至9月底,公司累计未完工合同金额达到446.30亿元(含BOT项目218.94亿元),为2012年全部营业收入的1.8倍,巨额的在手合同预计将在2013年至2015年陆续实施并确认收入,为公司未来几年的业绩增长提供有力支撑;此外,公司的路桥BOT运营业务也正处于高速发展期,本次增发项目的成行更是加速了公司BOT业务的发展步伐,未来必然能够大幅增强公司的盈利水平 and 盈利的稳定性。

综合以上因素,我们强烈看好四川路桥未来几年的业绩增长,我们预测公司2013年 and 2014年的基本每股收益分别为0.78元/股 and 0.98元/股,对应公司现行6.51元/股股价(2013年11月1日收盘价)的市盈率分别为8.35倍 and 6.64倍,明显低于行业平均水平 and 盈利率,股价提升空间较大,给予四川路桥股票强烈买入评级。

(深圳怀新企业投资顾问有限公司)

(CIS)