

深圳国资“旧改之王”天健集团 图谋香蜜湖城市更新

本报记者 余燕明 童海华 北京报道

2017年,天健(集团)股份有限公司(000090.SZ,下称“天健集团”)董事长辛杰调任深圳地铁集团董事长之

“先下手为强”

虽然香蜜新村和市政大院两个小区暂未纳入到城市更新单元计划或棚改范围内,但记者也向天健集团另一位人士求证获悉,天健集团已经为这两个更新改造项目设立了实施主体。

与天健集团位于深圳市福田区正在开发建设的“天健工业区旧改项目”(项目案名为“天健·天骄”)一街之隔,分别是早年由天健集团开发建设、现由天健物业管理的“香蜜新村”和“市政大院”两个老旧小区。

据记者了解,香蜜新村和市政大院城市更新项目仍在前期征集居民业主更新改造意愿阶段,具体实施主体没有落实,也暂未纳入到福田区城市更新计划及棚改范围。

福田区这两个老旧小区所处的香蜜湖片区,已经是深圳市的豪宅区,相邻的“香蜜湖水榭花都”等高端项目,二手房销售均价已逾10万元/平方米。

天健集团正在推动这两个小区纳入城市更新计划。《中国经营报》记者获悉,一些投资者已经买进香蜜新村和市政大院的二手房,等待更新改造计划启动后的动迁赔偿。

深圳市福田区城市更新局一位人士告诉记者,香蜜新村和市政大院两个小区都没有纳入到福田区城市更新计划,“根据新政策,现在深圳市

“蹊跷低调”的合作方

但据记者所查询的工商信息,水榭香蜜公司出资方并非莱蒙国际实际控制的深圳市水榭花都房地产有限公司,而是深越投资控制企业。

天健集团对天健水榭香蜜公司持有股权比例为50.01%,深圳市水榭香蜜房地产开发有限公司持股34.99%(下称“水榭香蜜公司”),深圳市深越投资有限公司(下称“深越投资”)持股15%。

其中,水榭香蜜公司分别由莱蒙国际和深越投资间接持股20%及80%,这意味着水榭香蜜公司控股股东仍为深越投资,而莱蒙国际对天健水榭香蜜公司持有少量权益。

但据香蜜新村一些居民业主称,之前填报香蜜新村小区城市更新计划委托书里,项目方宣传受托申报单位是“深圳市水榭香蜜房地产开发有限公司”。其介绍该公司是由深圳市水榭花都房地产有限公司出资设立的合作公司,深圳市水榭花都房地产有限公司在深圳市打造了“水榭系”和“莱蒙系”两大产品线,合作公司另一参股方即天健集团。

至今,香蜜新村小区大多数居

前,已为旗下深圳福田区香蜜湖片区两个潜在城市更新项目选定了合作方。

一家背景不明的私营企业参与了香蜜新村城市更新项目,并且天健集团向其出让了过半权益,但

一些老旧小区更新改造,原则上会纳入到棚户区改造范围内。”

“但也不是全部老旧小区。”深圳市福田区住建局棚改办一位人士告诉记者:“天健集团之前一直希望将香蜜新村和市政大院两个小区的更新改造以城市更新的方式推进,现阶段主要在这两个小区征集居民业主更新改造意愿。但目前并没有确定天健集团作为香蜜新村和市政大院更新改造项目的实施主体资格。”

天健集团一位人士也向记者确认,香蜜新村和市政大院两个小区的更新改造项目仍未启动,因此不便对外进一步透露项目信息。

根据天健集团向上市公司投资者披露的项目信息,香蜜新村小区地处福田区红荔路与香梅路交汇东北角,现为居民住宅和商业综合楼,小区占地面积约5万平方米,建筑面积约10万平方米;市政大院小区位于香蜜新村东面,小区占地约6万平方米,总建面约11万平方米。

在天健集团对香蜜新村小区的城市更新简介里,以香蜜新村为中

心的旧居住区将建设转化为商务办

公、商业中心、高档住宅区。据记者粗略测算,即便按照两个老旧小区现有规划容积率水平,对标香蜜湖水榭花都二手房销售均价13万元/平方米,香蜜新村和市政大院两个小区合计21万平方米建筑面积更新改造后,对应总货值将高达273亿元。

天健集团向上市公司投资者披露,这两个老旧小区正在推进更新改造的前期工作。据记者进一步了解,天健集团已经设立了“香蜜新村城市更新办公室”。在市政大院小区,天健集团也已经设立了“市政大院城市更新办公室”,均在征集居民业主更新改造意愿阶段。

虽然香蜜新村和市政大院两个小区暂未纳入到城市更新单元计划或棚改范围内,但记者也向天健集团另一位人士求证获悉,天健集团已经为这两个更新改造项目设立了实施主体。

该人士进一步确认,天健集团为香蜜新村小区城市更新项目设立

清楚原因。”北京中伦律师事务所一位商业律师评价说。

记者查询水榭香蜜公司控股股东深越投资的工商记录,该公司穿透后的持股自然人股东及高管包括肖深、肖彦炜、肖彦彬、夏春芳、陈心慈等人,这些自然人均难以查询到在其他企业任职等公开信息。

记者向天健水榭香蜜公司一位人士核实,肖深、肖彦炜、肖彦彬等人是福田当地的生意人,在当地有一些建材等其他生意。但他没有进一步透露这些人士在香蜜新村旧改项目上担任何种角色、起到什么作用、以及作为深圳市属国企的天健集团为何选择与这些私营商人合作,并且出让了项目公司近一半股权。

对此,天健集团董事会办公室相关人士已经收悉记者对上述问题发去的采访提纲,但对方不作回复。

天健集团另一个潜在旧改项目“市政大院城市更新项目”已经确定

出会进一步扩大车用涡轮增压器市场以及高质量新型涡轮增压器的需求量,推动涡轮增压器行业增长。

客户资源稳定
市场份额逐年增长

从全球市场分析,中国下游涡轮增压器市场已形成寡头竞争局面,存在五大巨头:霍尼韦尔、博格华纳、三菱重工、石川岛播磨、康明斯。上述五家巨头占据了全球大部分市场份额,并都在中国市场通过建立独资或合资企业,参与中国市场的竞争。值得一提的是,公司在行业内率先开始生产涡轮增压器零部件,凭着多年的技术积累和稳定的产品质量,已占据一定的市场份额且每年增长稳定。以上五家公司均在科华控股的内外销最

大客户名单里,足以见其产品需求量的巨大及稳定。

未来科华控股将在巩固其在国内涡轮增压器零部件产业市场地位的同时,通过坚持成本控制、技术研发、客户开拓等策略,进一步提升公司产品在国内市场所占

份额,增强竞争优势;持续开发国

际市场客户,重点发展美洲市场,在保持现有国际市场占有率的基础上,进一步提升国际市场所占份

额;借助资本市场,购置先进生产设备、扩大公司生产规模,进一步

扩大公司在国内外涡轮增压器零

部件市场的竞争优势。未来,其销售渠道相信可以得到大规模扩张。

重视研发投入
科研效果显著

科华控股拥有专业化的涡轮壳、中间壳产品开发、设计、制造和销售经验,并通过先进的质量检测和生产工艺,对产品从微观的金相组织到产品表面光滑度保证产品生产质量。

金属熔炼过程控制技术、MAGMASOFT模拟技术、机械加工生产线优化技术、防误操作系统设计技术及检漏-打标联动技术是科华控股在业务开展过程中自主开发取得的核心技术,将其核心技术应用于实际生产,提高了工

艺稳定性和产品综合性能。公司的技术水平和产品质量获得霍尼韦尔、博格华纳、上海三菱、无锡锡播、宁波丰沃、康明斯等知名涡轮

增压器制造企业的认可。

科华控股十分重视产品和技术研发,报告期内研发投入不断加大,以确保产品和技术的领先优势。截至招股说明书签署之日,公司正在研发的主要项目近三十个。科华控股表示,未来将不断丰富和优化支撑现有产品优势的核心技术,通过整合现有技术力量、深化博士后创新实践基地建设、增强实验室研发能力等手段,提升公司的技术开发能力。

借力资本市场
提高盈利能力

本次公司募集资金用于投资汽车涡轮增压器关键零部件生产项目及补充流动资金。

本次募集资金投资项目是对现有业务体系的发展、提高和强化;根据公司发展战略及市场需求预测,募集资金投资项目与公司现有经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应,符合国家产业政策、环保政策以及其他

相关法律、法规的规定,实施后将提高公司涡轮增压器关键零部件产品的加工能力、增加产能、完善

产品结构、提高公司自主创新能力,不断增强公司的核心竞争力和盈利能力。

作为汽车涡轮增压器零部件领域专业的高轮壳及其装配、中间壳及其装配生产厂商,科华控股牢牢把握涡轮增压器产业快速发展的历史机遇,以客户需求为导向,持续专注于涡轮增压器零部件行业。据了解,公司力争在发行当年和未来两年,提升公司产品在国内和国际市场中的占有率,并发展成为具有一定国际竞争力的汽车涡轮增压器零部件生产商,为国内外整机厂配套市场提供高质量的涡轮壳及其装配、中间壳及其

配件产品。

科华控股是一家具有自主创新能力、拥有自主知识产权、掌握先进的高轮壳及中间壳产品开发与制造核心技术的高新技术企业,具有较强的竞争优势。相信今后借助资本市场的平台,公司研发能力、生产水平、管理体系等都会得到不断提升与完善,逐渐走向规模化生产、技术优化、产品结构升级的企业发展道路,在汽车零部件行业大展宏图。

科华控股系全联房地产商会特色

小镇分会秘书长

匡洪广:小镇改变中国

有人说世界是平的,我说世界不是平的,总是有些地方能够异军突起,我把这种现象叫“极化效应”。一个地方瞄准一个方向,全力以赴集聚资源,而不是平均用力,有点像农民起义占山为王

拉大旗扯虎皮招兵买马的意思,无中生有化腐朽为神奇,居然成功了。比如重庆搞笔记本电脑、贵阳搞大数据、芜湖搞机器人,国外如硅谷也有成功的例子。对一个地区来讲,到底是选择“极化”还

“平庸”,到底选择异军突起还是随大流发展,非常考验地方领导和投资者的智慧和能力。很多地方区位条件不错本来有更好的发展可能,但是没有顶层设计没有功能定位没有统筹规划,零敲碎打随着惯性发展最后摊成大饼了,地区和地块的价值没有挖掘释放出来。特色小镇就是这种极

化效应,特色小镇让地块的价值最大化,让一个平庸的地方异军突起。

特色小镇不是一阵风,我认为特色小镇是个大战略、大创新,将影响长远的发展理念和政策导向,特色小镇于中国的意义不亚于四大发明。为什么这么说呢,特色小镇核心在“特”字,强调因地制宜、彰显特色,不搞一刀切。它破除了一直以来困扰区域发展的两大难题——“产业同构”和“千城一面”。

特色小镇不是房地产,也不同于产业园、产业地产和城市功能区,特色小镇是一种新理念是一个新模式。名字不带小镇无所谓,都无碍于特色小镇是产城融合的最高境界。以前产业是产业、空间是空间、政策是政策,不讲对号入座,浪费了土地价值,造成了产城矛盾,政策等同于撒胡椒面。特色小镇其实是要做一篇如何用小镇模式激活实体经济的大文章,特色小镇其实是产业、空间、金融、政策完美结合的新玩法,是实体经济、地产商和金融机

构转型发展的新赛道,特色小镇必将重构中国未来发展格局。不久的将来,每一座小镇都是中国经济持续向好的增长极,知名品牌的总部有可能座落在自己的小镇上,一部分先知先觉的企业会在这一轮产城融合的大变革中胜出,我们都有可能在小镇上快乐地工作生活。小镇连接你我,小镇改变中国!

匡洪广系全联房地产商会特色

小镇分会秘书长

特色小镇其实是要做一篇如何用小镇模式激活实体经济的大文章,特色小镇其实是产业、空间、金融、政策完美结合的新玩法,是实体经济、地产商和金融机构转型发展的新赛道,特色小镇必将重构中国未来发展格局。不久的将来,每一座小镇都是中国经济持续向好的增长极,知名品牌的总部有可能座落在自己的小镇上,一部分先知先觉的企业会在这一轮产城融合的大变革中胜出,我们都有可能在小镇上快乐地工作生活。小镇连接你我,小镇改变中国!

匡洪广系全联房地产商会特色

小镇分会秘书长

特色小镇其实是要做一篇如何用小镇模式激活实体经济的大文章,特色小镇其实是产业、空间、金融、政策完美结合的新玩法,是实体经济、地产商和金融机构转型发展的新赛道,特色小镇必将重构中国未来发展格局。不久的将来,每一座小镇都是中国经济持续向好的增长极,知名品牌的总部有可能座落在自己的小镇上,一部分先知先觉的企业会在这一轮产城融合的大变革中胜出,我们都有可能在小镇上快乐地工作生活。小镇连接你我,小镇改变中国!

匡洪广系全联房地产商会特色

小镇分会秘书长

科华控股:卓越品质获认可 创新研发助增长

科华控股股份有限公司(以下简称:科华控股),前身为溧阳市联华增压器制造有限公司,成立于2002年6月。

公司是一家专业从事涡轮增压器关键零部件产品的研发、生产及销售的高新技术企业,主要产品为涡轮壳及其装配件、中间壳及其装配件和其他机械零部件。

利好政策频出
行业前景光明

汽车零部件是汽车工业发展的基础,是汽车工业的重要组成部分。展望“十三五”,《中国制造2025》已经为汽车零部件行业描绘了发展路线图,指出在智能制造的引领下实现从中国制造向中国创造的转变,助力我国从汽车大国向汽车强国转型。随着汽车产业规模的扩张,作为汽车基础零部件之一的涡轮增压器势必也将迎来高速发展。

根据霍尼韦尔2014年、2015年、2016年发布的《全球涡轮增压器市场预测》报告,我国涡轮增压器配置率由2014年的23%增长至2016年的32%;据其预测,

2021年我国涡轮增压器配置率将达到48%,配置率提升较快。同时,化石能源的日益稀缺将会造成石油价格的整体攀升,这对涡轮增压器配置率的提升具有一定的促进作用。

随着能源危机和环境问题日益突出,我国在支持汽车产业发展同时,对具有节能减排效果的涡轮增压汽车支持力度逐渐加大。为实现节能减排的政策目标,国家在“十二五”期间优先发展高效低排放车用发动机,要求实现

车用发动机增压器及关键零部件制造技术的自主化生产,并对符合要求的节能环保汽车产品提供补贴。2016年,环保部门正式发布了《轻型汽车污染物排放限值及测量方法(中国第六阶段)》。新的排放标准不仅在污染物的排放限值方面更加严格,还增加了对加油过程污染物的控制要求和混合动力电动汽车的试验要求。

汽车行业对于“环保、节能减排”的重视推动了涡轮增压器行业在汽车应用领域的发展。未来在国内市场,我国汽车油耗限值逼近和一系列节能减排政策的推

出会进一步扩大车用涡轮增压器市场以及高质量新型涡轮增压器的需求量,推动涡轮增压器行业增长。

客户资源稳定
市场份额逐年增长

从全球市场分析,中国下游涡轮增压器市场已形成寡头竞争局面,存在五大巨头:霍尼韦尔、博格华纳、三菱重工、石川岛播磨、康明斯。上述五家巨头占据了全球大部分市场份额,并都在中国市场通过建立独资或合资企业,参与中国市场的竞争。值得一提的是,公司在行业内率先开始生产涡轮增压器零部件,凭着多年的技术积累和稳定的产品质量,已占据一定的市场份额且每年增长稳定。以上五家公司均在科华控股的内外销最

大客户名单里,足以见其产品需求量的巨大及稳定。

未来科华控股将在巩固其在国内涡轮增压器零部件产业市场地位的同时,通过坚持成本控制、技术研发、客户开拓等策略,进一步提升公司产品在国内市场所占

份额,增强竞争优势;持续开发国

际市场客户,重点发展美洲市场,在保持现有国际市场占有率的基础上,进一步提升国际市场所占份

额;借助资本市场,购置先进生产设备、扩大公司生产规模,进一步

扩大公司在国内外涡轮增压器零

部件市场的竞争优势。未来,其销售渠道相信可以得到大规模扩张。

重视研发投入
科研效果显著

科华控股拥有专业化的涡轮壳、中间壳产品开发、设计、制造和销售经验,并通过先进的质量检测和生产工艺,对产品从微观的金相组织到产品表面光滑度保证产品生产质量。

金属熔炼过程控制技术、MAGMASOFT模拟技术、机械加工生产线优化技术、防误操作系统设计技术及检漏-打标联动技术是科华控股在业务开展过程中自主开发取得的核心技术,将其核心技术应用于实际生产,提高了工

艺稳定性和产品综合性能。公司的技术水平和产品质量获得霍尼韦尔、博格华纳、上海三菱、无锡锡播、宁波丰沃、康明斯等知名涡轮

增压器制造企业的认可。

科华控股十分重视产品和技术研发,报告期内研发投入不断加大,以确保产品和技术的领先优势。截至招股说明书签署之日,公司正在研发的主要项目近三十个。科华控股表示,未来将不断丰富和优化支撑现有产品优势的核心技术,通过整合现有技术力量、深化博士后创新实践基地建设、增强实验室研发能力等手段,提升公司的技术开发能力。

借力资本市场
提高盈利能力

本次公司募集资金用于投资汽车涡轮增压器关键零部件生产项目及补充流动资金。

本次募集资金投资项目是对现有业务体系的发展、提高和强化;根据公司发展战略及市场需求预测,募集资金投资项目与公司现有经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应,符合国家产业政策、环保政策以及其他

相关法律、法规的规定,实施后将提高公司涡轮增压器关键零部件产品的加工能力、增加产能、完善

产品结构、提高公司自主创新能力,不断增强公司的核心竞争力和盈利能力。

作为汽车涡轮增压器零部件领域专业的高轮壳及其装配、中间壳及其装配生产厂商,科华控股牢牢把握涡轮增压器产业快速发展的历史机遇,以客户需求为导向,持续专注于涡轮增压器零部件行业。据了解,公司力争在发行当年和未来两年,提升公司产品在国内和国际市场中的占有率,并发展成为具有一定国际竞争力的汽车涡轮增压器零部件生产商,为国内外整机厂配套市场提供高质量的涡轮壳及其装配、中间壳及其

配件产品。

科华控股是一家具有自主创新能力、拥有自主知识产权、掌握先进的高轮壳及中间壳产品开发与制造核心技术的高新技术企业,具有较强的竞争优势。相信今后借助资本市场的平台,公司研发能力、生产水平、管理体系等都会得到不断提升与完善,逐渐走向规模化生产、技术优化、产品结构升级的企业发展道路,在汽车零部件行业大展宏图。