



获注 75 亿资产 山东高速跃居行业龙头

近日,山东高速(600350)发布公告称,公司第二次董事会顺利通过了重组各项议案,资产重组方案正式公布,此次重组的标的资产价值 75.12 亿元,如能收购成功,将为山东省有史以来资本运作第一大单。

C2



广东证监局介入 ST 方源践行承诺现曙光

ST 方源公告称,广东证监局要求于 11 月 30 日前召开一次由相关义务人及股东参加的专门会议,协商制订履行股改承诺的具体方案。同时,ST 方源宣布了一笔资产置换交易,上市公司似乎正在迎来解决历史问题和资产重组的机遇。

C2

五上市公司停牌 四家因筹划重大事项

证券时报记者 程文

本报讯 今日,王府井(600859)、ST 四环(000605)、泰达股份(000652)、华东科技(000727)和华茂股份(000850)5 家上市公司发布停牌公告。

其中,王府井(600859)称,因公司正在筹划非公开发行股票事宜,近期将向有关部门进行政策咨询及方案论证,有关事项存在不确定性,经申请,公司股票自今日起停牌。ST 四环和泰达股份分别于 11 月 19 日和 11 月 22 日起停牌,两公司均表示在筹划重大事项,待相关事项披露后复牌。

华茂股份是因正在筹划“投资参与广发证券股份有限公司非公开发行股票”的重大事项,按照《上市公司重大资产重组管理办法》的规定,此事项属于重大资产重组事项。因此事项尚存不确定性,避免对公司股价造成重大影响,公司申请股票自 2010 年 11 月 22 日起停牌。

华东科技公告称,公司 2010 年第三次临时股东大会涉及网络投票,网络投票于下午 3 时结束,公司完成股东大会全部流程时间较晚,未能及时提交深圳证券交易所审核,故公司股票停牌一天。

宜科科技 雅戈尔升级为大股东

证券时报记者 范彪

本报讯 宜科科技(002036)于 2010 年 11 月 18 日接到控股股东宁波市鄞州新华投资有限公司和第二大股东雅戈尔(600177)的通知,新华投资与雅戈尔于 2010 年 11 月 18 日签署了《股权转让协议书》,新华投资将其所持的 3439 万股宜科科技股份转让给雅戈尔,该部分股份占公司总股本的 17%,转让总价款为 3.63 亿元。转让后雅戈尔成为宜科科技的第一大股东,直接持股 27.27%,间接持股 2.57%,直接持股和间接持股的比例合计为 29.84%。

不过,由于此次股权转让双方都由自然人李如成控制,故本次股份转让完成后,实际控制人不变,仍为李如成,对公司无重大影响。

京东方 预计可申请退税约 16 亿

证券时报记者 程文

本报讯 京东方 A(000725)今日公告,公司近日收到了财政部、国家税务总局联合下发的《财政部、国家税务总局关于退还部分项目进口设备增值税期末留抵税额的通知》,按照通知内容,合肥京东方光电科技有限公司预计可申请退税金额约 16 亿元。

通知显示,经国务院批准,对增值税转型前建设的部分重点项目因进口设备形成的增值税期末留抵税额准予退还。用于公司全资子公司合肥京东方在安徽省合肥市投资建设的第 6 代 TFT-LCD 生产线项目的进口设备所形成的增值税期末留抵税额可申请退还。

经京东方测算,预计可申请退税金额约 16 亿元,该金额尚需经过合肥京东方申请,主管税务机关审批后,方可退还,具有不确定性。上述退税可增加公司现金流,但不会影响公司损益。

中润投资 5 亿设立新公司进军矿业

证券时报记者 程文

本报讯 在国家房产政策调控逐步加深的背景下,主营房地产开发与经营的中润投资(000506)开始转移资金投向。今日,中润投资公告称将与全资子公司山东中润置业有限公司合资 5 亿元设立新公司,从事矿业资源投资,具体投资矿产种类待定。

中润投资披露,2010 年 11 月 18 日,公司董事会审议通过了《关于成立中润矿业发展有限公司的议案》,公司与中润置业合资设立新公司中润矿业发展有限公司,新公司拟注册资本 5 亿元。其中,中润投资出资 4.5 亿元,山东中润置业出 5000 万元,双方均以现金方式出资。同时,董事会还审议通过了《关于设立中润国际矿业有限公司的议案》,中润投资拟在维尔京群岛设立全资子公司中润国际矿业有限公司,进行矿业投资。

竞相争食百亿蛋糕,上市公司纷纷试水

立体车库:爆发增长在即赚钱不易

证券时报记者 向南

润邦股份 002483 立体车库华东一区经理葛国军发现,找上门的项目在逐渐增多,不少设计院过来,让提供立体车库方案。这在以前都没碰到过。

立体车库行业 1988 年就开始在中国发展,不过规模一直较小,去年行业增长率达 30%,也只有 38 亿元产值的规模。随着去年我国汽车年销量超过千万辆,立体车库产业爆发式增长的时机似乎已经到来。

葛国军负责的上海市场,3 个业务员每个人手上都跟着 30 多个项目,他们已经拿下了两个项目。润邦股份证券事务部工作人员表示,根据全国各地反馈回来的信号,各地招标项目增多,立体车库需求量正在加大。为了发展立体车库产业,润邦股份本月初设立一家子公司,并计划投资 2000 多万元建生产线。而另一家去年才上市的公司齐星铁塔(002359),也悄然将一个负责立体车库生产的部门变更为分公司。

行业年增速达 30%

城市化让居民住在楼上,也让轿车停放立体起来,西安有高达百米的停车场,杭州又在建向下 50 米的地下车库。

现在不仅是中心城市,就连偏远省区,一些乡镇也在建立立体停车场。“中国重机协会停车设备工作委员会秘书长龚建平表示,据停车设备工作委员会统计,2009 年我国共有 138 个县市区新建了立体停车场,同比增加 52%,国内已安装机械式停车库的城市接近 190 座,为社会提供车位 17.11 万个,同比增长 36%。

立体停车场背后是汽车行业的快速发展。2003 年我国私人轿车拥有量为 489 万辆,到 2009 年末为 2605 万辆。轿车开入寻常百姓家,让停车位也紧张起来,停车紧张已成为一种普遍社会现象。例如,目前深圳市机动车保有量约为 160 万辆,加上约 20 万辆外地号牌车,停车位缺口达 110 万。昆明市机动车已突破 130 万辆,而停车位不足 20 万。

建立立体车库因为可以节省空间而受到各大城市的青睐。发达城市成为学习榜样,我国台北立体停车占比达 95%。龚建平表示,单从城市比较,中国人口密度已超过日本,日本现在停车位的 67%都由立体车库提供。而在我国内地的许多城市,立体车库才刚刚开始,这其中无疑蕴含着巨大机会。“我们将为整个一座城市解决停车难问题。”润邦股份葛国军以此来表达企业的使命和雄心。

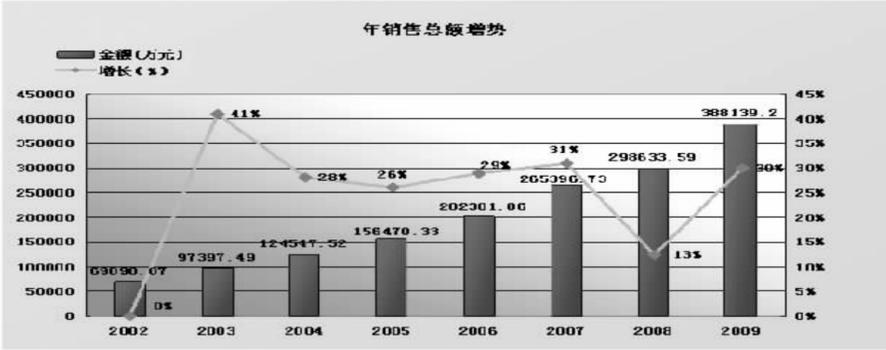
去年,立体停车设备用于住宅小区的比例占 56%,单位自用的占 25%,其他主要用于商场、医院等。房地产行业消费了立体停车设备一半以上份额,“一些稍微高档的楼盘,房产商为了销售房产,每家都会配置一个停车位。”润邦股份业务经理葛国军表示。对房产商而言,建立立体车库的成本表面上比较高,但如果分摊下来单个车库成本更低。房产商可以节省建筑面积用于销售,算下来,一些大一点的小区,建立立体车库可以节省房产商几千万成本。

2002 年立体车库销售额为 9 亿元,7 年时间增长超过 3 倍,龚建平预计立体停车行业还将以每年 30%速度增长下去。“日本高峰时期



立体停车库

IC 供图



立体停车库年销售总额趋势

资料来源:中国重机协会停车设备工作委员会

有 600 多家公司从事这个行业,而中国现在只有 160 家企业。”如果每年提供 50 万个车位,就是一个百亿产业。

试水容易盈利不易

翻看行业协会名单可以发现,踏入这个行业的,大多数公司主业是钢构架,还有一部分是跟自动化有关的仪器仪表制造企业。众多有名头的企业,比如中集集团(000039)、*ST 阿继(000922),还有西飞集团,以及许继集团,就连中国船舶重工集团、中国一航也有下属公司参与其中。

门槛低是这个行业竞争激烈的一个原因,谁有钱,投资 2000 万元,就能进来试试。”杭州西子石川岛停车设备有限公司副总经理王勇说。前段时间,他在一次投标会上,碰到一位新对手,不过这家叫润邦股份的公司并未给他留下很深的印象。这些年,太多对手来了又去。在王勇看来,立体车库是一个竞争“惨烈”的行业,利润之低不忍外道。“三一重工之前也做过,看看还不到 15%,就不做了,江苏双良也做过,这两年也退出了。双良做家电,也看不上这个。”他说。

而润邦股份投资这个行业,用的刚好是 2100 万元。润邦股份 2009 年才决定进入立体车库行业,从江苏双良、许继集团引入技术人员,葛国军也是从杭州一家对手公司中挖来的。润邦股份预计达产后将实现年销售收入约 2.4 亿元。一位券商分析师预计,润邦股份该项目年产值将达到 7 亿元,几乎相当于目前行业老大的两倍。王勇分析,想创造这个销售额不太容易。

房产商建立体车库,是为销

售房产服务,这就决定了在采购时,大多选择最便宜的设备。去年,在总共八类立体停车设备中,升降横移类占比达到 88%,而这类设备也最为便宜,仅 1.81 万元/泊位。

这给立体停车设备生产厂家带来很大竞争压力,这一块竞争很激烈,房产商看的就是谁的价格低。”杭州西子石川岛停车设备有限公司副总经理王勇表示,他们基本上已放弃这块市场,只有万科保利这样的一线地产商招标才会参与。我们的重点客户是企事业单位和商场、医院,他们更关心质量。”在一些因投机泡沫而建的楼盘,停车设备长时间不运转而损坏,还给这个行业留下了“质量不好”的名声。其实立体车库行业在国外已有上百年历史,已经非常成熟,生产运行都不难。”

政策扶持将成新动力

对政府或企业而言,投建立体车库更多还是不得已而为之的一种选择,立体车库是让停车更紧凑,而不是更舒适。对司机而言,即走即停是最理想状态,立体车库显得比较繁琐。所以政府为解决停车难而在马路上临时划出的停车位非常受欢迎。

但从长远看,马路停车无法根本解决停车难问题,轿车依然在快速增长,100 万辆汽车停在一起,相当于三分之一深圳福田区的面积,而对于寸土寸金的中心城区,巨大的停车场显然不现实,面积太大的停车场,反而不方便。”龚建平表示。这种情况下,建立立体车库就成为理性选择。

立体车库和普通停车场相比,就好像楼房和平房,立体车库就是

给汽车建的楼房。润邦股份等公司做的,就是汽车的房地产。不过这个房地产只有在单层时能办理产权,多层的就无法办理。这对销售很不现实,也让投资方三思而行。龚建平认为,如果每个停车位可以办理产权,可以流转,那么买卖车位就可能像房产一样成为一种投资手段,对车位建设有很大帮助。由于物联网发展,以后购买车位远距离运营也不难,会拉动立体车库投资。”

王勇现在不仅仅盯着销售设备,而是希望打造“全产业链”,由生产商投资兴建并运营车库。地方政府肯定也想解决车位紧张问题,但是政府不大愿意投入太多资金,也不大会去经营管理。”但是,单纯由企业投资显然不现实,因为在市中心区域投资的塔库式停车场成本很高,光靠停车费收入收回成本太漫长。所以他希望政府不但要出台土地优惠政策,还要给投资方一些运营上的权利,例如可以利用车库墙体经营广告业务等。

最近宁波市政府向人大提交的一个规章草案引人关注,草案除了规定“新建建筑不配建停车位不许开工”外,还规定“新购车辆未配停车场所,拟不发牌证”。实际上,北京早前也曾出过类似规章。宁波市目前有机动车 20.21 万辆,其中约有 12 万辆处于不当停放状态。

龚建平预计,地方政府将会接连出台类似解决停车难政策,这会成为立体车库发展的新动力。据记者了解,北京停车协会正在摸底调查北京停车位数量,以给政府提供决策参考。

蓝海还是红海?

在杭州西子石川岛停车设备有限公司副总经理王勇看来,立体停车行业看似热闹,其实不景气。“我们在立体产业运营了 10 多年了,是这个行业的龙头,一年销售额也只有 4 个亿,我们集团的另一家公司做电梯,还不是龙头,轻轻松松 1 年做到 60 亿元。”

每年 30% 的增速,却没有为一线人员带来一线暖意。葛国军每次去竞标,都会碰到十七八家对手,上海本地就有 6 家立体车库企业,外地企业想有业绩很不容易,有一些小公司,在上海几年,没拿到 1 个单子。在采访的最后,葛国军这位语言活络的一线业务员说:“如果你是记者,请宣传下我们这个行业,如果你想投资的,劝你别进来了,竞争太激烈了。”

在外人看来前途无限的行业,落实到一线人员身上,是残酷的竞争压力。

年产值不到 40 亿元的产业却有 160 家企业分羹,现在,大家都盼望行业能有爆发性增长。不过王勇已多次失望,这位从家电行业跳出来的高管说,“8 年前进这个行业,就是看到这个行业爆发的可能性,我以为进去的时候是早晨 6 点钟,刚好能赶上 8 点钟的太阳,没想到这么久了,一直是 6 点。好多次都说要爆发了,现在还是这样。”

乍一看,小区停不下车,肯定要建立体车库,但其实并没有这么简单,西子停车公司在杭州居民区的一个项目,本来居民都已经签字同意了,但最终还是因为建立立体车库会占用绿地面积,值 300 万元的房产建了之后只值 250 万元。

细数一个进来又退出的竞争对手,王勇以“围城”来形容这个行业,围城里早就杀得你死我活,而在围城外,大家看到的却是,这个在中国只发展了 10 多年的行业,有很多机会。几家新进入的企业,以“蓝海”来称呼他们即将进入的领域。

可以预料的是,在限制车辆增长还是增加车位之间,政策制定方为了经济发展,应会侧重后者。之前迟迟不爆发,是因为汽车还不够多,还有一些车位的挖掘空间,还没达到爆发的临界点而已。

对于这样一个进入门槛很低的行业,爆发式增长究竟能否带来丰厚的利润?是否会诞生伟大的公司?

(余胜良)