

山东海龙 因披露重大事项今起停牌

证券时报记者 郑昱

本报讯 山东海龙(000677)重大事项停牌公告显示,公司拟披露重大事项,为避免股价异常波动,经申请公司股票自12月9日开市起停牌,待相关事项公告后申请复牌。

山东海龙今日还披露了对控股子公司新疆海龙化纤有限责任公司增资的相关情况。为满足新疆海龙生产经营需要,使山东海龙的经营更加高效,经山东海龙与新农开发(600359)友好协商,一致同意按照《公司法》及相关法规的规定,共同对新疆海龙进行增资,使新疆海龙注册资本由3.68亿元增加到4.68亿元。其中山东海龙增资5500万元,使出资总额达到2.57亿元,增资后占注册资本的比例变为55%;新农开发增资4500万元,出资总额达到2.11亿元,占注册资本的比例变为45%。

广汽长丰 资产整合方案未定继续停牌

证券时报记者 李坤

本报讯 广汽长丰(600991)今日公告,12月8日再次接第一大股东广州汽车集团股份有限公司通知,称就其与三菱自动车工业株式会社签订的《合作备忘录》约定的双方合作事宜,目前仍在向有关部门进行咨询、论证,尚未确定最终方案。因此,公司股票继续停牌。

自10月28日停牌以来,广汽长丰已经停牌近一个半月。按照11月6日广汽长丰的公告,广汽集团与三菱自动车工业株式会社于11月5日签订了一份《合作备忘录》。双方计划以各自所持广汽长丰29%和14.59%的股权比例为基础,设立广汽集团和三菱汽车各出资50%的合资企业。广汽长丰则拟先从上海证券交易所退市。

*ST宝硕 因债务重整逾期复牌延后

证券时报记者 李坤

本报讯 原计划今日复牌的*ST宝硕(600155)公告复牌时间再次延期。

从内容来看,今日的公告与今年9月8日的公告基本一致。公告称,截至目前,公司尚有7.6亿元重整债务需要偿还,其中逾期重整债务5.27亿元。目前公司正在和相关债权人就重整债务清偿问题进行沟通,但由于所涉及的债权人较多,且相关审批流程较为复杂,截至公告日相关工作尚未完成。经申请,公司股票顺延至2010年12月23日复牌并公告重组相关事宜的决议。待重大事项确定后,公司将及时公告复牌。

今年7月26日停牌以来,*ST宝硕一再推迟复牌的时间,到目前为止累计停牌时间已经近5个月。可见在重整债务方面*ST宝硕遇到的困难比想象得复杂。这意味新希望化工入主*ST宝硕之后推进重大资产重组的时间还将继续往后推延。

2008年,刚入主*ST宝硕的新希望化工便推出一系列重组方案。根据安排,*ST宝硕全体股东根据持股数量分别让渡10%至75%不等的股权,分别用于偿还债务和让渡于重组方,重组方新希望化工需对宝硕股份重组债务提供担保,并向*ST宝硕注入优质资产和提供资金支持,以协助*ST宝硕在此后三年内分期偿还6.22亿元债务。在协助上市公司按期清偿债务的同时,新希望化工还计划以定向增发的方式将成都华融化工有限公司和甘肃新川化工有限公司等氯碱类资产注入上市公司。

然而,新希望化工出面以委托信托贷款的方式让上市公司偿还第一期债务后,便不再提供后续资金用以还贷。该公司对上市公司的资产重组也因环保方面原因而中途搁浅,至今仍未有进展。而且值得注意的是,目前已经接近年底,今年前三季*ST宝硕亏损172.46万元。如果不能尽快推进债务重组,进而推进重大资产重组,已经连续亏损两年的*ST宝硕将面临暂停上市的风险。

小商品城 五区市场春节前完成招商

证券时报记者 李坤

本报讯 继之前国际商贸城四区五楼的招商完成后,小商品城(600415)今日公告,公司于2010年11月22日开始的国际商贸城五区和篁园市场的招商工作目前进展情况良好,已经完成对市场划定区域内办理工商营业执照,依法缴纳税收的经营户的资格筛选工作。公告显示,此次用于招商的国际商贸城五区市场(1-4层)商位为6776个,篁园市场(1-5层)商位4986个,合计商位11762个。预计整个计划招商工作在春节前完成,对剩余商位的市场化招商工作将在春节以后开展。五区市场、篁园市场的商位平均租金在4640元/平方米·年。其中五区市场建筑面积为59.16万平方米,篁园市场建筑面积39.22万平方米。

四维图新谋霸动态导航市场

证券时报记者 尹振茂

“动态导航系统不仅能告诉你怎样去一个地方,而且还告诉你那里会不会堵车,如果堵车怎样找到一条不堵车的路。”日前,四维图新(002405)总经理孙玉国在接受证券时报记者采访时重点介绍了公司的消费电子导航地图业务,他表示,四维图新的目标是成为中国最大的动态导航电子地图信息服务商。

作为中国导航电子地图行业的开拓者和龙头企业,成立8年来,四维图新获得了快速发展。公司已成为中国第一、全球第五大导航电子地图厂商,连续7年在中国车载导航地图市场份额超过60%,连续3年在手机导航地图市场份额超过50%。公司在汽车电子导航、消费电子导航地图和互联网电子地图服务三大业务板块上的前瞻式产业布局,透露出其在现有行业龙头的基础上谋取更为稳固的市场地位和更大市场份额的野心。

车联网下的动态导航战略

中国的物联网产业正面临热闹但不成产业的困境,而作为战略性新兴产业中物联网和智能化汽车两大领域的重要交集车联网,则以应用为主,致力于解决定位、通信、拥堵等交通问题,有望成为中国物联网领域中的示范产业。”国金证券电子行业研究员易欢欢对记者表示。

四维图新所从事的汽车电子导航地图正处于车联网产业链的前端。目前,四维图新最大的收入源自车载导航市场,2010年上半年该业务收入占比为65.9%。

在广发证券研究员惠毓伦看来,由于前装车导航设备比后装车导航设备具有更高的稳定性,而且随着芯片集成度的提高,硬件成本的不断下降,车载导航设备从长期来看将成为汽车的标配,但目前我国车载导航设备新车装配率还很低,2009年车载导航设备新车装配率仅为4.4%,而日本在2007年就已经达到了79%。欧洲和美国于2007年也分别达到了13%和10.2%。由此可见,相比起这些发达国家,国内车载导航市场还有非常大的增长空间。

而在孙玉国看来,公司的汽车电子导航市场、消费电子导航地图市场和互联网电子地图服务市场三大业务板块在未来都很重要,但现在看来,消费电子导航地图市场的增长很快,可能在三块业务中增速最大,今年GPS手机电子地图市

场进入市场导入期,虽然世纪高通目前还没有贡献利润,但是收入在快速增长。2010年上半年,公司动态交通信息服务收入为650万元,同比增长82%。而据专业调查机构预计,我国动态交通信息服务的用户规模将高速增长,2012年用户有望增长至28万人,是2009年2万人的14倍。

此外,值得注意的是,根据招股说明书,四维图新目前正在实施的三个募投项目前五年的收入分别为412万元、8711万元、2.3亿元、3.5亿元和4.7亿元;净利润贡献分别为-1663万元、-3122万元、8676万元、2.5亿元和3.5亿元。而在2009年,四维图新实现营业收入4.2亿元,净利润1.4亿元。

求索互联网地图商业模式

在巩固现有商业模式及收入来源时,四维图新还在伺机开拓新的收入来源和商业模式。

12月2日,四维图新公告称,公司与国信司南(北京)地理信息技术有限公司、北京东方道迤信息技术有限公司、四维航空遥感有限公司、武大吉奥信息技术有限公司、北京吉威数据源信息技术有限公司共同出资设立天地图有限公司,注册资本1亿元,国信司南以34%的股份控股,四维图新出资1750万元,占天地图有限公司注册资本17.5%。四维航空遥感有限公司出资1500万元,占天地图有限公司注册资本15%。上述天地图公司的股东均为国家天地图项目的参与方。



四维图新在中国车载导航地图市场份额超过60% IC/供图

场增长将达到50%甚至更高。但他同时强调,汽车电子导航市场的需求是稳健的,其商业模型的稳健性和持续性都很强,而且,无论是中国还是国外,发展顺序都是汽车电子导航市场、消费电子导航地图市场和互联网电子地图市场,发展的龙头还是汽车电子导航市场。

鉴于国际上动态导航已经是大势所趋,四维图新早在2007年即收购并高比例控股目前国内唯一推出商业化动态交通信息服务的世纪高通,且计划用5年时间成为中国最大的动态导航电子地图信息服务商。

公司在国内动态交通信息服务方面处于绝对领先地位,比电子地图领域的领先程度还大,我们很看好其发展前景。”孙玉国表示,但交通信息服务领域投入周期比较长,欧美有的公司投资了10年才开始盈利,中国虽然可能不会有这么长的投入期,但该行业的成本还是比较高,产业链条也比较长。

目前,四维图新的这块业务已



四维图新的三大业务版块为汽车电子导航、消费电子导航地图和互联网电子地图服务 制图/翟超

的市场份额,未来互联网地图领域将会像搜索引擎领域的百度与Google相互竞争一样,形成天地图与Google竞争的竞争格局;作为天地图的基础数据提供商,通过国家战略背景下的天地图的推进实施,四维图新将很可能在该领域超越高德软件。

对此,孙玉国表示,从产业发展和国家利益来看,天地图都有独特的地位和价值,并将成为地图或地图服务领域举足轻重的网站。

孙玉国称,四维图新正积极参与与天地图网站的建设,目前已经在其中扮演比较重要的角色即提供导航电子地图,其后可能还会参与更多的事情。而且,天地图在进一步发展的过程中会对相关产业起到带动作用,未来可能会推动整个地理信息服务的转变,其网站未来可能会提供GPS接口,即提供更广泛的数据共享和在这个平台上更多开放接口,这就让诸多中小企业可以利用其开发更多的增值业务,使其不仅仅是公共服务平台,还可能成为中小企业增值服务的公共平台,未来在这里会创造很多商业机会。

不过,对于天地图对公司经营的具体影响,孙玉国认为目前应该谨慎看待。

因为互联网企业的发展非常重要的一点是要有商业模式的创新,如果没有很好的商业模式,或者没有足够的用户群体,互联网企业就很难长期存在。恰恰是在这方面,目前还有大量的工作要做,不是说有了天地图,这个市场就起来了,四维图新一下就有了很大的蛋糕,我不希望投资者有这样的想法。这不是一个可以短期见效的事情,而是要首先确立市场地位,然后再慢慢确立内容上的绝对领先地位,积聚更多人气,之后再进行商业模式的创新,一步一步地往前走。”

对于什么时候可以对公司贡献利润,孙玉国表示,目前还不好判断,因为天地图由国家测绘局监制、国家基础地理测绘中心运营,公司只是作为其电子地图的合作伙伴积极参与到这个项目中。

引而未发的并购大戏

据孙玉国介绍,从国际市场来看,导航电子地图从1980年代末才开始真正发展起来,快速发展阶段是从1990年代开始,目前这个产业在欧美还保持着每年20%多的增速,还没有到达发展高峰;而在中国,导航电子地图目前刚刚开始进入较快增长期,每年约以50%-60%的速度增长。

尤其值得注意的是,导航电子地图行业具有明显的“大者恒大,强者恒强”的自然垄断属性,即前几家企业瓜分了行业内的绝大部分市场份额,中国之外的国际市场基本上被5家公司垄断,占据了

95%的市场份额。在欧洲和北美,NAVTEQ和Tele Atlas垄断了该区域100%的市场份额,且分别位列全球第一和第二,2009年营业收入分别为5.02亿美元、2.89亿欧元;在日本,该市场也只有包括Zenrin在内的三家公司,其中Zenrin在全球排名第三。

上述企业的发展壮大总是伴随着一系列的并购事件,通过并购整合,日本导航电子地图企业数量由开始的13家变成3家,欧美导航电子地图市场也由发展初期的多家变成目前NAVTEQ和Tele Atlas的双寡头垄断。

另外,为了维持竞争力并拓展新的盈利模式,国际巨头还在不断对导航电子地图相关产业中的企业进行积极并购。从2005年7月至2007年11月,NAVTEQ总计斥资约2.9亿美元收购了4家公司,其业务领域涉及实时动态交通信息、互动测绘应用地理软件生产和在线地图门户网站,其中,收购实时动态交通信息提供商耗资最大,达1.87亿美元。而Tele Atlas也在三年内收购了三家公司,业务涉及空间信息工程、动态信息和位置服务。

对于产业发展大势,四维图新显然心知肚明,并于2007年成功收购世纪高通,实现了主营业务向上游动态交通信息服务领域的扩展。而对于2009年末公司高达3.4亿元的货币资金余额的原因,四维图新解释称,对于高速成长期的高科技企业来说,只有在现金较为充裕的时期通过并购整合提高行业集中度,并发现新的盈利模式和利润增长点,才能维持企业的长期竞争力,为企业持续增长提供动力,并且目前国内部分规模较大的电子地图厂商不仅在行业内进行横向并购,且开始逐渐向产业链上下游扩张和整合。上述说法可以说体现了四维图新并购整合的意图。

四维图新同时还担心追赶高德软件的赶超。据悉,目前国内具备合法资质的导航电子地图公司共计12家,其中,高德软件与四维图新并列行业第一梯队。2010年7月,高德软件在美国成功上市,募资1亿美元,该公司总裁成从武称将积极实施并购和投资,以增强公司的综合实力和可持续发展能力。

对于是否将用超募的7亿元资金进行并购,四维图新董秘郭民清向记者表示,公司对超募资金的使用还没有明确计划。不过,在招股说明书中,四维图新称将继续实施以横向整合为先导,辅助实施产业链上下游一体化的并购策略,未来将首先重点考虑并购一些有核心技术的企业,还将在发展前景广阔的动态交通信息领域追加投资,甚至在全球范围内并购在互联网或LBS领域比较有潜力的服务提供商或内容提供商,并籍此拓展反向收费的商业模式,如提供基于地图的收费标注、广告等。(本报记者刘征对本文亦有贡献)

四维图新大股东 8年增值160倍

以12月7日四维图新(002405)的收盘价48.55元/股计算,四维图新大股东中国四维测绘技术总公司所持股份的价值为40多亿元,与其当年的投入相比,增长了160多倍。

2002年,四维总公司决定联合几家公司,共同出资设立四维图新的前身——北京四维图新导航信息技术有限公司,四维总公司以经评估约为1003万元的汽车导航电子地图生产技术的无形资产出资,以34%的股权控股;此后,四维总公司又于2003年以现金增资1620万元,直到北京四维图新导航信息技术有限公司整体变更为股份公司并上市,四维总公司没有再增资。

“以现在的市值计算,控股股东当年的投入已经增值160倍了。”谈到控股股东的巨额投资回报,四维图新总经理孙玉国颇为自豪。

不过,在回顾创业历程时,孙玉国还是有些感慨。“做导航电子地图投资很大,我们也是死里逃生生活过来的,当时很难,因为导航电子地图那时还没有市场。”

“当时我们可以说是破釜沉舟,所有从四维总公司出来的人都辞掉原来的工作,把档案从央企拿出来放到人才交流中心,所有工作人员包括我这个总经理都是招聘而来。”

据孙玉国介绍,四维总公司当时规模很小,注册资本700万元,每年的销售收入不过两三千万,利润100万元,从它的体量来说是做不了导航电子地图的,因为这个行业每年的更新维护费用就达上亿元。

“大股东充分认识到自己的能力局限,认识到还可以通过一个充分利用市场机制的体制把事情做成,并且可以找投资人来降低投资风险。”

在此之前,中国的电子地图产业都是政府投入,四维图新则是第一家用自己开发的技术、用自己从市场获取的利润投资建设庞大电子地图数据库的企业,这个数据库覆盖全国并定期更新;而在以前,这样的工作需要一个庞大的测绘机构,从中央到各省级测绘部门,再到各地市测绘机构。

“刚开始时面临的瓶颈有两方面,一是没有产品和产业主体,二是产业政策不允许。”孙玉国向记者表示,“我们团队在国内最早做导航电子地图研发,从1996年就开始,但那时没有市场,国家政策也不允许卖电子地图,所以仅仅是这个数据库覆盖全国并定期更新;这个产业真正兴起是从2002年开始,从那年开始才有商品投放市场,但销量很小,当时整个市场导航电子地图的销量只有几百万。此前,公司在2001年成为第一家获得相关资质的企业。”

在孙玉国看来,公司现在之所以能成为国内导航电子地图领域的龙头企业,是因为起步比较早,如果公司到2001年才开始做这个事情,那可能就废了,因为这方面核心技术的获得和产品研发不是一两年时间就可以完成。

(尹振茂)