

中搜网络董事长陈沛:

打造最大的移动互联网创业平台



陈沛

胡志毅/供图

证券时报记者 胡志毅

当中搜网络“内容+社区+电商”的产业生态搭建完成后,惯于隐身幕后的中搜网络(430339)董事长陈沛开始走到聚光灯前,讲出中搜生态的故事。

4月的北京寒意还未褪去,乍暖还寒的天气一如中搜网络这些年的发展,反复而曲折。首享科技大厦9层的办公室内,陈沛接受了证券时报记者的专访。深圳初次见面时,陈沛一身黑色中山装,坐在会场之外,显得内敛而稳重。第二次见面,一身皮衣,内着一件青色衬衣的陈沛,多了一点时尚的气息。

创新是从藐视权威开始的。”这是曾经陈沛演讲的题目,也是他发自内心的看法。1995年下海创业,开发中文全文检索系统,获得新华社、人民日报等顶级媒体的认可。

1999年,开发电脑搜索技术卖给联想。2000年,进入慧聪网担任CTO,再到后来独立开发搜索引擎技术。这些年来,陈沛一直做着别人眼里挺难的事情。

当年我做搜索引擎时,IDG资本曾表示强烈反对。”时隔多年,陈沛仍记得当时的情景。不过,最终陈沛用独立开发的搜索引擎技术赢得了IDG资本的认可和投资。

2003年取代百度成为新浪、搜狐、网易等众多高端门户网站的搜索技术服务商后,当时仍隶属于慧聪网的中搜网络因为无法独立而错过了最佳的发展时机。必须承认,当时在市场上,我们输给了百度。”谈起昔日对手,陈沛十分坦然。也就是失败之后,中搜网络开始了向移动互联网的转型,选择走出一条不同于百度的路。

今天,陈沛和中搜网络的目标是建立微信之后第二个入口级移动端产品,成为BAT层次的公司。2014年,中搜网络发布移动端产品中搜搜悦4.0,耗费多年搭建的中搜生态正式完成。中搜网络业务定位于移动互联网服务的开放平台,主要通过中搜搜悦(面向个人用户产品)和中搜移动云平

台(面向企业客户产品),打造开放平台发展的生态链。

企业端,中搜网络通过其移动云平台向合作伙伴提供移动应用APP的开发和运行的云计算技术服务和运营合作服务,合作伙伴的APP之间以及与“中搜搜悦”之间,在用户和内容数据层面打通而形成天然联盟。中搜移动云平台目前已经获得了近3000多家传统企业的合作伙伴,包括昆仑决、云基地、友宝、《汽车周刊》等行业内知名企业。其中,中搜搜悦已成为友宝最大的线上单一销售渠道;而昆仑决更是赢得了国际著名风险投资机构IDG的数千万美元投资。

用户端,中搜搜悦通过工具+平台+生态系统的蜕变完成后,搜悦的功能也进化成了以用户为中心,以用户对“信息获取”的需求串起整个生态链。目前,搜悦已经能够同时满足用户对信息的获取、分享、发布、传播、互动等全方位刚需,成为目前市面上最大个性化信息平台。多重功能的聚合不

仅为用户带来更为便捷的一站式移动互联网服务,也促使中搜搜悦带给客户的商业价值获得大幅提升。

陈沛表示,中搜提出了新的基于云计算的第三种方式,和中搜合作,所有的硬件、软件的平台都是中搜提供的,中搜在前期给予最大限度的帮助和支持,共同打造某个特定领域国内最大的移动平台。首先是提供基础技术平台,中搜能够提供比许多软件公司强大得多的技术和服务能力;有了移动平台以后,需要大量的内容维护,中搜可以按照客户需求,推送内容,不再依靠一个庞大的编辑团队;需要推广用户,也能和中搜共享用户,其他合作伙伴也能共享;已经有用户了,怎么能尽快变现?中搜把电子商务平台提供好了,客户就可以直接销售。

这也就是陈沛眼中中搜生态系统的真正价值。

我们希望成为最大的移动互联网创业平台,未来属于中搜和所有的合

作伙伴。”陈沛表示。

中搜网络还设立了中搜创投基金来推动上下游的扶持和整合,并对外进行一系列的投资来完善生态体系。除了中搜创投基金,中搜还组织了全国性的创业大赛活动,为中搜生态体系发掘出更优秀、更有前景的项目。中搜网络和小伙伴共建的孵化平台也在有条不紊地推进中。通过基金的介入,中搜生态系统更加完善。

目前在风险投资界流传着一句话:应用型公司值十亿,平台型公司值百亿,生态型公司值千亿。”它强调了生态型公司与平台型公司和应用型公司的鲜明区别和更大的估值空间。作为一家生态型公司,中搜网络目前的市值与生态型公司还有巨大的差距,这也意味着被称为“网络第一股”的它还有巨大的上升空间。

陈沛,你绝对是个奇迹。”多年前,当陈沛独立完成搜索引擎时,IDG资本这样向陈沛表示认可。多年后,中搜生态的故事才刚刚开始。

回归与超越

证券时报记者 胡志毅

回归之旅

证券时报记者:对于中搜网络去年下半年以来的市场表现,你会感到意外吗?

陈沛:意料之外,情理之中。所谓意外是你难以预计它(中搜网络)是怎么个涨法,这可能跟整个新三板的大趋势有关,当然也和中搜自己的发展阶段有关。去年四季度,特别是在发布中搜搜悦4.0之后,中搜整个产业链完成,这是一个标志性的时间点。在这之前中搜把很多的时间和精力集中在自己的技术和产品上。去年四季度之后,中搜才开始慢慢浮出水面。中搜本来就具有这样的价值,它只是需要一个价值挖掘的过程。挖掘中搜价值的的人越来越多,表现出来就是股价上涨。

证券时报记者:去VIE结构回归国内挂牌的过程中,遇到了哪些困难?

陈沛:其实困难挺多的,出去和回来都不容易,拆除VIE结构前后花了近一年时间。因为这是两个完全不同的构架,介于法律的灰色地带,所以整个操作过程不是线性的,没有很清晰的路径,需要跨越一些法律和系统性的障碍。最困难的一点在于,你要找到国内的投资者接盘,来完成境外资本的退出。

证券时报记者:作为第一代的互联网人,一路走来,国内资本对互联网公司的态度有着怎样的变化?

陈沛:变化太明显了,很多人开始

觉得互联网公司像个骗子,互联网企业的产业周期比较长,今天讲的事情不一定马上能够实现。早期,用户基数少时,每一个商业模式都不太容易成功。但随着用户基数的成长,互联网公司的价值也就越来越大。从这个角度来讲,中国的用户和投资者也是在互联网十几年的实践中,自己被教育和认知。但即便投资者对互联网公司的价值产生认同,却并不表示他建立起了很好的价值评估体系。

证券时报记者:中搜与百度曾经是直接竞争对手,今天来看,两者在业务方面有哪些区别?

陈沛:差别主要是百度更多将自己在PC端的业务向移动互联网迁移。中搜作为一个PC端的无产者,移动互联网有着自己更清晰和完整的战略,以中搜搜悦为平台打造自己的生态系统。另一方面,中搜将自己的技术合作伙伴都变成自己的客户。

中搜生态

证券时报记者:中搜的发展经历了几个阶段?

陈沛:我本人1999年底在慧聪做CTO,帮助慧聪上市。2000年,慧聪碰上纳斯达克崩盘,境外上市面临问题,大家重新回到业务层面探讨。我提出要搞好搜索,因此成立了慧聪软件(中搜网络的前身)。那几年,慧聪软件参与了对百度的直接竞争,争夺高端网站客户。由于慧聪计划香港上市,慧聪软件错过了独立的最佳时机。2004

年,慧聪最终上市。上市之后,马上将慧聪软件拆分出来。那个时候,在市场上,我们已经输给了百度。之后,中搜开始做浏览器网络,我认为搜索会进入到桌面,通过(进入PC端的)桌面和百度竞争。2009年,中搜回归的时候决定由底层搜索技术向个性化搜索技术发展。到了2012年,中搜放弃财务指标,全力以赴投向移动互联网。我们认为,如果错过了移动互联网,我们将失去未来。

证券时报记者:目前,中搜的平台主要是面向企业和用户两端,有没有对其中一端有所倾斜?

陈沛:对中搜来说,其实做的是同一件事,两者是相互叠加的。中搜每引入一个合作伙伴,都会为公司带来相关领域的用户,用户看到的是搜悦的前端,但背后有无数的小伙伴在和中搜一起努力。某种意义上,中搜面向用户的一个产品是通过和企业合作的方式来共同完成的。最终,用户和客户都将成为中搜的合作伙伴。目前,中搜第一轮创业人将来自企业端。用户端的盈利模式还没有确定。

证券时报记者:中搜网络未来是什么样的一个规划?

陈沛:我们的未来特别清晰,第一个,中搜希望成为一个像BAT一样的公司,所以我们做了中搜搜悦这个入口级的移动端产品。如果达不到,中搜将成为仅次于BAT的公司。中搜将全力打造中搜搜悦,从内容到社区到电商的完整产业生态已经完成。我们希望成为最大的移动互联网创业平台,未来属于中搜和所有的合作伙伴。

乐视推超级手机叫板苹果 2016年销售目标千万级

证券时报记者 邹昕昕

蛰伏一年的贾跃亭终于露面,这次是为乐视超级手机站台。昨日,在北京万事达中心,酝酿两年之久的乐视手机首次与公众见面,贾跃亭亲自讲解演示。

在长达两个多小时的演讲中,贾跃亭数次强调,三十年前,苹果以颠覆者的姿态将IBM和微软拉下神坛。而如今,当年的颠覆者已经变成了专制者,封闭的苹果生态已阻碍了产业的创新和进步。

乐视此次共发布了三款手机,分别是乐1、乐1Pro和乐MAX。从性能上看,贾跃亭用了数个“世界第一”来形容乐视超级手机的各项配置和功能。此外,乐视还发布了中枢交互系统——EUI,它将统一覆盖乐视TV端、手机端、汽车端。

此次超级手机的定价继续延续了乐视超级电视微利甚至不盈利的风格,将主流智能手机的价格从2000元直接拉至1500元以下。其中,贾跃亭声称性能优于小米Note的乐1价格为1499元,乐1Pro的价格为2499元。

发布会上,乐视还全球首次公布了量产成本,并公布乐Max的Bom

单,让用户为手机定价,重塑全新的行业标准。乐视打造移动生活服务运营商,为用户提供购买服务费,减免硬件价格,直至硬件“0元”的购机选择。同时,乐视还向会员版用户赠送最高6GB/月的免费流量。

贾跃亭强调,乐视做的不仅是一部手机,而是一套完整的移动互联网生态系统。无论是乐视超级电视、乐视手机还是未来的超级汽车,贾跃亭都将其统一视为移动终端,未来乐视所有硬件之间、硬件与软件之间以及乐视旗下各业务门类之间均会产生生态协同效应。乐视不挣快钱,乐视要用近于成本的价格,让普通用户体验到极致性能的高科技产品。”贾跃亭说。

乐视表示,超级手机今年的销售目标为百万级,2016年的销售目标为千万级。乐视还称,争取在今年年底,让超级手机登陆印度市场,并将乐视生态整个平移到印度。同时,东南亚以及北美市场也是乐视的目标市场。

当记者问及如何保持战略领先性时,贾跃亭称,要用疯子精神打破惯性思维。用未来定义未来,用未来定义现在。忘记自我和忘记现在”是乐视制定战略的原则。他表示,乐视的目标是世界级、全球化的公司。

晶圆代工龙头扩产 关键工艺有望实现量产

证券时报记者 阮润生

北美半导体设备制造商BB值显示,进入2015年以来全球半导体行业景气度高企,而国内产业链龙头企业纷纷加码扩产。近日多位业内人士向证券时报记者表示,国内晶圆代工龙头中芯国际(00981.HK)目标在今年第二季度实现28纳米关键制程的量产,第三季度出货产能有望突破,这将弥补国内半导体产业链的软肋,对IC行业具有战略意义。

中芯国际与美国高通于2014年12月宣布研制出28纳米骁龙处理器,据介绍,目前国内芯片制造落后于国际主流工艺,国际巨头Intel、三星、台积电等28纳米工艺已经成熟,并开始研发16纳米、14纳米。

兴业证券分析师媛媛在研报称,晶圆代工作为半导体产业的核心环节,尚是国内半导体产业薄弱环节。而28nm是晶圆代工领域最热门的工艺,一直供不应求。不论是从业务角度来看,还是从产业链各环节厂商的角度出发,28nm都具备显著的竞争优势,可望实现更长的生命周期,能量产将对产业战略意义重大。

年报显示,截至去年四季度,中芯国际收益为19.7亿美元,净利润达到1.5亿美元,毛利率增至24.5%,达到9年以来最高水平。按照规划,2015年

公司产能目标增长约7%。

工信部数据显示,2014年我国集成电路产业内销增长突出,产值达到1011亿元,同比增长9.9%,内销比例也比上年提高0.4%。随着国内海思、展讯、大唐、锐迪科等IC设计企业实力稳步提升,对于晶圆代工巨头,来自国内市场的收益也日趋增长。华虹半导体去年国内客户收益贡献比重突破一半,中芯国际国内收益也增长至43.3%,并加强了区域布局,去年年底在深圳建成华南首条8英寸晶圆生产线。

据了解,珠三角地区集成电路产值约占全国1/3,深圳集成电路设计公司多达200多家,但地区长期缺乏芯片制造产业链支撑,往往需耗时从台湾等地地下单生产,影响生产效率,随着8英寸晶圆制造补位,将有效改善这一局面。预计今年该深圳产线产能有望实现2万片/月,2016年有望翻倍。

国家层面上也在不断加大对集成电路产业支持力度。4月10日,国务院出台关于落实《政府工作报告》的意见,要求发改委、科技部、工信部、财政部等部门积极实施高端装备、集成电路等重大项目,将一批新兴产业培育成主导产业。国家集成电路产业基金也参与了中芯国际定增入股成为大股东,并与紫光集团达成集成电路业务100亿元投资意向。地方政府以及行业协会也在指定相关政策,扶持产业发展。

一人多户,引发券商拼服务! 各项优惠政策利好投资者

自4月12日,中登公司正式发布《关于取消自然人投资者A股等证券账户一人一户限制的通知》以来,各大券商连夜火拼,拉开2015“抢客大战”序幕,券商全速加快传统经纪业务模式转型。

先抢滩者,得天下

记者在长江证券武汉友谊大道营业部看到,“一人多户”开通首日,证券公司营业部人气高涨,前来咨询开户投资者络绎不绝。工作人员介绍,近期股市行情火爆,再加上“一人多户”推出,前来营业部现场和网络办理开户及其他业务的投资者呈爆发式增长,尤其通过网络开户的投资者日均过万户。据了解,网络、手机开户已俨然成为券商经纪业务转型的重要方式之一。早在一年前,国内各大券商已全面布局网络金融业务,时至今日,成熟后台系统和熟练业务人员在这场拉锯战中占有明显优势。长江证券工作人员表示,该公

司网上开户系统已成功运行一年多,投资者通过电脑、手机均可开立账户,并与时俱进给每个员工新设开户二维码,增添数千个开户端口,同时实施开户抢单政策,保证客户点击开户后10秒内有专业人员提供指导服务。

记者现场用手机测试网络开户,几分钟之内就完成全部开户流程,过程简单快捷;“长江E号”手机交易软件获新浪网客户体验测评行业第四,畅通的通道才能保证行情火爆时不堵单、不瘫痪。

贴身服务,有钱途

“一人多户”开启后,投资者迁移成本降低,流动性增强,对价格、服务的选择更加挑剔,券商纷纷推出低佣金、优质服务口号,以此吸引更多投资者入市投资。业内专业人士认为,账户新政实施后,即将实施的账户管理业务将成为券商未来经纪业务主要收入渠道和财富管理业务的突破口,券商佣金盈利功能

将淡化,但财富管理功能将逐步增强。长期来看,只有“全业务、优服务、强平台”的券商才能在竞争中胜出。

这意味着券商需要满足不同阶层、类型投资者的个性化投资需求。以长江证券为例,目前该公司能为投资者提供包括股票、稳定收益类产品、私募产品、期货期权、融资融券等多类综合性业务产品;作为特色服务之一,长江证券深投资顾问打造的多风格模拟投资组合,由各个投资顾问于交易日开盘前发送给定制客户,确保投资者掌握先机。据悉,其中金牌投资顾问赵祐敬热点追击模拟投资组合最受投资者欢迎,该组合在2014年短短两个月内实现收益率153%,今年以来该组合收益率已超过53%。

总体来讲,新政对于券商而言,是挑战与机遇并存,而对于投资者来说则是极大利好,能有更大自主选择权,选择业务全牌照和财富管理优势、提供账户管理和综合金融服务强的券商,实现资产保值增值。(CIS)

证券代码:600275 证券简称:武昌鱼 公告编号:临2015-010

湖北武昌鱼股份有限公司 关于对解除重组标的公司增资事项问询函回复的提示性公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对内容的真实性、准确性和完整性负个别及连带责任

湖北武昌鱼股份有限公司(以下简称“公司”)于2015年4月8日收到《关于湖北武昌鱼股份有限公司解除对重组标的公司增资事项的问询函》(上证公函[2015]0320号),现对贵部提出的问题回复如下:

一、请详细说明公司解除上述增资协议的原因以及鄂鄂矿业未按照约定办理工商变更的原因

2014年10月15日、2014年10月31日,公司分别召开第六届第一次临时股东大会、2014年第二次临时股东大会并通过决议,同意公司向鄂鄂矿业增资,按照协议规定,公司用委托贷款7,500万元,全额用于向鄂鄂矿业增资。

截止2015年4月7日,出借方中信并购投资基金(深圳)合伙企业(有限合伙)提供的委托贷款3750万元足额到位,出借方云南伟力达地球物理勘测有限公司(以下简称“云南伟力达”)到账资金1000万元,剩余2500万元未能到账。

鉴于云南伟力达的委托贷款2,750万元未按协议约定划至公司,鄂鄂矿业不能办理相关的增资手续,考虑到上市公司的资金安全及监管要求,经公司与鄂鄂矿业及其股东分别沟通,决定解除上述《增资协议》,同意鄂鄂矿业于解除协议签署之日起30日内向公司返还上述计划增资款,并支付相应利息(利息按16%利率计算),截止目前已退回增资款6500万元。

二、请说明上述款项的支付时间和鄂鄂矿业对资金的使用情况;另外,鄂鄂矿业未按照约定办理工商变更,公司支付的7500万元增资款属于对鄂鄂矿业的预付增资款长期挂账,请公司说明上述事实是否构成控股股东对上市公司的资金占用,同时请公司年审会计师对上述事项发表专项意见。

(一)增资款支付时间、金额、资金来源及使用情况

2014年11月5日支付3750万元(中信并购投资基金委托贷款);2014年12月10日支付1000万元(云南伟力达借款);2014年12月29日支付1500万元(出让子公司收到的股权款);2014年12月30日支付950万元(出让子公司收到的股权款);2015年1月27日支付300万元(出让子公司收到的股权款),合计7500万元。

(二)预付增资款到账后,鄂鄂矿业的使用情况如下:

鄂鄂矿业主要使用如下:1.工厂建设约208万元;2.租赁冶炼厂设备维护、更新费用、租金及保证金等3470万元;3.预付收购矿山保证金2950万元,矿山标准化建设136万元等费用。

此款支出各方均按照预付增资款进行挂账,未发现云南伟力达借款到账没有确定日期的情况,决定终止增资协议,归还预付款并支付相应利息,不构成大股东对上市公司的资金占用,截止目前增资款已退回6500万元。

三、你公司于2014年10月22日披露重大资产重组预案,预案披露:“公司2014年10月15日董事会审议通过《关于向贵州黔源矿业股份有限公司增资的议案》;上述增资完成后,公司将向华普投资、安徽德胜、神安投资、世凯顺成和京浦通发行股份购买其持有的黔源矿业全部股权”。请公司说明黔源矿业的增资是否属于本次重组的前置条件以及解除黔源矿业的增资协议是否导致本次重组的重大不确定性。

公司于2014年10月15日召开第六届第一次临时股东大会,审议并通过了《关于接受委托贷款的

议案》和《关于向贵州黔源矿业股份有限公司增资的议案》,拟通过接受委托贷款方式向黔源矿业进行增资。上市公司本次重组预案公告时间为2014年10月22日,当时此事项尚未获得公司股东大会审议通过。根据《重大资产重组管理办法》等相关法规的规定,为保证信息披露的真实、准确和完整,因此预案披露了上市公司对标的公司此次拟增资行为。

上市公司此次向黔源矿业进行增资的目的系拟通过向标的公司增资提供生产及运营资金,加快其选矿厂建设进度以及推进其矿山标准化升级改造工作。同时,通过此次增资,上市公司将在重组完成后获得标的公司4%的股权,有利于上市公司对重组标的的施加影响,有利于本次重组工作的顺利推进。

本次重组是向交易对方发行股份购买其持有的黔源矿业全部股权,上市公司增资黔源矿业主要是向其补充生产及运营资金,虽然由于委托借款没有全额到账导致未能完成此次增资,但黔源矿业将通过其他途径解决原先计划的资金使用计划,此增资款退回后不会对黔源矿业的生产经营造成重大不利影响,无论增资是否完成,上市公司本次重组的目标资产仍为收购交易对方所持有的黔源矿业的全部股权,在本次重组预案以及与各相关方签署的协议中,均未将此次增资作为本次重组的前置条件,对黔源矿业增资与否不属于本次重组的前置条件。因此,解除黔源矿业的增资协议不会导致本次重组发生重大不确定性。

四、截至2015年4月21日,将距2014年10月21日董事会审议披露预案满6个月,但您公司尚未完成审计评估和定价定价工作,未发表关于审议重组事项的股东大会通知,请公司披露关于本次重组的后续安排以及本次重组是否存在重大不确定性的风险隐患。同时,请披露黔源矿业股权质押的解决情况。

公司原预计2015年4月10日完成审计、评估等相关各项工作,由于工作协调调整,有所延后,截止目前公司重组涉及的审计、评估报告正在履行最后的签字盖章程序。

云南伟力达、中信并购基金承诺在召开重组的二董前解除质押,目前手续正在办理之中。

2014年4月13日经重组目标公司大股东华普投资通知,获悉重组目标公司股东之一云南通海将其持有的10.26%目标公司全部股权,在2014年4月13日转让给目标公司大股东之一世凯顺成的兄弟公司世凯顺成(上述两家公司的实际控制人均为北京供销社),重组增加交易对象,导致重组方案发生重大变更。

为了保证重组的顺利进行,保持重组方案不发生重大变更,目标公司大股东与世凯顺成、世凯顺成初步沟通,拟计划在2015年4月17日将世凯顺成受让的股权转让给世凯顺成(办理完毕工商变更),并履行相关手续。

由于此事正在沟通中,方案的调整具有一定的不确定性,公司股票申请继续停牌,待4月20日的重组董事会审议后公告具体重组方案后复牌。

重组正在按期推进,待取得所有召开重组二董所需签字盖章文件后,将在2015年4月21日发出审议本次重组事项的股东大会通知。

特此公告