

# 际华集团定增募资80亿 转型制造服务业

证券时报记者 岳薇

“央企改革”概念股际华集团(601718)今日发布了非公开发行股票预案,公司拟向不超过10名特定投资者以不低于11.06元/股的价格非公开发行不超过7.23亿股,募资不超过80亿元,投资于公司7个项目并补充流动资金。公司股票将于7月2日复牌。

际华集团控股股东为新兴际华,也即去年7月入选首批改革试点的六家央企之一,实际控制人为国务院国资委。

际华集团本次拟募投的项目包括际华集团终端市场网络建设项目(9亿元)、重庆际华园目的地中心

项目二期二阶段(4.5亿元)、际华园·长春目的地中心一期项目二阶段(4.5亿元)、际华园扬中项目(8亿元)、际华园西安项目(8亿元)、际华园咸宁项目(8亿元)、际华园清远项目(8亿元),以及补充流动资金(20亿元)。

近年来,强调品牌建设,注重O2O经营模式的线下品牌体验,线上重复购买”已成为轻工纺织行业的发展方向,际华集团自2013年推出的“JH1912”作为公司品牌战略的工作重点,也期望通过深化开展终端市场网络建设项目,推进“互联网+”的进程,实现品牌线上线下下的有机链接,多层次、全方位地对目标消费者展示公司产品、传递品牌理念,提升顾客购物体验。

具体来看,际华集团终端市场网络建设”项目主要由三部分构成:研究总院实体化建设项目、终端销售渠道建设项目以及补充流动资金,项目总投资为28.29亿元。

而际华集团的多个际华园项目集购物中心、室内运动中心、酒店和特色餐饮服务以及相关配套的休闲服务设施于一体,属于创新型服务业项目,被视为公司转型升级、实现主业协同发展的必经途径。

际华集团透露,公司目前正着力推进由制造业向制造服务业转型,由生产经营向品牌运营转型,由第二产业向第二、第三产业协同发展的战略布局转型,本次非公开发行对公司具有重大的战略意义。



资料图

## 深科技全控长城科美 整合国内外电表业务

证券时报记者 岳薇

深科技(000021)今日发布公告,为进一步完善公司智能电表产业链,实现国内电表和国外电表业务的共同发展,6月30日,公司及全资子公司开发香港分别与北京沃美、沃美国国际签署股权转让合同,公司和开发香港拟以合计3441万元的价格收购北京沃美和沃美国国际合计持有的长城科美62%股权。

其中,深科技将以2841.6万元收购北京沃美所持51.2%股权,开发香港将以599.4万元收购沃美国国际所持10.8%股权。本次收购完成后,深科技直接持有长城科美86.2%股权,开发香港直接持有长城科美13.8%股权,长城科美将成为深科技的全资子公司。

长城科美成立于2006年2月,北京沃美、沃美国国际和深科技分别持有35%、30%和35%股权。长城科美经历两次增资后,北京沃美、沃美国国际、深科技和开发香港分别持有其51.2%、10.8%、35%和3%股权。长城科美是深科技国内电表业务的市场开拓平台,而深科技主要专注海外电表业务。财务数据显示,长城科美2013年、2014年经合并后的营业收入分别为3957.19万元、5853.18万元;净利润分别为542.28万元和1289.3万元。

资料显示,深科技电表业务的研发和生产始于1995年,目前为中国最大的远程控制电表出口生产商,已与意大利、荷兰、印度、马来西亚、印尼、泰国、巴基斯坦等地的电力公司建立长期稳定的合作关系获得一定市场份额。长城科美作为深科技持股38%的参股公司,主要负责国内智能电表的业务运作。本次收购有利于资源整合,进一步促进公司国内电表业务的快速发展。

## 美邦服饰募资90亿 加速互联网转型

证券时报记者 张昊昱

美邦服饰(002269)今日发布定增募资预案,公司拟以不低于8.28元/股价格向不超过10名特定投资者非公开发行10.87亿股,此次定增拟募资90亿元,用于“智造”产业供应链平台构建、O2O全渠道平台构建、互联网大数据云平台中心项目。公司股票今日复牌。

据美邦服饰介绍,“智造”产业供应链平台将提供从前期的设计、定版、面料准备、打版、出样、大货生产、质量管理到后期物流、库存管理、供应链融资等解决方案,同时依托于“智能制造”对生产工厂进行工业4.0的创新升级,解决服装行业个性化、少量多批次订单与工厂大规模生产之间的矛盾,推动服装工业柔性供应链体系的建立。

此次定增计划投入最大的O2O全渠道平台项目,覆盖了全球品牌及商品资源整合、物流支持系统、邦购平台和外部电商平台业务转型、传统渠道资源转型和不久前推出的“有范”平台等多个子项目。

互联网大数据云平台中心则是“智造”产业供应链平台与O2O全渠道平台运作的基础设施,将通过线上用户和消费者行为数据、位置数据等大量信息进行深度挖掘和分析,以准确获取用户的消费偏好、购买意向等信息,一方面提供更好的个性化线上线下服务,另一方面也为未来新产品的开发和设计提供数据基础。

美邦服饰认为,随着国家“互联网+”战略的提出,“互联网+”的理念将在各行各业加速渗透,成为推动传统产业转型升级和新兴产业成长的新动力,给服装产业的发展也带来了战略性机遇。

此前,美邦服饰曾于今年4月份推出名为“有范”的移动互联网平台,主打时尚社交+购物。据悉,通过线上线下的密集推广及冠名知名网络综艺节目《奇葩说》等方式,“有范”在短时间内已获得较大影响力,尤其在年轻人中迅速打响知名度。公司计划下一步还将针对泛时尚生活传统线下渠道整合以及“云裁缝店”社区服务渠道拓展等方面展开探索与实践。

# 内蒙君正拟募资70亿 打造氯碱循环经济产业链

证券时报记者 岳薇

内蒙君正(601216)今日发布非公开发行股票预案,公司拟以不低于28.08元/股的价格向不超过10名特定投资者非公开发行股票2.49亿股,募集资金总额不超过70亿元,用于鄂尔多斯君正循环经济产业

业链项目(60亿元),以及偿还银行贷款(20亿元)。公司股票将于7月2日起复牌。

内蒙君正是乌海地区的大型氯碱生产企业。近年来,国家出台了一系列的产业引导政策,在中西部煤、电和盐资源丰富的地方重点发展氯碱企业,规模大型

化、经营集约化是未来氯碱行业的发展方向,具有资源和能源优势、能够形成上下游一体化产业链、实行煤电结合、采用热电联产、具有规模效益及成本优势的企业将具有竞争优势。

内蒙君正目前已形成以自备电厂为纽带建设“煤-电-氯碱化工”一体

化的循环经济体系,公司2014年实现营业收入47.84亿元,同比增长38%;主营业务毛利率32%,处于行业领先水平。

内蒙君正表示,鄂尔多斯君正循环经济产业链项目计划投资55亿元,建设期2年。通过项目建设,公司将新建包括发电机组(630MW)、变电站

(220KV)、电石炉(45万吨)、聚氯乙烯生产线(聚氯乙烯产能30万吨/年,烧碱产能24万吨/年)等在内的循环经济产业链。

据悉,该项目的年均净利润预计为4.54亿元,投资回收期(含建设期)为8.93年(建设期2年),投资财务内部收益率为10.75%。

# 房企转型众创服务商 共享办公经济萌生

证券时报记者 蒙湘林

自从中央提出“大众创业、万众创新”后,全国不少地区出现了一股创业热和创客潮,一些重资产行业,如房地产业也在转型涉足这一领域。比如商业地产公司SOHO就通过3Q服务平台为创业者提供共享办公,一时间类似的共享办公和共享服务平台成为众创领域的潮流。

业内人士分析,商业地产公司和产业地产企业是这一波众创经济的主导者,他们不仅可以提供办公硬件设施,还可以通过空间支持换取股权孵化,但这个领域门槛较低,拥有软件硬件综合实力的平台化房企更可能成为被认可的众创服务商。也就是说,创客们需要的不仅仅是一张办公桌,后续配套的政策、融资、税务支持将成为众创行业竞争的关键。

## 房地产+众创

房地产企业特别是商业地产公司转型涉足众创经济较为明显。SOHO 3Q是SOHO中国重要的共享办公和众创空间平台。3Q运用O2O模式,即线上Online、线下Offline的双向结合,和网上购物类似,从选房、订房、付款交易,每个环节都在网上进行,为流动人群提供O2O模式的办公场所。

在SOHO 3Q,客户可以只租一个星期或一个月,只租一张办公桌或一间办公室,可以随时随地用手机预约、付款,享用WiFi、复印打印、咖啡等服务。目前SOHO 3Q有两个项目在运营,分别是北京的望京SOHO以及上海的复兴SOHO。北京项目目前办公桌价格为800元/周,独立办公室为1040元/周;上海项目价格分别为600元/周、780元/周。

优客工场是地产明星毛大庆于2014年创办的众创服务企业。优客工场的一方面自身没有办公空间,空间来自于其他合作业主;一方面相对于咖啡、打印机等配套,优客工场主要是提供财务、税务、法务和人力资源等相关服务;另一方面,其价格预计低于3Q空间,也不像创新工场等孵化器那样免收租金。

资料显示,优客工场已经在北京CBD、海淀、亦庄、大兴、房山等区域迅速布局。优客工场位于北京阳

光100的旗舰店正在紧张筹备中,计划3个月内在北京设立了13个共享办公场地。此外,优客工场与阳光100置业签署战略合作协议,根据新的协议内容,双方将在阳光100位于沈阳、成都、长沙、武汉等城市的项目中寻求合作机会,进行包括“优客工场”运营在内的多种模式合作。

与优客工场相类似的轻资产平台是3W咖啡。3W是由中国互联网行业企业家、创业者、投资人组成的人脉圈层,其业务包含天使投资、俱乐部、企业公关、会议组织和咖啡厅,3W Coffee是3W拥有的咖啡馆经营实体。北京旗舰店位于中关村海淀图书城南口籍海楼对面、深圳旗舰店位于南山科技园北区源兴科技大厦东座。

今年5月7日,国务院总理李克强来到中关村创业大街3W咖啡。他坐下来与年轻人边喝咖啡边聊创业。蜂拥围观过来的创业者争抢着向总理介绍各自的项目。一时间,3W咖啡声名鹊起,而这类所谓的轻松休闲化的“外清新”平台也开始区别于传统的创业园,受到不少微型创客的喜爱。

最后一类房地产+众创的模式主要是产业地产企业主导的园区孵化。张江高新区管委会2015年3月出台了《关于开展张江国家自主创新示范区创业示范工程建设的实施

意见(试行)》,明确2015年至2017年,将形成一批有效满足大众创新创业需求、具有较强专业化服务能力众创空间等新型创业服务平台。基于此,张江高科也启动了895营”创业服务平台。

华夏幸福于去年底公告拟设立子公司太库科技创业服务有限公司等孵化器经营管理公司。太库科技与华夏幸福将在共建产业创新发展模式、孵化器运营、B2B创新服务能力建设以及具体产业化项目落地等方面展开合作,确定2015年内的委托经营孵化器项目共计10个。

电子园区开发商深圳华强则在年初设立深圳华强北国际创客中心有限公司,着力打造电子信息产业的创新平台,成为电子信息产业创业企业的孵化器,积极培育适应“大众创业、万众创新”的创业生态系统。目前华强北国际创客中心的组成板块包括创客空间、路演中心、创业咖啡馆、孵化器等等。今年6月,深圳华强控股股东与腾讯签订有关创客的战略合作协议,腾讯将为双方合作推荐智能硬件创业者提供线上线下腾讯资源。

## 众创平台化趋势

除了成本之外,众创空间的兴起还有灵活性的原因。传统企业对于办公空间的需求一是相对面积较

大,二是不同的功能区有划分,三是要有一定的层级观念,四是要有一定的物理分隔。而成熟的企业对于集聚效应的需求相对弱化,反而对于租金成本的承担会有所考虑。虽然相同产业链企业可能同时入驻一个区域,但很少看到不同公司在同一个物理空间内穿插办公。而处于创业期的企业则完全不同。创业期的企业人员相对较少,办公流程不固定,甚至生存时间也存在较大的不确定性。

不过,众创空间进入门槛低。发展众创空间并不需要依靠重资产模式举债大兴土木,而是重在为创业者提供不断优化服务,并逐渐形成稳定的运营机制。直白来说,运营商只需要用低折扣租下一层写字楼,然后将整体的空间规划拆分成独立或开放的不同办公单元,一家众创空间就可以开张,并不具备很强的技术壁垒。虽然成为一家优秀的众创空间提供商并不容易,但进入这个行业的门槛很低。

中国整体上写字楼供应充足。根据仲量联行的统计,预期2017年,北京、上海甲级和乙级写字楼的存量规模将突破2000万平方米,成都、广州、深圳将突破1000万平方米。如此看,众创服务商如果只是单纯拼租金价格或者租地面积,并没有真正的核心竞争力。业内人士分析,未来的众创服务商,房地产企业如果想争领先,必须将自己打造成一家综合性众创服务平台,平台化是未来的趋势。

# 房企涉足众创盈利关键在解决痛点

证券时报记者 蒙湘林

众创空间的前景虽然受到认可,但其盈利模式仍是困扰业内的“老大难”。在北京、上海、深圳等一线城市,租金成本和运营成本高企,众创空间要满足创业者对低成本、便利化的需求实属不易。同时高成本和高服务之间的落差,也在很大程度上致使众创空间在现阶段难以摸索出成熟的盈利模式,目前房企在众创空间的业务也多处于摸索阶段。

目前看来,包括万科云城、SOHO 3Q等在内的由开发商主导的众创空间多是以租金作为重要收益来源。华夏幸福基金产业园70%的收入来自于物业销售,处于“以售养租”阶段。但在业内看来,初创型企业在选址时更注重产业聚集和低成本租金,这对于追求租金溢价的房企来说,无疑也是一种悖论。

也就是说,房企本身追逐租金高毛利的诉求和创业企业注重成本控制的想法是有冲突的。众创空间实际上是上为创业者提供创业平台和平台服务两方面的服务,目前大多数的众创空间实则仍停留在提供平台的层面,租金收益是其主要的收

益来源。从投资角度来看,这种重资产模式不是长久之计。

目前部分企业在探寻新的盈利模式。从事产业园区开发的亿达中国在近年将重点目标客户瞄准了科技创新型公司,在继续主推资源整合服务模式的同时,将免费提供创业场所,但亿达中国将拥有这些公司一定比例的股权,一旦这些公司经营快速发展,亿达中国将从中获益。不过,这种入股模式要求园区对创业公司的实力和前景具有十分客观的考量,风险性较高。

事实上,地产进场“众创空间”考验服务能力。实践证明,租金减免、资金补助不足以长期黏住创业者。走专

业化路线,吃透一个或几个领域,打通产业链的上下游,扎扎实实做好产品研发、市场推广、金融服务等全产业链的服务供给,帮助入驻企业在产业中找到明确的位置,才是真正解决在解企业创业痛点的良方。

不少开发商在进入众创后频频抛出务虚服务,诸如行业沙龙、名师辅导、创业大赛、领导力培训、知名投资人“背书”等,已不再像从前那样有吸引力。相比之下,企业产业链上下游的资源合作与共享、创业企业融资压力的切实缓解、政府各项扶持信息“最后一公里”的畅通送达,或许才是真正务实的创新之举。