

壮丽70年 奋斗新时代

名家汇稳步推进“一核两翼”战略

□本报记者 吴科任

作为照明工程行业首家独立IPO上市企业,近20年来名家汇积极探索行业发展路径,逐渐形成了“一核两翼”的发展战略,即以照明工程为核心,专注打造高端化、差异化城市光艺术作品,同时大力发展文旅夜游项目和基于智慧路灯为载体的智慧城市照明。

公司相关负责人表示,随着祖国70周年华诞来临,各地隆重庆祝的诉求将催生大量景观照明提升项目,加之各大城市陆续举行的国内国际重大活动,如武汉军运会、杭州亚运会等都将为景观照明行业持续注入活力,名家汇将迎来更大的发展机遇。

照明行业景气度高

照明工程是指采用天然光或人工照明系统,以满足特定光环境中照明要求的设计、技术及工程。根据功能性质的不同,照明工程业务可分为功能性照明及景观照明。近几年来,随着基建投资、文化旅游产业的高速发展,景观照明行业高度景气。据前瞻产业研究院发布的《中国景观照明行业市场前景预测与投资战略规划分析报告》统计数据,2018年中国景观照明市场约935.7亿元左右,预计2019年中国景观照明市场规模将突破千亿元。

上述负责人称,名家汇顺势而为、与时俱进,不断革新发展模式,践行可持续发展理念,坚持以照明工程为核心,专注于打造高端化、差异化城市光艺术作品。名家汇先后参与上合组织青岛峰会、深圳改革开放40周年庆典灯光夜景建设项目,打造了多个大体量、高规格的城

市级大型光艺术作品。在刚刚结束的“2019亚洲照明设计奖颁奖典礼”上,名家汇倾力打造的深圳大道沿线景观照明工程脱颖而出,赢得了亚洲照明设计奖特别之光奖。

过去的一年,名家汇业绩不菲。公司实现营业收入13.07亿元,同比增长91.61%;实现归属于母公司的净利润3.16亿元,同比增长81.83%。自2016年以来,公司连续三年保持营收和净利润收入“双高”增长。

城市光艺术作品打造方面,名家汇一直坚持高端化、差异化的定位,提供差异化的产品与服务,坚持打造“科技、艺术、资本、平台”的核心竞争力。公司拥有稳定优秀的管理团队和核心的设计研发和工程技术人员。

照明工程行业是资金密集型和技术密集型行业,大部分企业发展受限于资金和技术瓶颈。由于行业竞争格局良好,行业内的民营企业凭借资质、技术、资金等硬指标依然能够拿到较好的订单。名家汇是国家高新技术企业,拥有110多项注册专利,同时拥有住建部颁发的《城市及道路照明工程专业承包壹级》和《照明工程设计专项甲级》资质。截至2018年底,国内照明工程行业具有双甲资质的企业仅76家。

文旅夜游前景广阔

随着城镇化不断推进,居民夜生活的繁荣、旅游行业竞争日益激烈和旅游消费模式的转变,文旅夜游展示出巨大的发展潜力,为城市、景区等旅游目的地带来新的发展契机。北京、上海、广州、深圳、杭州、济南、合肥等大、中城市纷纷出台了照明景观建设规划,为文旅夜游带来全新的爆发性增长。面对广阔的市场空间,名家

汇积极探索文旅夜游项目的建设与运营模式,致力于构建全天候文化旅游生态圈,打造全方位文旅夜游产业。

通过前期重点打造文化主题园区灯光夜景、3D Mapping秀、剧场类灯光表演、特色小镇灯光设计等项目,名家汇积累了丰富经验。近两年来,公司成功打造了贵州克度射电天文科普文化园、松桃县城区及九龙湖景区、洋县县城及重点景区、乾州古城、汉中市兴元新区汉文化旅游大街及汉文化博览园、遂宁仁里古镇等文旅夜景类项目。

据上述负责人介绍,未来名家汇将通过投资运营、合作开发等多种方式,与地方政府以及成熟景区开展合作,以声光电为载体,将城市或景区的景观元素、空间结构和文化元素重新组合,打造更多的优质夜游项目。2019年4月,名家汇与芜湖市人民政府签订6亿元的合作框架协议,建立战略合作关系,共同打造芜湖市全域旅游项目。

文旅夜游产业飞速发展,意味着照明工程公司将从“景观照明工程”向“景观照明工程与项目运维并重”转变,相关企业有望受益于新的市场增量。上述负责人表示,行业蓄势待发将为名家汇带来巨大的建设和运营空间,进一步加快名家汇文旅夜游领域的发展,成为新的发展引擎。

布局智慧路灯产业

智慧路灯是智慧城市的重要组成部分,是照明工程行业切入智慧城市建设的重要入口。随着5G产业推进和智慧城市提速,多地纷纷出台关于信息基础设计建设规划、智慧灯杆以及智慧城市总体建设方案。仅2018年,全国出台

有关智慧路灯的政策就超过23项,彰显政策对智慧灯杆产业的支持。

据中投顾问分析,2018年我国智慧城市市场规模达7.9万亿元,2018年-2022年年均复合增长率约33.38%,2022年将达到25万亿元。随着5G商用牌照的发放,作为5G基站的最佳载体,智慧路灯产业将迎来爆发增长。

3月21日,为加快智慧路灯相关产业的布局,提高智慧路灯市场的竞争优势,名家汇与华体科技签署战略合作协议。公司将与华体科技整合双方优势资源,共同开拓智慧路灯相关产业,华体科技将在智慧路灯产品方面为公司提供有力支持。

5月16日,名家汇参与主编的《智慧杆系统建设与运维技术规范》发布。该标准是全国首个智慧杆团体标准,对在智慧城市中推广智慧杆、5G时代升级改造通信基础设施等起到指导作用。

6月9日,国内首本智慧灯杆调研白皮书《2018-2019中国智慧灯杆调研白皮书》在第24届广州照明国际展览会上正式发布,由名家汇打造的安徽省六安市寿春路智慧灯杆示范项目作为重点案例收录其中。该项目对路段实施了智慧路灯管网和基础设施的改造,将原有路灯杆替换改造为智慧路灯杆,建设了智慧路灯管理软件平台。通过对数据的整合、管理、挖掘、分析和应用,为城市街道、社区、工厂等户外领域提供基础应用场景的创新应用解决方案。

上述负责人表示,随着智慧路灯产业的加速推进,名家汇加强“智慧城市照明”一翼的建设,形成了建设实施、投资运营等多种参与模式,逐渐驶入智慧城市照明的快车道,开辟更加广阔的发展机会。

6月汽车销量同比下降9.6%

□本报记者 崔小粟

7月10日,中国汽车工业协会(简称“中汽协”)发布的数据显示,6月汽车销量同比降幅有所收窄,实现销量205.6万辆,同比下降9.6%。2019年上半年,汽车销量完成1232.3万辆,同比下降12.4%。中汽协副秘书长师建华表示,今年全年车市或出现负增长。

汽车产销低位运行

中汽协数据显示,汽车销量已连续12个月同比下降。2018年,汽车行业28年以来首次负增长,2019年以来下滑态势延续。1-5月,汽车销量同比下滑幅度分别为15.8%、13.77%、52.4%、14.6%和16.4%。

从6月产销数据看,降幅有所收窄,尤其是乘用车产销降幅小于汽车总体。6月,乘用车销量完成172.8万辆,同比下降7.8%。中汽协行业信息部主任助理李虹认为,乘用车销量表现尚可,系厂家和经销商促销政策共同作用的结果。自7月1日起,部分地区从国五切换至国六标准;自6月25日起,新能源汽车补贴退坡过渡期结束,乘用车市场需求比上月有所回升,汽车产销率为108.5%。

商用车数据不乐观。6月,商用车销量完成32.9万辆,同比下降17.8%。其中,重型、中型、轻型货车同比分别下降7.5%、39.0%、22.7%。李虹表示,货车销量下降超过10%,主要在于受到“大吨小标”治理力度加大影响,拉低了商用车产销增速。

从上半年整体情况看,汽车销量完成1232.3万辆,同比下降12.4%。其中,乘用车销量1012.7万辆,同比下降14%,商用车销量219.6万辆,同比下降4.1%。

中汽协方面表示,从上半年产销情况来看,汽车产销整体低位运行,低于年初的预期。“价格促销”等因素未能提升消费动能,观望情绪未有改善。上半年完成情况低于预期,预计全年总体将呈现负增长,呼吁有关促进消费政策尽快落地。

新能源车市充满变数

对新能源汽车扶持力度在降低。6月26日,2019年新能源汽车补贴新政实施,国家补贴标准将降低约50%,而地方补贴直接退出。这意味着2019年补贴退坡幅度近70%。

补贴退坡前夕新能源汽车销售出现高速增长。6月,新能源汽车销量完成15.2万辆,比上年同期增长80%。其中,纯电动汽车销量12.9万辆,同比增长106.7%;插电式混合动力汽车销量2.2万辆,同比增长2.2%。

上半年,新能源汽车销量整体表现不俗。1-6月,新能源汽车销量完成61.7万辆,同比增长49.6%。其中,纯电动汽车销量49万辆,同比增长56.6%;插电式混合动力汽车销量完成12.6万辆,同比增长26.4%。

中汽协秘书长助理陈士华对中国证券报记者表示,前些年新能源汽车基本呈现上半年低、下半年高的销售特征。今年新能源市场走势或呈现不同特点。

“在政策与补贴双重支持的背景下,大部分新能源整车利润率只有23%左右,明显低于传统燃油车。随着补贴大幅退坡,众多新能源汽车企业将很难盈利。”陈士华称,如果下半年新能源车型不涨价,不少车企将面临亏损的尴尬境地。企业是否会因此而减产将视情况而定,下半年新能源车市充满变数。

作为推广新能源汽车的主要办法,新能源双积分考核要求趋严。根据工业和信息化部7月9日发布的《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》修正案(征求意见稿),要求降低新能源单车积分,纯电动车积分平均降幅在40%以上,2021年度、2022年度、2023年度,新能源汽车积分比例要求分别为14%、16%、18%。

陈士华表示,“此前,办法执行未完全达到效果。车企大都积分很多,新能源汽车积分价格上不去,也卖不出去,企业对积分的需求不是很迫切。下调双积分分数将让政策更好地发挥作用。”因此,7、8月新能源汽车销售数据“将不会太好看”。随着双积分政策的拉动以及各地政府对新能源汽车的大力推广,下半年整体数据“不会差到哪里去”。

加速去库存

6月,企业和经销商去库存力度加大。中汽协数据显示,6月月初,汽车库存1124万辆,月末库存96.6万辆,同比下降14%。其中,乘用车月初库存883万辆,月末库存75.3万辆,同比下降14.8%;商用车月初库存24万辆,月末库存21.3万辆,同比下降11.3%;企业终端库存降至2014年7月以来的最低点。

陈士华表示,受部分地区国六排放标准提前实施等因素影响,国五车辆大量促销,部分品牌到了6折甚至更低。在一些非限购城市,国五车型的性价比得到较好释放。

促销效果在车企6月产销快报中得到体现。6月,上汽乘用车、广汽乘用车等车企销量停止连续下滑态势,长城汽车、比亚迪实现微增长,吉利汽车销量下滑明显。1-6月,自主品牌整体销量不容乐观,仅长城汽车实现微增长。吉利汽车、长安汽车、上汽乘用车、广汽乘用车降幅较为明显。其中,广汽乘用车上半年销量为18.69万辆,同比下滑30.3%。

自主品牌乘用车市场份额持续下降。6月,自主品牌乘用车销量同比下降12.2%,市场份额为38.4%;1-6月,自主品牌乘用车销量同比下降21.7%,市场份额为39.5%。

陈士华称,车企持续低迷,购买能力下降,导致一些中国品牌低端车销量下滑。随着7月1日购置税新政的实施以及部分地区国六标准的正式切换,消费动能或有所改善。这些将成为下半年市场需求改善的积极因素。

光大证券预计,下半年汽车销量增速降幅收窄并有望转正。2018年下半年以来,需求增速持续下行,汽车经销商库存一直处于高位,渠道库存未得到有效去化。重点城市“国六”提前实施,令经销商加速去库存,预计今年5月至7月份本轮主动去库存过程有望结束,汽车行业大概率于三季度开启被动去库存过程。

迪马股份双主业齐头并进

大股东债务进入解决阶段



本报资料图片

□本报记者 康曦

从1997年在重庆创业开始,迪马股份期间经历了辉煌,也遭遇了大股东偿债逾期事件。2018年,公司实现营收和净利润双增长,增幅分别为38.87%和51.87%。对于公司两大主营业务房地产开发(含物业)和专用车制造板块,公司董事长罗韶颖近日接受中国证券报记者独家采访时表示:“专用车制造板块要实现从传统工业制造业到先进制造业的升级,而房地产开发板块则要完成从传统服务业向先进服务业的升级。”

构建两大主营板块

中国证券报:从租用厂房起家到成为“重庆工业企业50强”的成功原因是什么?

罗韶颖:公司两大主营业务房地产开发(含物业)和专用车制造行业差异大,但有些东西相似。这两大产业的发展都受益于改革开放的红利释放。

公司专用车制造是从运钞车开始做起。运钞车市场爆发是因为经济大发展带来了对现金需求爆发式增长,以及政府加大对民营企业支持和鼓励,将运钞车这个敏感市场向民企开放。当年,我们从香港购买了一台运钞车,就是为了拆解学习。香港当时是全球金融之都之一,运钞车水平全球顶尖。我们要做就要与最好的产品对标,一开始就奠定了公司产品技术标准与国际接轨。

房地产开发板块的发展是因为城市化进程加快。对于房地产开发板块,我们坚持只做一、二线城市,进入的三、四线城市寥寥可数。进入三、四线城市之前,我们会首先分析判断,如果不会成为周边一、二线城市经济和人口溢出的目的地,我们就不进入。

除了受益于改革开放带来的机遇,公司发展也离不开自身努力。无论是专用车制造还是房地产开发领域,公司做产品就是要帮助客户解决问题,质量一定要好。质量是一切的基础。

中国证券报:公司发展过程中经历了哪些重要关口?

罗韶颖:从大体上看,公司发展过程中有四个关键时期。第一个时期是2002年上市,经过快速发展后,公司成为全国第一家特种车上市公司。通过资本助力,公司迎来跨越式发展,新增高技术研发中心,购置新厂房扩大经营;第二个时期是2014年公司资产重组,将房地产业注入上市公司,解决了同业竞争;第三个时期是2015年市场大幅调整,对公司是一次艰难考验。通过并购资产、大股东增持、股权激励等方式,公司保持良性发展;第四个时期是2017年大股东偿债逾期,通过各方努力,目前大股东重组方案已经过债委会投票通过。债务问题在政府及主管机构支持协调下,进入实质推进阶段。

大股东债务重组

中国证券报:政府方面对大股东的债务重组有哪些支持?

罗韶颖:2017年10月,公司大股东东银控股债务问题爆发,企业自感应对乏力,立即向重庆市政府报告,汇报企业的相关情况。在接到东

银控股报告后,重庆市政府指示原重庆市金融办(现市地方金融监督管理局)组织20多家债权金融机构召开协调会议。在重庆银监局(原重庆银监局)的指导下,成立了东银控股债权人委员会。债委会统一协调,各债权机构自觉落实相关要求和债委会各项决议。

金融机构债权人认为,东银控股出现的风险可以得到有效化解,债权人有必要给予支持。债委会选举了5家金融机构债权人组成主席团。由主席团进一步了解企业债权债务和生产情况,切实摸清底数,与企业进行对接,同时,要求企业配合债权金融机构落实稳健措施,及时向债权机构通报情况;通过资产处置等多种形式,增强风险化解能力和债权机构继续支持企业发展的信心。

金融机构债权人认为,东银控股出现的风险可以得到有效化解,债权人有必要给予支持。债委会选举了5家金融机构债权人组成主席团。由主席团进一步了解企业债权债务和生产情况,切实摸清底数,与企业进行对接,同时,要求企业配合债权金融机构落实稳健措施,及时向债权机构通报情况;通过资产处置等多种形式,增强风险化解能力和债权机构继续支持企业发展的信心。

2017年11月下旬,债委会召开第二次会议,各成员单位均表示愿意继续支持东银控股发展,共同协商解决面临的困难。2017年12月7日,重庆市政府召集相关部门、金融单位负责人和东银控股负责人召开了专题协调会。会议认

为,本着“支持民企、服务发展、稳定全局、实现共赢”的原则,各金融机构应该一致行动,合力支持东银控股走出目前困境。

2019年1月25日,东银控股与其债权人债务重组协议获得表决通过。这意味着东银控股债务进入实质性解决阶段。

发力康养等业务

中国证券报:公司专用车制造和房地产板块的发展规划是什么?

罗韶颖:旗下迪马工业的未来愿景是成为国内领先、世界知名的专用车领域专家和应急管理平台服务商。这需要我们从传统制造向现代智能制造转变,从移动集成制造商向智慧应急平台服务商转变。公司将主要聚焦四大系统(公安、消防、运营商、人防),并在其他领域(电力、医药监等)找机会进入,形成全面的场景布局。

目前,公司专用车制造还涉足了新能源汽车领域,成功开发了新能源运钞车和新能源救护车。未来将大力布局新能源专用车及上下游产业链(后服务、能源、电力服务等),成为端到端服务提供商。

房地产开发板块则要完成从传统服务业向精准服务业的转型升级,通过运营创造价值,通过服务创造价值。

中国证券报:公司房地产开发板块如何应对人口老龄化趋势?

罗韶颖:迪马股份新设立了产发板块,结合地产与工业发力康养等新业务。迪马产发是独立的创新业务平台,锚定中国未来的先进制造业和先进服务业两大产业进行战略布局,主要聚焦于服务与制造产业链延伸领域,驱动并促进制造业和房地产业的协同纵深发展。产发板块有四个事业部,包括康养事业部、文娱事业部、产业园事业部和应急安防事业部。文娱事业部可以给公司现有的商业等自持物业做增值。越是发达的城市,越是动力有能力去提升城市的精神文化生活水平,将和公司的住宅开发业务形成协同效应。

中国证券报:公司房地产开发板块如何应对人口老龄化趋势?

罗韶颖:迪马股份新设立了产发板块,结合地产与工业发力康养等新业务。迪马产发是独立的创新业务平台,锚定中国未来的先进制造业和先进服务业两大产业进行战略布局,主要聚焦于服务与制造产业链延伸领域,驱动并促进制造业和房地产业的协同纵深发展。产发板块有四个事业部,包括康养事业部、文娱事业部、产业园事业部和应急安防事业部。文娱事业部可以给公司现有的商业等自持物业做增值。越是发达的城市,越是动力有能力去提升城市的精神文化生活水平,将和公司的住宅开发业务形成协同效应。

中国证券报:公司房地产开发板块如何应对人口老龄化趋势?

罗韶颖:迪马股份新设立了产发板块,结合地产与工业发力康养等新业务。迪马产发是独立的创新业务平台,锚定中国未来的先进制造业和先进服务业两大产业进行战略布局,主要聚焦于服务与制造产业链延伸领域,驱动并促进制造业和房地产业的协同纵深发展。产发板块有四个事业部,包括康养事业部、文娱事业部、产业园事业部和应急安防事业部。文娱事业部可以给公司现有的商业等自持物业做增值。越是发达的城市,越是动力有能力去提升城市的精神文化生活水平,将和公司的住宅开发业务形成协同效应。

王继业指出,泛在电力物联网建设将带动相关的科技产品研发及建设运营相关产业发展。

“以家电行业为例,只有和电网的电价相配套才能做到真正省电,而不仅仅是从设备层面做文章。”王继业说,“互联过程双方均受益。如果这些家电商能够和电网互联,整体销售量会得以提升。”

王继业表示,泛在电力物联网将为光伏、电动汽车等相关行业带来发展空间。此外,泛在电力物联网将在虚拟电厂、智慧能源服务、大数据应用等领域,为电网企业和新兴业务主体赋能。

泛在电力物联网应用场景充足。截至目前,国家电网公司全面推进泛在电力物联网建设,发布了泛在电力物联网建设大纲,编制形成泛在电力物联网2019年建设方案,明确了全年建设任务以及省、地市、县、园区4个层级、2