

## 长信科技募资12亿 建触控显示项目

证券时报记者 童璐

长信科技(300088)今日推出定向增发预案。公司拟向不超过5名特定投资对象非公开发行不超过1亿股股票,预计募集资金总额不超过12.08亿元,全部投向中大尺寸轻薄触控显示一体化项目和中小尺寸触控显示一体化项目。

由于在公告此发行方案前长信科技股票并未停牌,加之距离公司7月1日宣布终止重组星源电子尚不满一个月,长信科技本次定向增发显得有些出人意料。长信科技表示,公司此前已通过收购赣州市德普特科技有限公司和南太电子工厂进入触摸屏模组和显示屏模组行业,打通了触控显示行业的整条产业链。本次募集资金投资项目的实施,将实现上述业务技术的融合和产业链自然延伸。

根据证监会今年5月推出的新规,创业板再融资定价将遵循“随行就市”原则,与二级市场价格挂钩,并通过锁定期来约束定价行为。因此,长信科技本次发行股份的定价原则,具体发行价格和发行数量尚未确定。一位接近长信科技管理层的相关人士透露,公司管理层有参与定增认购的想法。

长信科技董秘宁鹏飞接受证券时报记者采访时表示,市场对触控显示屏的需求始终在增长,其中触控与显示器件的全贴合是未来发展的主要方向。宁鹏飞表示,车载触摸屏是公司正加强研发的重点领域,将努力拓展汽车电子市场。截至目前,公司部分产品小批量供货路路通等车载导航设备厂家,争取与更多的新能源汽车厂商建立合作关系。

## 海博股份发布 重大资产重组最终方案

证券时报记者 董宇明

海博股份(600708)今日发布重大资产重组最终方案。公司将通过资产置换及以8.96元/股价格向相关方发行股份购买资产,注入农房集团100%股权和农房置业25%股权,并以不低于8.07元/股的价格,向不超过10名特定对象非公开发行股份募集配套资金26.09亿元。

方案显示,置出资产总评估值为27.73亿元;置入资产方面,农房集团100%股权评估价值为79.14亿元,农房置业25%股权评估价值为0.79亿元。上述交易完成后,海博股份将转变为现代物流与房地产业务并行的双主业上市公司。海博股份大股东光明集团承诺,将积极推动上市公司在重组完成后的一年内启动股权激励计划或员工持股计划。在二级市场方面,光明集团承诺在本次重组实施完毕且股份锁定期届满后3年内,光明集团及其子公司通过二级市场减持上市公司股票的价格不低于12元/股。农房集团自然人股东承诺,在本次重组实施完毕且股份锁定期届满后3年内,通过二级市场减持本次重组新增股票的价格不低于8.96元/股。

## 方大集团 LED照明业务扩容

证券时报记者 黄丽

方大集团(000055)全资子公司深圳市方大新能源有限公司日前与自然人罗慧驰签订协议,收购罗慧驰控股的3家发光二极管(LED)照明企业60%的权益。据了解,三家LED照明企业主营业务均为LED应用,分别是中山市索正光电照明有限公司及其关联公司中山市横栏镇滕鼎照明电器厂、深圳市金码盈科电子有限公司。罗慧驰以其实际控制的上述三家企业的固定资产、无形资产、销售网络 and 团队等为基础,出资新设一家有限责任公司,暂命名为“广东方大索正光电照明有限公司”。

方大新能源公司则以不超过现金4800万元投资收购方大索正光电照明公司的部分权益。罗慧驰承诺,方大索正2014年7月-12月,实现销售收入1.5亿元、净利润300万元,2015年实现销售收入6亿元、净利润3600万元,2016年实现销售收入10亿元、净利润6000万元。

# 低端产品混战 可穿戴设备遭遇成长烦恼

证券时报记者 邱龙

曾有业内人士将2014年定义为“可穿戴设备元年”,但近来可穿戴设备行业却遭遇成长的烦恼。在谷歌眼镜、三星手表、360手环等行业明星产品登台亮相后,多家国产品牌扎堆推出低价可穿戴设备,“廉价化”趋势为行业带来了大批外表类似、功能重复的产品。

分析人士认为,当前国内可穿戴设备功能单一,主要是因为软件开发乏力造成,苹果、谷歌、腾讯等互联网巨头先后宣布软件及平台开发,将从技术层面推进可穿戴设备的发展。

## 市场迷茫

深圳市卓亚信科技有限公司相关负责人在接受证券时报记者采访时表示,该公司从事可穿戴设备的代工生产,当前智能设备产品主要以“手环、手表为主”,今年出货量增长明显。

艾媒咨询的数据显示,2013年中国可穿戴设备市场出货量达到675万部,市场规模约20.3亿元;预计到2015年,中国市场可穿戴设备市场出货量将达到1780万部,市场规模约59.2亿元。

但在可穿戴设备蓬勃发展之际,其实用性也引发争议。华为技术有限公司创新中心总监蔡绪鹏表示:目前可穿戴设备领域没有明星产品。从手环到智能手表,大都功能简单,不符合用户需求。”有趣无用”是蔡旭鹏给予当前可穿戴设备的评价。

这一观点得到了业内人士的普

遍认同,易观国际分析师徐昊表示:“大部分可穿戴设备不符合智能方向,以手环为例,制造流程模块化,仅提供运动健身的简单功能,低档次产品甚至还会出现统计错误。”

上述卓亚信科技负责人证实:手环的成本相对低廉,生产流程是固定的,单个成本不超过100元。”

按照艾媒咨询的统计,当前中国用户对可穿戴设备有较高的功能要求,除常见的运动健身、休闲娱乐外,还有智能开关、医疗健康、远程控制等。

深圳市普达尔科技有限公司相关负责人任建东表示:“当前硬件生产的差距并不大,至于丰富的功能,重点在于后期软件的开发和维护,这部分的难度和成本都是超过硬件的。”

徐昊认为:“大部分可穿戴设备生产商是以代工厂家,不擅长于软件开发和维护,创新力不足是普遍现象。”

## 巨头携手

一些互联网巨头们已经关注到这种“软件开发乏力”的困局。7月初,微信宣布联合4家设备商,共同推出以微信为平台的可穿戴设备。微信通过服务号的形式向硬件厂商开放服务接口,可穿戴设备通过相应设置,可以实现数据的统计和展示。

腾讯方面相关负责人在接受记者采访时表示:腾讯目前提供



在可穿戴设备日益普及之时,生产商也面临成长的烦恼。

IC/供图

连接硬件的接口,还在尝试与更多厂商合作。”

华为是首批与微信合作穿戴设备的公司之一,蔡绪鹏表示:借助微信平台的优势,我们的产业变得更加实用,用户粘性有所增加。与自建平台相比,与腾讯合作的模式更易于为市场接受。”以华为手环为例,其智能手环服务均嫁接在微信公众平台,实现活动监测、睡眠管理等功能,用户通过微信管理手环数据,也可以与微信好友

互动。针对这种合作行为,徐昊分析认为,腾讯等巨头介入可穿戴市场主要看重的是未来互联网的接口,而这类平台往往更具优势。

在拥有专业软件平台开发能力的背景下,腾讯能够利用自身数据优势,开发更符合用户需求的软件,从而带来更好的用户体验。”徐昊表示。

事实上,苹果、谷歌等巨头也进行了类似的尝试。苹果今年推出了一款

HealthKit软件,该软件主要用于健康相关的智能设备,后台数据可以在苹果的健康管理中心统一管理。谷歌今年也发布了针对可穿戴设备的Android Wear系统以及健康管理平台Google Fit,可以管理不同设备间的健康数据。

与此同时,互联网巨头也可以将可穿戴设备收集的数据,与自身数据融合分析,从而更好地进行自身的市场布局。”徐昊表示。

# 星河生物否认拖延巨额计提时间

证券时报记者 马宇飞

针对媒体对星河生物(600143)年报中近8000万元高额计提的质疑,公司今日发布公告称,不存在刻意拖延资产减值计提时间的情况,计提金额由评估机构出具相关评估报告。

星河生物2013年年报显示,该公司去年巨亏1.67亿元,其中仅子公司河南新乡市星河生物科技有限公司便亏损8085.13万元,而亏损的形式主要为资产减值计提,共计7832.42万元。

据悉,新乡星河项目在2011年提出,当时计划总投资额10亿元,

其中工程建设投资额8.48亿元;项目达产后预计的食用菌总生产能力为4.5万吨/年,将给星河生物带来5.52亿元的新增收入和1.46亿元的新增利润。

不过,由于2012年以来工业化食用菌市场产能释放巨大,价格大幅下滑,造成行业整体运行困难,新乡星河项目于2013年底宣布停建,随后进行资产减值计提。

上述计提遭到媒体质疑,认为星河生物经营层早在2012年末时就意识到了食用菌市场环境发生了重大变化,却一直拖到2013年底才宣布对新乡星河进行资产减值计提,而在此期间上市公司部分原

始股东进行过多笔减持,有人为刻意拖延之嫌。

对此,星河生物公告表示,尽管工厂化鲜品食用菌产品在2012年已出现下滑的趋势,但鉴于新乡星河投入金额巨大,且2012年公司产品毛利率虽然下滑但仍有微薄利润,因此在2013年三季度之前仍决定对新乡生物继续进行投资建设。

到2013年12月,由于工厂化食用菌的价格仍未出现较上年同期回升的迹象,同时由于公司2013年前三季度出现亏损,公司资金较为紧张,新乡星河项目存在较大风险。

为此,公司管理层经过讨论决定拟停止新乡星河食用菌生产基地的投

资建设,并于2013年12月18日发布《关于停止投资建设新乡市星河生物科技有限公司食用菌生产基地项目的公告》。

据此,星河生物认为不存在刻意拖延确认资产减值时点的情况。

星河生物在公告中表示,基于公司对新乡星河资产拟进行处置的意向,根据相关房地产快速变现的案例及咨询相关评估机构处理以资产处置为主要目的的评估项目关于快速变现的折扣率,房地产快速变现折扣系数约20%-30%。据此,评估机构经评估后认为,截至2013年12月31日,新乡星河相应的资产减值计提为7832.42万元。

# 房地产行业借移动互联网启动转型

从渠道为王进入平台为王,最终到用户为王

证券时报记者 张达

在移动互联网时代,房企们对转型变革有了更深的思考,越来越多的房企借道移动互联网启动转型。

万科联姻百度——“定位引擎+大数据+营销工具”成为万科商业地产的三驾马车;社区服务互联网彩生活市值首超其房地产母公司的花样年,成为轻资产模式的典范;世茂、金地集团将发端于IT产业的“云服务”模式引入地产领域;继传统中介世联行与搜房网合作拥抱互联网后,合富辉煌又与搜房网合作组建房地产金融集团。

业内人士认为,中国房地产未来将逐渐由卖方市场转向买方市场,在下一个发展周期,企业要想获得核心竞争力并占领市场,必须注重用户体验,这将是未来房企的生存之道。

## 全产业链

房地产行业竞争日趋激烈,传统意义上的营销模式已无法适应现阶段竞争,在移动互联网时代,电商、微信等营销新模式强势上位并

迅速抢占传统市场份额,微信红包、扫二维码就送话费等各种形式的微信营销大行其道。

旭辉集团北京区域事业部总经理孔鹏表示,互联网对房地产的影响包括两个方面:一是营销,二是物业和后续生活。现在各大房企与互联网融合的第一个核心逻辑是大数据分析,第二个逻辑是互联网会增强客户和房企之间的黏性。旭辉此次依托移动互联网建设的平台,特点是实现全民营销、精准锁客与意向转化,拓宽新房营销路径。

不仅营销模式寻求创新,房企们还将关注点覆盖到了全产业链条,试图将用户体验的关注点从传统的“卖房子”阶段提前到“盖房子”阶段。

近期,鸿坤地产百万年薪招聘用户体验官(UED)的方式更是别出心裁,通过线下派发二维码鸡蛋,同时线上通过微信朋友圈游戏互动传播,让社会人士深度参与并分享。

鸿坤集团董事长赵彬表示,在移动互联网时代,用户体验变得越来越重要,鸿坤此次对UED的招聘,是一次互联网思维的大胆尝试,鸿坤未来将新设用户体验部门,未

来UED将介入从最早期的产品定位到开发完成整个周期。

## 用户体验是转型关键

在市场持续低迷、未来走势不明朗的背景下,寻找新的突破点成为房企内在需求。

万科总裁郁亮在去年先后拜访了腾讯、小米、阿里等多家互联网公司,喊出要“拥抱互联网”的口号。万通董事长冯仑也表示“互联网让地产商有点儿蒙”。越来越多的房企开始研究互联网对房地产行业的影响。

万科住宅销售规模过2000亿以后,如何可持续发展引人思考。”万科执行副总裁毛大庆说,受到互联网思维启发,万科决定要从做大树转成做森林,要做城市配套服务商,这是非常重要的转折点。

我们要把房地产的身份逐渐弱化,变成城市的服务商的身份,最后向服务要利润,这是真正的移动互联网思维。移动互联网做的就是服务业,要增加客户黏性。”毛大庆表示。

赵彬也认为,互联网思维的本质是极度注重用户体验,将产品做到真正符合用户需求,这对房地产行业来

说是一种启发。过去十余年,房地产企业的核心竞争力集中在资金筹措能力和拿地能力上,加上市场供应矛盾突出,房子几乎不愁卖,导致企业运营时更多以开发为导向——根据地块属性甚至老板偏好来盖房子。稍有觉悟的房企以“产品为导向”,提高产品营造能力。但即便如此,大多房企真正考虑用户体验时,也只是从制定营销计划阶段开始。

未来客户资源才是最重要的,比多卖点房子更重要。鸿坤要做用户体验最好的房地产企业,做一个超级都市圈的生活运营商。”赵彬表示。

中国社科院财经院副院长荆林波表示,中国有80%的人已经用手机了,有60%的人在网购物,在这样的背景下房企一定要关注移动互联,地产行业今天已经从渠道为王的时代进入平台为王的时代,下一步要进入到消费者、顾客为王的时代,再进入到用户为王的时代。

阳光100置业集团常务副总裁范小冲也认为,不管是商业还是互联网,最终还是聚焦到人,是为人服务的,要站在消费者和社会新需要的角度,共同推动商业房地产的发展、升级和部门转型。

## 中国海诚子公司签订 5.66亿环保合同

证券时报记者 黄婷

中国海诚(002116)今日公告,子公司中国轻工业广州工程有限公司于7月18日联合湖南星大建设集团有限公司与湛江市粤丰环保电力有限公司签订了《湛江市生活垃圾焚烧发电厂工程设计采购施工EPC总承包合同》,合同金额5.66亿元,合同工期16个月。

公告显示,湛江市生活垃圾焚烧发电厂项目位于湛江市麻章区冯村岭生活垃圾处理场北侧,设计日处理生活垃圾1500吨。双方合同约定中国海诚广州子公司作为联合体牵头人,承担该工程总承包,工作范围包括项目勘察、设计、土建、设备采购、安装和调试,指导和协助发包人试运行,并负责完成工程竣工验收和环保竣工验收,将最终验收的工程正式交付。开工日期为2014年7月18日,竣工日期初定于2015年11月18日。

## 同洲电子称广电整顿 利好有线运营商

见习记者 阮润生

针对近日广电总局对互联网机顶盒的治理,同洲电子(002052)董事长袁明日前接受记者采访时表示,广电总局近期整顿将会持续,有线运营商以及设备商将迎来发展机会,公司下一步重点发展增值业务。

作为广电合作方,同洲电子去年提出电视互联网概念,推进广电网和互联网融合的智能机顶盒终端业务。据介绍,同洲电子前期主要推广数字视讯终端的落地普及,目前已经陆续在辽宁、贵州等省市与当地有线运营商合作,预计在进度最快的贵州省,今年将实现40多万智能机顶盒用户。

袁明表示,利用广电推广的TVOS系统,公司下一步重点发展教育、游戏、金融、社区等增值业务,而相比互联网企业,公司拥有渠道优势。广电不缺用户,关键在于提升用户体验,转化为电视互联网用户。”袁明称。