山东巨力 重组打开“潘多拉盒子”

由于新旧大股东矛盾激化,隐藏多年的涉嫌欺诈发行股票的“地雷”被引爆。如果法院宣判,公司不仅面临资产缩水,还可能面临投资者的索赔

□记者 徐玉海　济南报道

山东巨力(000880)日前公告,由于涉嫌虚增利润骗取配股资格,公司及公司原董事长、原财务处副处长被司法机关提起公诉。同时,因农用车市场整体滑坡,原材料、能源涨价等原因,公司2004年将再度亏损。正当岁末年初之际,山东巨力突然曝出的一系列风险,引起市场的广泛关注。

“地雷”是如何引爆的

种种迹象表明,山东巨力涉嫌欺诈发行股票的“地雷”爆响,与新旧大股东之间的矛盾冲突不无关系。2002年11月25日,山东巨力原大股东潍坊巨力机械总厂与北京盛邦投资有限公司签署协议,将其持有的山东巨力4200万法人股(占总股本的15.2%)转让给盛邦投资,巨力总厂尚持有8314.95万股,仍位居公司第一大股东;盛邦投资则成为公司第二大股东。随后,盛邦投资通过临时股东大会改选,顺利入主山东巨力董事会,占据9名董事席位中的5席。

仅仅5天后,巨力总厂又与具有外资背景的领先实业有限公司草签协议,拟再向其协议转让3800万法人股。然而这一协议却成为了新旧股东争斗的导火索。当地政府和巨力总厂认定领先实业与盛邦投资间存在关联关系,并极力试图保持对上市公司控制权。在这种背景下,2003年4月山东巨力临时股东大会上,巨力总厂否决了盛邦投资关于公司增设一名总裁的议案;2003年6月,巨力总厂向山东巨力董事会提交议案,要求召开临时股东大会并改组董事会,但遭到否决。随后,巨力总厂宣布自行召开临时股东大会,大股东间矛盾开始公开化。

在双方矛盾冲突的过程中,山东巨力不规范运作的“潘多拉盒子”被打开。

在盛邦投资主导下,2003年中期,山东巨力对公司资产负债情况进行了全面清查,对存货失实部分12486万元调减盈亏,将账外负债9700万元补记入账。随后,公司又对与关联方资金往来及对外担保情况进行了自查,发现违规对外担保5319万元,并在2003年年报中进行了集中计提。山东巨力由此报出了上市以来的首度亏损,当年巨亏9713万元。

山东巨力股东纠纷和基本面的迅速恶化引起了监管部门的注意。2004年1月,中国证监会济南稽查局通知公司,因涉嫌违反证券法规,决定对其立案调查。2004年6月前后,监管部门将案件移送司法机关继续查处,相关涉案人员被相继拘押。

屋漏又遭连夜雨

分析人士指出,根据重组“惯例”,在2003年对历史坏账进行集中计提、清理后,山东巨力2004年理应避免再度亏损。公司有关公告似乎也印证了这一观点。山东巨力前三季度报告称,今年以来,公司按照相关政策和监管部门要求,规范了对外担保行为,避免了担保损失再度发生,1-9月实现营业利润146.92万元。因此,“预计年初至下一报告期末的累计净利润与上年同期相比会发生大幅度变动”。

对于再度亏损的原因,公司有关人士表示,主要是受行业环境变化的影响,公司主营业务出现明显下滑。随着去年5月1日新《道路交通安全法》的付诸实施,农用车管理从农机部门转到了公安部门,相应增加了牌照费、第三者责任险、购置税等购车费用。据估算,由此增加的购车成本在1000元-3000元左右,对于以农民为消费主体的农用车市场而言,影响十分明显。而钢材、焦炭、橡胶等原材料价格上涨,也使得原本薄利的农用车业务雪上加霜。

更耐人寻味的是,公司涉嫌欺诈完成的2001年配股所投入募集资金项目,目前均处于亏损状态。截至目前,公司参股40%的黑龙江东超巨力纳米产业有限公司和参股30%的青岛经济技术开发区国大生物制药股份有限公司,产品尚未投放市场,由此产生的投资损失也成为公司一大亏损源。

再度亏损留悬念

山东巨力有关人士表示,由于法院尚未对公司涉嫌欺诈发行股票作出判决,因此公司2004年业绩并不受该诉讼影响。但在法院宣判、公司放弃上诉权利后,公司将需要对1999年度虚增利润1.61亿元进行追溯调整,并相应调减公司净资产值。山东巨力因此面临资产缩水的风险。另有分析人士指出,尽管根据以往案例,法院和监管部门最终对公司进行经济处罚的数额不会太大,但由于公司涉嫌虚增利润,侵害了中小股东权益,因此公司可能面临投资者提起民事诉讼、进行索赔的风险。

根据股票上市交易的有关规定,2004年再度亏损后,山东巨力将因两年连续亏损而被实行退市风险警示。这也使得市场对其未来走向颇为关注。分析人士指出,虽然在有关方面的介入协调下,盛邦投资在上市公司的控制地位已经稳固,但长时间以来,盛邦投资并未对公司进行任何实质性资产重组;而截至目前,巨力总厂对上市公司高达9700万元欠款也尚未归还,说明双方矛盾仍未完全化解。在这种情况下,不排除公司寻求进一步重组的可能。

业内人士预测

特钢利润空间缩小

□记者 郭凤琳　北京报道

业内专家日前预测,煤、电、油、运、铁合金等制约因素将导致2005年特钢行业面临着高成本压力,虽然特钢产品将持续处于高价位通道,但行业利润空间将会缩小。

在2005年特钢市场预警研讨会上,来自国内多家特钢企业的有关负责人一致认为,高成本、高价位、低利润是2005年我国特钢业经济运行的基本格局。2005年,我国特殊钢行业仍将处于良性发展时期,机械、汽车、电力、造船、电子通讯等高增长产业群对特钢产品的需求潜力仍比较大,将继续拉动特殊钢材的消费,这是支撑2005年特优钢市场的直接因素。

专家表示,当前,各特钢企业处于库存转移和调整阶段,特钢市场需求尚未出现实质性变化,但由于原材料价格持续上涨,国际市场特钢的价位高于国内的价格,长材产量增幅减小和生产企业进行年末检修等诸多因素,预计今年一季度各特钢企业为缓解高成本带来的压力,产品价格会进行多次上调。

专家指出,特钢原料市场的严峻态势是影响2005年特钢经济运行的主要难点。由于钢铁需求量的拉动,原料的需求量超过了预期水平,导致原料供应持续紧张,价格不断上涨,煤、电、油等原材料的供应及运输紧张问题制约特钢企业的生产运营,利润空间减小。这是2005年特钢行业原料市场的基本态势,也是特钢经济运行的主要难点。

年报点评

南化股份 区域优势明显

□西南证券 张鹏

南化股份(600301)日前公布的年报显示,2004年实现主营业务收入83449万元,同比增长25%;实现净利润8775万元,同比增长75%。

南化股份自2002年以来实现的净利润一直保持增长。根据我们对2004年三季报的统计,在13家氯碱类上市公司中,南化股份的每股收益、毛利率和净利率基本都处于领先水平。

南化股份的优势主要在以下三个方面:

其一,市场优势。以烧碱为例,烧碱附加值并不高,国内也处于供过于求状态,但南化股份所在的广西地区由于造纸和氧化铝发达,因此烧碱需求量接近20万吨,而受到运费上涨的影响,外省的又运不进来,所以销售价格比国内其它地区高100元/吨以上。作为所在区域内最大的生产企业,南化股份的地利优势相当明显。再以PVC为例,南化股份主要供应两广市场,相对于国内其他生产厂家,运输成本也有较大优势。应该说,区域壁垒是南化股份这种“小家碧玉”式经营模式取得成功的主要条件。

其二,成本控制能力。南化股份的成本控制较为突出。根据年报披露的信息,由于公司通过进口澳盐和投资4000万元参股组建贵州安龙电石供应基地,保证了原盐和电石的供应,原盐的价格低于国内价格,电石也因较短的运输半径而降低了运输成本,因此该公司在同行中的生产成本处于相对较低水平。

其三,质量优势。2004年南化股份的离子膜烧碱32%一等品率、50%优等品率为100%,盐酸、强氯精优等品率稳定在100%的水平,PVC、液氯等产品的优等品率也有所提高,50%离子膜烧碱荣获2004年广西名牌产品称号。目前公司共有部优(原化工部)产品4个,省优产品6个,省名牌产品4个,这点在中等规模的氯碱公司中是较为突出的。

展望2005年,从量的角度看,6万吨烧碱项目和6万吨PVC项目预计将在下半年陆续投产;从降低成本的角度看,一台130t/h循环流化床锅炉预计将在3月份建成投运并进行热电联产,可自发电8000万度/年。在市场不发生重大变化的情况下,我们预计该公司的业绩仍将实现一定幅度的增长。

第一时间看行业

今年房价小幅上扬

预计涨幅在5%左右

□国家发改委价格监测中心 张学武

2004年,我国房地产市场增长有所放缓,但商品房价格有较大幅度上涨。根据我们的分析,预计2005年房地产价格仍会有所上涨,但涨幅不会太大,预计在5%左右。

2004年房地产增速放缓

纵观2004年我国的房地产市场,有三个主要特点:

一是增长速度与上一年相比有所放缓。统计数字显示,去年1-11月全国房屋竣工面积累计完成2.36亿平方米,同比增长11.7%,增幅比上一年降低17.3个百分点;全国房地产开发投资额为10738亿元,同比增长29.2%,增幅比上年同期降低3.3个百分点。

二是房地产价格涨幅较大,主要原因是需求旺盛,供给偏紧。2004年1-11月,全国商品房平均销售价格为2759元/平方米,同比上涨12.5%,涨幅比上一年同期增加7.7个百分点。其中,天津、沈阳、上海、南京、宁波、青岛、重庆、兰州价格涨幅较大。

三是国家继续加强对房地产市场的宏观调控。国务院办公厅、财政部、银监会等部门相继发出通知,要求严格土地管理、控制城镇房屋拆迁规模、加强新增建设用地土地有偿使用费征收使用管理等。通过加强对土地、资金等市场要素供应的管理,我国房地产市场发展速度明显趋于平缓。

2005年房价会小幅上涨

2005年,房地产市场所处的宏观环境良好,房地产价格在经历了2004年较大幅度上涨之后,预计2005年仍会有所上涨,但涨幅不会太大,预计在5%左右。

影响2005年房地产市场价格变化的主要因素有以下几个方面:

金融环境的变化将对房地产市场产生较大影响。近两年,投资型购房对我国房地产价格的影响非常大,是部分城市房地产价格大幅上涨的重要因素,并带动了全国房地产价格的上涨。在2004年10月存贷款利率小幅上调后,投资型购房者的需求受到影响,若利率进一步提高则消费型购房者的需求也会受到一定影响。房地产开发企业将面临购房者减少、银行贷款利息增加等多方面影响。部分房地产企业为了能早日回收资金,不得不减少开发利润而寻求降价促销。同时,由于近两年高档商品房销售形势不甚理想,银行对这类商品房的贷款持谨慎态度。随着金融环境不断趋紧,高档商品房价格也会有所回落。因此,总体上看房价上涨势头将会放缓。

目前的土地政策对整合房地产企业,调控房地产价格具有相当大的影响。从近两年国家加强对房地产市场的调控措施看,土地政策是力度最大、效果也是最为明显的。由于我国土地价格与房价呈正相关关系,因此政府虽然无法直接调控房地产价格,但可以通过适当调控土地价格,来实现对房价的间接调控。

调控土地价格的方式很多,可以是增加土地供应量,也可以是控制土地基准价、标的价。随着土地政策影响力逐步释放,一些规模小、以炒作土地为生的房地产企业将被淘汰出市场,房地产行业将进入一个新的发展阶段。

从2005年情况看,我国仍会实行适度从紧的土地供应政策,土地价格不会出现明显的下降。因此,房价出现大幅下跌的可能性也不大。

房价过高,住房需求会逐步减缓。目前,许多城市房价已经超过了普通居民的承受能力,加上贷款利率的提高以及住宅销售中存在的各种问题,居民购房观望情绪较浓,新增需求的增长会放缓;而国家控制固定资产投资规模后使拆迁产生的强制性需求也将有所减少。同时,经过6年的大规模开发,市场已经逐步摆脱房屋短缺时代。房改后急于改善住房条件的市民大都已买了房子,短期内换房的需求不会太大。因此,即使房地产供应增长减缓,房价也不大可能出现像2004年一样的大幅上涨局面。

建筑成本不断上升也是影响住房价格的重要因素。去年我国建材市场价格上涨幅度较大,根据对全国36个大中城市监测,线材价格同比上涨30.4%,螺钢价格同比上涨26.2%,水泥价格同比上涨12.6%。据测算,建材成本上升将使房屋造价每平米上涨100元左右。这些住房竣工后,其销售价格可能会有所上涨。同时,随着居民对商品房质量、居住环境要求不断提高,房屋开发投入也会越来越大,成本也越来越高,这对住房价格也会有较大影响。

今日视点

南方汇通昨日发布公告称,由于其对贵州南方汇通世华微硬盘有限公司已不具有实质控制权,将从2005年起不再合并南方微硬盘公司的会计报表

南方汇通　与微硬盘渐行渐远?

□主持人 王维波
嘉　宾 新疆证券研究所 蒋传宁

主持人:南方汇通(000920)昨日发布公告称,由于其对贵州南方汇通世华微硬盘有限公司已不具有实质控制权,将从2005年起不再合并南方微硬盘公司的会计报表,改为按权益法核算。失去对微硬盘公司的实质控制权,对南方汇通意味着什么?

蒋传宁:根据公告,微硬盘公司股东之一的美国Riospring INC. 将其持有的微硬盘公司25%的股权委托给另一股东贵州世华数码创业(贵州世华)投资公司管理(委托期为2005年1月1日至2005年12月31日)。股权托管后,贵州世华(持有微硬盘公司36.39%股权)在2005年托管期内拥有了微硬盘公司61.39%的表决权,而南方汇通则失去了实质控制权。

从净利润方面看,会计核算方法的改变目前不会影响南方汇通对微硬盘公司的收益。根据公司公告,南方汇通将从合并报表变更为采用权益法核算。因此,除了对主营收入等指标会有影响外,在账面上仍然拥有微硬盘公司相应比例的权益(不管它分不分红)。但假如采用成本法核算,就会产生一些影响(如果对方不分红则公司就会一无所获)。

从经营方面看,由于微硬盘业务专业性较强,微硬盘公司对现有外方管理团队的依赖性极强,可以说,如果没有以朱宝麒为首的管理团队,微硬盘业务将难以持续。因此,其表决权的变化并不会改变微硬盘公司主导方依然为朱宝麒为核心的管理团队这一现状。

但实质控制权的变更会导致微硬盘公司董事会人员构成特别是董事长的变化,对微硬盘公司的长期战略特别是融资策略将会产生影响,未来存在引入战略投资者补充运营资金不足的可能,股权结构存在发生变化的可能。

对投资者而言,按权益法核算将使南方汇通中期及年度报表中不用披露微硬盘公司的经营细节状况,南方汇通与微硬盘公司间的距离被拉远,透明度会进一步下降,因此风险也会加大。

主持人:2005年1月3日南方汇通正式接到了日立环球存储(HGST)的诉讼文书,这一诉讼对微硬盘公司及南方汇通会有什么影响?

蒋传宁:我认为,简单的表示就是:长期隐忧,短期难有定论。

HGST微硬盘技术购买自IBM,由于IBM实力强、研发起步早,HGST可能拥有更多的基础性专利技术;然而微硬盘技术更新换代快,微硬盘公司股东之一的RIOSPRING作为后起之秀,应该拥有相当部分技术专利。就目前而言,由于侵权主张尚不清晰,我们难以下定论。我们认为,HGST出于保护知识产权或商业干扰两种动机的可能性都有。如果未来微硬盘公司败诉,将对微硬盘公司长期发展构成致命威胁,或诉讼拖下去也会对微硬盘公司造成严重影响。

主持人:有专业人士认为,微硬盘产品市场前景不错,但如果贵州的微硬盘项目资金瓶颈久拖不决,市场竞争格局就发生不利的变化,你的看法呢?

蒋传宁:微硬盘为新兴产业,未来随着性能不断提升、价格趋于下降,性价比将迅速上升,从而促进市场需求不断提高。IDC行业分析师预测,1.x (1.8、1.0和0.85英寸)微硬盘需求量2008年将超过3700万,年复合增长率将达到62%,需求增长十分迅速。但我们也必须看到,如果公司未能尽快解决现存瓶颈制约因素,迅速提升产量,从而树立技术、成本的领先优势,将会被HGST、SEAGATE等竞争对手拉开差距;同时面临新进入者增加、竞争加剧的风险,最终会导致公司丧失领先优势地位进而难以在激烈的市场竞争中立足。

当然,我们希望并且相信,微硬盘公司将会克服困难,走出低谷。

黄纪湘:新股权安排是微硬盘发展需要

□记者 刘忠海　贵阳报道

针对南方汇通(000920)从今年起不再对汇通世华微硬盘公司进行报表合并的公告,南方汇通董事长黄纪湘19日在接受记者采访时表示,除了对公司报表产生影响外,在收益方面按权益法核算,不会产生实质影响。

日前,Riospring INC. 与世华数码签署了股权托管协议,将其在南方微硬盘的经营管理权委托给世华数码。至此,世华数码在南方微硬盘的表决权比例为61.39%,南方汇通在南方微硬盘不具有实质控制权。

对于市场上“此次股权托管意味着南方汇通在微硬盘上投资失败”一说,黄纪湘认为,“这样的股权安排是为了微硬盘能够更好发展的需要,既不说明南方汇通投资失败,也不意味着微硬盘发展出现任何问题。”他介绍,目前微硬盘正处于发展的关键阶段,政府正在给予大力支持,协调到位了2000万美元银行贷款,让微硬盘恢复了正常生产。

为何要进行股权托管?世华数码总裁潘壮在接受记者采访时指出,此次股权委托是基于微硬盘产业发展需要所做出战略安排,主要是基于以下原因:

首先,这是引入战略投资者的需要。一些看好微硬盘前景的国际国内投资者,对进入这个领域有着浓厚的兴趣,但他们不甘于作小股东。近期,贵州省政府也明确了微硬盘“股权多元化”的原则,同意引进有实力的外来投资者,这不仅能解决微硬盘目前面临的问题,而且对今后的发展起着重要的推动作用。这样的股权安排就是为引进战略投资者做准备。

其次,避开国内证券市场信息披露制度的限制,也是此次股权托管的另一重要原因。他说,由于微硬盘是一个世界IT业争夺的焦点,未来绝大多数IT产品都与微硬盘有关,很多境外下游客户新产品的研发都是在微硬盘的基础上进行的,他们不愿意公开相关的采购协议。从更好地保守商业秘密的角度来看,汇通世华微盘硬公司现在按国内证券市场规定进行信息披露的条件尚不成熟,因此汇通世华微硬盘公司不愿意继续让南方汇通合并报表。他也表示,南方汇通作为微硬盘初始投资者之一,起到了很大的作用。虽然现在南方汇通的报表会因此受到一定影响,但收益不会受到影响,南方汇通仍旧与其它股东一起分享微硬盘公司的成果。

另据潘壮介绍,汇通世华微硬盘公司所签署的销售合同,已经通过了中国信用保险公司的评估,并且给予了汇通世华微硬盘公司超过5000万美元的授信。

南京钢铁股份有限公司
增资发行12,000万股A股发行提示性公告

南京钢铁股份有限公司增发12,000万股A股发行方案已经中国证券监督管理委员会证监发行字[2005]3号文核准,本次发行的《招股意向书摘要》、《网上发行公告》及《网下发行公告》已经刊登于2005年1月15日的《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》,《招股意向书》全文同时刊载于http://www.sse.com.cn网站,敬请投资者在申购前仔细阅读。本次发行的申购于2005年1月20日进行。现将本次发行方案的有关事项提示如下:

一、本次发行的重要日期
2005年1月20日:网上、网下申购
网上申购时间:9:30-11:30,13:00-15:00
网下申购时间:9:30-15:00
2005年1月25日:公告发行结果

二、本次发行方式
本次增发采用网上、网下同时累计投标询价相结合的方式进行,所发行股票扣除原社会公众股(A股)股东获售申购中的优先配售部分后,其他获售申购按照相同的配售比例在网上、网下进行配售。对机构投资者的网下发行由保荐机构(主承销商)西南证券有限责任公司负责组织实施。

三、本次发行对象
本次发行对象:股权登记日登记在册的社会公众股(A股)股东、在上海证券交易所开立人民币普通股(A股)股东账户的机构投资者和社会公众投资者(国家法律法规禁止者除外)

股权登记日下午收市时在中国证券登记结算有限责任公司上海分公司登记在册的南京钢铁股份有限公司之社会公众股(A股)股东在发行价格和发行价格之上的有效申购享有10:4的优先配售权,超出部分参加比例配售。

四、本次发行的申购价格区间
本次发行的申购价格区间为:
申购价格上限:7.28元/股,申购价格下限:6.19元/股
申购价格区间包括上限和下限。

五、网下申购提示
参与网下申购的机构投资者须认真填写《南京钢铁股份有限公司增发预约申购表》并加盖单位公章,于申购日2005年1月20日(T日)15:00前,连同法人营业执照复印件(加盖单位公章)、上海A股股票帐户卡复印件、经办人身份证复印件、法人代表授权委托书(如有)以及支付定金的划款凭证复印件,传真或送达至以下披露的保荐机构(主承销商)接受申购指定地点。机构投资者填写的申购表一旦传真或送达至保荐机构(主承销商)指定地点,即被视为向保荐机构(主承销商)发出的正式申购要约,具有法律效力,不得撤回。

网下申购定金数量为全部申购金额的40%,每一参与申购的机构投资者必须在申购日即2005年1月20日15:00前向保荐机构(主承销商)指定的银行账户划出申购定金,同时向主承销商传真划款凭证,并须保证其应缴纳的申购定金在当日17:00之前汇至保荐机构(主承销商)指定的银行账户。

六、网上申购简称及代码
原社会公众股股东申购简称“南钢配售”,原社会公众股股东申购代码“731282”,其他社会公众股股东申购简称“南钢增发”,其他社会公众股股东申购代码“730282”。

七、机构投资者申购方式选择
除行使优先认购权外,机构投资者只能选择网上或网下两种申购方式中的一种参与本次发行,如果机构投资者同时参与网上和网下申购,则网下申购部分将被视为无效申购。参加网下认购的机构投资者若同时为原社会公众股(A股)股东,其行使优先认购权部分的申购必须以网上申购的方式进行。

八、接受网下申购的指定地点及联系方式
北京市西城区金融街35号国际企业大厦A座4层(100032)
电话:010-88091112、010-88091113
传真:010-88091115、010-88091116、010-88091117、010-88091118
机构投资者《预约申购表》可以通过西南证券有限责任公司或西南证券飞虎网的网站下载。
西南证券有限责任公司网址:http://www.swsc.com.cn
西南证券飞虎网网址:http://www.fayhoo.com

南京钢铁股份有限公司　西南证券有限责任公司
二〇〇五年一月二十日　二〇〇五年一月二十日

信诚 人寿保险　信诚人寿保险有限公司
「运筹」投资连结保险投资单位价格公告

帐户类别	单位价格
[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]

本次公告(2005-002)仅反映投资帐户截止2005年1月18日的投资单位价格,相关信息请拨打咨询热线(020)-38912222,下一公告日为2005年1月27日。

支线市场竞争将加剧

□国海证券研发中心 张永攀 张可

中国民航总局发布的《公共航空运输企业经营许可规定》已于本月15日开始实施。

《新规定》之所以引起人们的关注其中关键的有三点。一是进入门槛降低,特别是放宽了对民营资本的市场准入;二是适应了中国航空运输市场的发展需求;三是支线市场将得到快速发展。

《新规定》要求设立公共航空运输企业应具有不少于3家购买或租赁的民用航空器、最低资本金等8项条件,虽对外商投资公共航空运输企业仍维持原来25%的投资比例限制,但不再对民营投资主体投资组建公共航空运输企业进行限制,民营投资主体将与国有主体投资者适用同等的准入条件。这一规定不仅对民营企业具有重要意义,而且对发展我国的整个航空运输市场有着很大的作用。

更值得注意的是,目前我国航空业的着眼点主要在干线市场,而支线市场几乎还未得到应有的发展。因此,《新规定》实施后,支线航空运输市场有望得到快速的发展。这是因为目前我国航空市场主要是由三大航空公司经营且主要在干线上,无力或不屑于支线市场。过去我国虽然也对发展支线航空进行求证,也投入了一定的人力和物力,但受各方面条件的制约,支线航空一直难于走出其附属市场地位的怪圈。而民营资本的介入,将首先在投资主体上弥补支线航空投资的不足。支线航空这一潜在市场有望在民营资本介入和推动下得到发展。

从另一方面看,民营资本的介入将会对支线市场带来竞争,而竞争的结果最终将带来整个航空市场效率和服务水平的提高。

可以预计,竞争很快将在支线上展开。届时将形成国有投资主体与民营投资主体之间,干支线之间,支线与支线之间的竞争。民营大小航空公司的迅速崛起将抢占、挤压大航空公司原有的支线市场,甚至有可能将其挤出这一市场。因此,对现在的航空公司而言,《新规定》的实施,不仅会形成进一步竞争的气氛,而且也会切切实实地感受到压力,特别是在支线市场上。

当然,在一段时间内,新的小型航空公司对目前的大型航空公司不会形成根本性的影响,特别是干线市场上。