

时代出版打造“中国版facebook”

有望明年初中美同步上线

□本报记者 姚轩杰

27日,中国证券报记者了解到,时代出版重点打造的“社交+内容”网站“时光流影”项目目前已经进入内测阶段,有望明年1月初上线bata版,且中美同步上线。不久前,公司已在北京举行该项目的专家论证会,与会专家对此表示认可。

据时代出版相关负责人透露,在中国和美国上线的版本定位不一样,在国内的网站主打社交平台概念,基本框架类似微博、微信,但更加强调社交与内容的深度融合,未来社交用户可以实现内容按需出版。而美国的网站主要定位于传播中国文化的窗口平台。

时光流影明年1月初上线

作为传统出版公司的时代出版,其转型之路一直走在出版界前列。时代出版旗下“时光流影”项目,被称作“中国版facebook”,备受众多机构和投资者关注。该项目的相关情况牵动不少人的神经。不过,时代出版方面最新一次提及该项目只是在中报中一笔带过。

“时光流影TIMEFACE”项目由时代出版传媒公司所属的时代新媒体出版社具体实施。据了解,该平台是基于移动互联网技术,利用图片、文字、音频、视频等多种元素,集知识共享、热点讨论、话题交流和内容积累等为一体的“话题社交+内容聚合”平台。深度的社交与引导式的话题手段相结合是该平台独有的特色。

日前,时代新媒体出版社相关负责人告诉中国证券报记者,该项目已经进入内测阶段,有望明年1月初上线bata版,且中美同步上线。

据悉,该网站在中国和美国上线的版本定位不一样。国内版本网站主打社交平台概念,基本框架类似微博、微信,但更加强调社交与内容的深度融合,未来社交用户可以实现内容按需出版。而美国的网站主要定位于传播中国文化的窗口平台。

近日,时代出版还在北京举行“时光流影TIMEFACE”数字平台专家论证会。来自行业、高校、

专业机构、媒体等相关领域专家,时代出版董事长王亚非、总编辑林清发等高管,以及“时光流影TIMEFACE”数字平台项目组成员参加了会议。

论证会上,专家们对时代出版“时光流影”数字平台项目给予肯定,认为该平台的实施具有开创性意义,填补了市场空白,同时对推动中国文化“走出去”,特别是走进西方主流人群中具有积极的意义。

互联网转型迈出一大步

作为传统出版企业,时代出版向互联网转型进入实质阶段。有私募基金人士表示,“时光流影”项目虽刚刚内测,但这是时代出版从传统出版业向新媒体跨出了一大步。纵向比较的话,可能已经领先其他传统出版媒体。而从另一个层面上看,A股直接涉及社交网络的上市公司还没有出现,如果该平台上线,可能会受到投资者的欢迎。

从时代出版的申报、季报来看,传统图书出版在公司的业绩占比仍居重要地位。但近年来,公司的新业务遍地开花,主要涉及影视、数字出版运营、少儿教育培训、移动互联网等。

时代出版8月29日公告,公司全资子公司安徽少年儿童出版社近日与联想(北京)有限公司签署《战略合作框架协议》,这是数字消费品巨头与专业出版机构的首次强强联合。

据安徽少年儿童出版社社长张克文透露,安少社负责开发少儿数字读物APP,所有联想智能电视将在其应用商店内预装这些APP,用户通过付费下载可获得。张克文表示,安少社未来的目标就是以阅读为纽带,打造中国儿童的facebook,建立交互式网络平台。

此外,公司还积极拓展影视业务,参与投资的电视剧《快战前》已在山东卫视等频道播出,《江山风雨几多情》、《天云山传奇》、《伙计》、《我的老婆80后》、《伙计与小乔》等十余部影视剧正在积极参与投资拍摄。多部作品通过著作权交易,部分进入拍摄阶段。



新华社图片

互联网巨头发力移动阅读业务

□本报实习记者 苏文龙

移动阅读正成为网络巨头布局移动互联网的重点。11月27日,91无线副总裁邹建峰向中国证券报记者表示,91无线旗下熊猫看书等移动阅读业务正成为百度布局移动互联网的重要入口。此外,百度不排除通过并购来提高正版内容比例。

发力移动阅读业务

今年8月14日,百度宣布以19亿美元收购91无线。投入重金高调收购,百度自然是为了布局移动互联网。11月27日,91无线副总裁邹建峰向中国证券报记者表示,91无线旗下的熊猫看书等移动阅读业务将成为百度布局移动互联网的重要入口。

据易观智库统计,2013年第三季度,中国移动阅读市场收入规模约为16.5亿元,环比增长率为12.0%,比去年同期增长83.4%。活跃用户规模达到4.7亿人,较上一季度增长7.9%。数据

显示,2013年第3季度中国移动阅读客户端市场中,91熊猫看书市场份额8.5%,仅次于iReader的20.3%和QQ阅读12.2%。

此外,今年9月份,在读书频道、QQ读书的基础上,腾讯推出腾讯文学。而早在2010年,中国移动便推出了手机阅读业务。而阿里也在紧锣密鼓的布局移动互联网。在百度方面,据邹建峰透露,除了新进“久谦”的熊猫读书,百度还通过旗下贴吧、百度文库以及多酷书城发展旗下移动阅读业务,其中熊猫读书主要侧重客户端业务。由于目前线上文档盗版较多,为改善这一局面,百度不排除通过并购的方式来提高正版内容比例。

运营成本高昂

业内人士指出,在移动增值业务中,阅读与游戏消费模式不同,移动阅读业务购买具有一次性的特点。由于网站50%的利润要转让给内容生产者,移动阅读

业务运营成本高昂。

纵横中文网副总裁许斌认为,目前移动阅读内容主要分为两大类:娱乐类和教育类。其中后者将在未来移动阅读业务中占据较大份额。但目前由于资源和实力限制,在目前移动阅读内容中,娱乐类内容实际上占据了较大比例。同时他认为,文字内容是文化产业源头。随着动漫和传媒行业的快速发展,对于IP文本的需求量将进一步增大,移动阅读业务存在较大发展机遇。

邹建峰也支持这一观点。他认为,手机用户的增加为移动阅读业务的发展提供了先天条件,同时手机作为良好的付费平台已经形成。但同时他也指出,近几年版权价格不断攀升,高额的运营成本和平台建设“两抓手”的网站陡增运营压力,移动阅读市场或许将迎来新一轮行业整合。而如何与内容生产者进行利润分配,搭建新型盈利模式成为业内亟需破解的难题。

再次复制“乌镇模式” 中青旅布局濮院古镇

□本报记者 陈静

中青旅在极具特色的“乌镇模式”上再下一子。公司披露,将出资2.45亿元参股设立桐乡市濮院旅游有限公司,以开发濮院古镇旅游资源。

中青旅方面介绍,这是公司自北京古北水镇之后,再次在异地复制“类乌镇”的经营模式,对于提升公司旅游核心主业,深化景区投资业务具有重要意义。

青睐古镇模式

公告介绍,中青旅控股子公司乌镇旅游股份有限公司与桐乡市濮院金翔云旅游投资有限公司共同出资设立濮院旅游,双方于2013年11月24日签署了投资协议。濮院旅游注册资本为5亿元,其中桐乡市濮院金翔云旅游公司出资2.55亿元,出资比例51%;乌镇旅游出资2.45亿元,出资比例49%。

乌镇旅游是中青旅持股66%的控股子公司,注册资本29412万元,主营业务为开发乌镇古镇旅游资源,是公司景区业务的投资平台。截至2012年12月31日,乌镇旅游总资产为22.18亿元,净资产为15亿元,2012年度实现营业收入6.9亿元。

濮院古镇项目的投资是中青旅实现发展战略的重大推进。中青旅方面表示,公司将继续坚持旅游核心主业,坚持以乌镇公司作为景区投资平台,深化景区投资业务。濮院古镇项目的投资将成为中青旅景区业务异地复制的第二个项目,是公司基于对华东旅游市场前景及濮院旅游资源资质的判断而做出的战略选择。

中源协和获实际控制人增持

□本报记者 王婷

备受关注的中源协和非公开发行刚获中国证监会核准,其大股东及实际控制人李德福4日、27日先后发布公告宣布已通过上交所交易系统增持上市公司股份。分析人士指出,今年以来中源协和业绩表现欠佳,新业务前期投入较大,但鉴于公司所处干细胞产业潜力可观,今年初卫生部还发布了相关文件规范行业秩序,有利于中源协和的新业务拓展。而非公开发行完成后,有助于缓解

值得关注的是,中青旅将在综合吸收乌镇旅游古镇项目开发模式的基础上,借鉴北京密云古北水镇“类乌镇”经营模式异地复制的经验,结合濮院古镇悠久的历史文化和作为“全国最大毛针织服装生产基地和交易中心”的产业优势,坚持高起点、高定位,有序开展体验景点,建设休闲度假设施,恢复传统文化街区,打造时尚购物胜地,将濮院旅游项目建成以“历史文化和时尚购物”融为一体的时尚度假旅游目的地。

坚持差异化路线

中青旅方面表示,濮院古镇项目开发完成后将与乌镇景区坚持差异化的经营战略,优势互补、相互支持。乌镇和濮院双双成为具有国际影响力的度假旅游名镇,将进一步丰富华东休闲度假旅游产品,使桐乡成为面向长三角乃至全国的重要休闲度假旅游目的地。

据悉,濮院古镇项目的投资建设是桐乡市获批成为全国首个国家旅游综合改革试点县后的战略布局。根据浙江省发展旅游业的整体部署,桐乡市已确定了打造长三角重要休闲度假旅游目的地、建设世界知名旅游城市的旅游发展基本战略,力争到2015年,实现年接待游客2000万人次,年旅游收入300亿元,把以乌镇旅游为龙头的桐乡旅游综合改革试点县建设成为引领浙北、辐射长三角的旅游综合集聚区。濮院历史文化与时尚购物集聚区的建设是桐乡旅游综合改革试点县的核心项目,是实现把桐乡市建设成为华东旅游中心的战略举措。

上市公司资金紧张状况。

公告显示,11月27日,李德福通过上交所交易系统增持公司股份101000股,占公司总股份的0.03%。本次增持前,李德福持有公司股份100000股,占公司总股份的0.03%,本次增持后,李德福持有公司股份201000股,占公司总股份的0.06%。目前,李德福直接或间接持有上市公司的股份比例已达20.17%,若增发完成,大股东的持股比例将进一步提高。公告还称李德福不排除未来以自身名义再继续增持股份。

加码集成电路封装业务

长电科技拟定增募资12.5亿元

□本报记者 丁菲

停牌一周后,长电科技发布定增预案。公司拟以不低于5.32元/股的价格,非公开发行不超过23496.2406万股,募集资金12.5亿元用于年产9.5亿块FC(封装)集成电路封装测试项目及补充流动资金。

预案显示,项目建成后将形成年产封装FCBGA系列、Flip Chip on L/F系列以及FCLGA系列等高端集成电路封装测试产品9.5亿块的生产能力。项目建设期为两年,总投资额为84080万元,其中固定资产投资79308万元,铺地流动资金4772万元。项目建设地点位于江阴市经济技术开发区高新技术工业园,将使用位于长

山路78号公司城东厂区现有C3厂房。

公告显示,该项目达产后,预计新增产品年销售收入116700万元,新增利润总额12828万元,预计投资回收期(税后)约7.91年(含建设期2年),内部收益率(税后)为13.59%。公司目前正在办理年产9.5亿块FC(封装)集成电路封装测试项目立项备案手续和环保评价审批手续。

此外,公司拟将此次募集资金中35920万元用于补充流动资金,缓解公司营运资金压力,满足公司经营规模持续增长带来的营运资金需求,降低资产负债率,提高公司整体盈利能力和。公司股票将于11月28日复牌。

阳谷华泰与西班牙Nasika战略合作

□本报记者 董文杰

为拓展欧洲市场,27日阳谷华泰与西班牙Nasika签订了合作意向书,双方将在品牌、市场和股权等方面开展深度合作。

Nasika公司主要业务为橡胶混炼、硫化胶片等研发生产和销售。该公司1992年开始生产胶母粒产品,在欧洲的轮胎及非轮胎制品行业有较强的营销网络。

阳谷华泰和Nasika将在胶母粒产品包装授权使用,产品市场宣传、推广方面进行合作,以促

进双方品牌形象的提升。在市场拓展方面,将利用双方的渠道资源为双方产品的市场拓展提供支持。

协议签订后,在2014年双方将就阳谷华泰参股Nasika事宜做进一步洽商并签订正式协议。第一阶段,阳谷华泰可以在2014年内提供100万美元入股,启动股权投资合作;后续阶段根据市场发展和双方意向,阳谷华泰将持股份额继续扩大。

公司与Nasika公司建立合作关系,对于扩展欧洲市场有重要影响。

型客户的爆破服务业务进展如何?

冯忠波:与马钢现在仅是业务合作,和中国黄金设有合资公司,合资公司的相关业务都在有条不紊地推进中。

布局深加工业务

中国证券报:如何评价公司花费1000万美元和美国奥斯汀公司合作?

冯忠波:和奥斯汀的合作是公司爆破业务发展的重要战略。公司要做国内技术领先的爆破

服务商。通过考察发现国内的爆破技术与国际差距较大,在雷管技术、设计软件、数据积累、安全管理等软硬件方面形成全方位差距。

奥斯汀是一家专注于爆破行业长达上百年的家族企业,在爆破领域拥有良好的口碑,拥有大量超过30年爆破经验的专家,以及长期积累的爆破数据库和领先的管理系统。公司与奥斯汀合作,包括项目经理的培训、技术软件和产品,是全面技术升级的合作。未来公司在爆破领域的

技术和服务能力将进入跨越式发展。

中国证券报:公司的纳米材料项目和爆炸复合新型金属材料项目发展前景如何?

冯忠波:这些业务在公司的战略中都属于爆炸深加工业务,就是在设定精准爆炸的条件之下,对材料进行加工,生产出满足特定需求的材料,是公司爆破技术的衍生应用,具备一定的市场空间和发展潜力,但还需要培育。

结盟优质客户 引入信息化理念

江南化工:做技术领先爆破服务商

□本报记者 傅嘉

假如有需要,我们可以实时连线一线监管人员,出现问题能够得到及时解决。”江南化工董事长冯忠波对中国证券报记者介绍说,这是公司安全信息化建设第一阶段成果,将各个工厂的视频监控系统汇总到总部。公司马上要上线第二阶段安全信息化系统,能够监控生产过程中所有数据,通过软件实现在线监控和自我诊断。

江南化工,一家从500吨规模起步的炸药厂,在与盾安控股集团下属民爆产业完成强强联合的重组后,发展成为业务覆盖8个省份、拥有12个炸药生产点、多家爆破子公司的民爆龙头。与其他民爆公司不同,江南化工的信息化程度和高效管理方式大大超出预期。

在总部视频监控中心,映入眼帘的是整面视频墙。通过控制设备切换,可以快捷又清晰地看到分布在7个省的12个炸药生产点。从原料投料到乳剂制药,从包装到最后装车入库,专业的生产工人每一个动作仿佛就在眼前。

发力爆破服务

中国证券报:公司过去的快速发展主要是建立在并购之上。怎么看待民爆行业的并购市场?

冯忠波:监管部门希望集中度进一步提高,也推出了相关政策推动并购。但是并购本身是市场化行为,既要考虑标的的质量,也要考虑合适的价格,投资回报很重要。

中国证券报:公司2012年90%的收入来自炸药销售,未来增长主要靠什么业务?

冯忠波:公司未来三大业务分别是炸药生产和销售,爆

结盟优质客户

中国证券报:公司发力爆破服务,但之前的爆破收入规模较小,获得大型矿企客户的核心优势是什么?

冯忠波:首先,公司资质全、覆盖区域最广是目前获得大型矿企青睐的主要原因。以中国黄金集团为例,其自身需要大力发展配套的爆破业务,在缺乏完备的资质和炸药生产基地的情况下,公司就成为其最优质的合作伙伴。

其次,可以为客户降低综合成本。过去矿山客户考虑单点成本,通过降低炸药单耗来降低爆破成本,实际上增加了后续的破碎、运输、选矿的成本,综合成本反而更高。公司在推广业务中强调降低综合成本,通过提供综合解决方案实实在在地帮助客户降低综合成本。

中国证券报:公司目前与中国黄金集团、马钢集团等大

江南化工原董事长熊立武

功成身退”迹象日益明显。公司今日发布《简式权益变动报告书》,熊立武自11月25日至27日,通过深圳证券交易所集中竞价交易系统和大宗交易系统减持公司股份93万股,占公司股份总数的0.23%。本次减持后,熊立武持有公司1997.4443万股,占公司总股本的4.99%,不再是公司持股5%以上的股东。

离职前便开始减持

熊立武曾于2005年12月1日至2012年4月5日期间担任江南化工董事长。2011年6月1日,公司完成重组后,盾安集团正式成为江南化工的控股股东。2012年4月,熊立武宣布离职。

熊立武的减持行动始于2012年2月,亦即离职前便开始减持公司股份。2012年2月16日-21日,其通过大宗交易累计抛售1950万股,套现2.4亿元。离职

后,减持承诺窗口期到期当日,

熊立武便通过二级市场减持2.78万股,减持均价为13.6元/股,套现37.8万元。

截至2012年初,熊立武尚持有江南化工8021.76万股,为公司第一大股东。但到了2012年12月31日,江南化工十大股东情况显示,熊立武持股数降为6068.98万股,其中无限售A股3033.10万股,变为公司第二大股。在2013年1季度,熊立武开始了连续大笔减持行动,仅自2013年1月10日至1月29日,熊立武先后7次累计减持公司股份1978万股,占公司股份总数的5.0%。截至2013年3月31日,熊持有的无限售A股锐减至0.20万股,这种情况一直持续到江南化工公布三季报。

所持股份全部解除限售

自2013年10月14日起,熊立武持有的全部公司股份已解除限售。熊立武便又开始了新一轮的减持行动。实际上,根据江南化工11月20日发布的公告,熊立