

莫言作品《藏宝图》搬上大银幕 大洲兴业投资4399万

证券时报记者 余胜良
见习记者 康殷

中国首位诺贝尔文学奖得主莫言的作品《藏宝图》,将要改编登上大银幕。

大洲兴业(600603)今日公告,全资子公司厦门大洲影视文化发展有限公司与海峡世纪(福建)影视文化有限公司、中国三三传媒集团有限公司、北京欧冠商务航空服务有限公司(下称“欧冠公司”)签订投资协议,各方就莫言文学作品《藏宝图》改编成电影文学剧本并拍摄成电影等合作事宜达成共识。大洲兴业投资4399.8万元,出资比例约为73.33%。

电影总投资6000万

大洲兴业本次投资的电影《藏宝图》是根据莫言的同名中篇小说改编。截至目前,该项目已完成了三稿剧本改编。该电影计划于2016年上半年开拍,预计于2017年初上映。大洲影视为该片第一出品人。

《藏宝图》计划总投资6000万元,其中大洲影视、海峡世纪和欧冠

公司分别出资4399.8万元(占比73.33%)、1200万元(占比20%)、400万元(占比6.67%),而三三传媒不参与出资。同时《藏宝图》项目的运营将成立项目组,陈铁铭作为项目组负责人,全权代表各方行使项目运营的所有权利。

莫言作品难拍

证券时报记者发现,早在2013年《藏宝图》就获准开机,在2013年年底海选并计划重庆金佛山开机,当时总制片人为余人,导演侯咏,为资深摄影师并导演过《茉莉花开》等作品。

这部作品被描述为大型魔幻主义作品,计划投资上亿元,传出的主演包括徐峥、黄渤等,编剧是《疯狂的石头》编辑张承。

到了2014年该部作品热度不减。腾讯互娱内容部总经理陈英杰透露,很多电影公司都在争抢这部作品,届时将由好莱坞顶尖特效团队和腾讯公司共同打造。当时传出要投资这部电影的还有乐视影业和京东。

但不知为何,现在这些实力强劲的投资方都不见了踪影。

和大洲影视一起拍摄《藏宝图》的海峡世纪是福建省广播影视集团旗下的独资国有企业,主要代表作品有《城春秋》等数十部影视作品;三三传媒在香港联交所,为中国高铁渠道媒体运营商;欧冠公司主要从事会议服务、经济信息咨询等。

根据文学作品改编成影视剧是近年来热点,但有分析称莫言的《藏宝图》很难改编,难度类似《少年派的奇幻漂流》。

大洲影视成立时间不长。为2014年7月31日,大洲兴业发布定增预案,计划收购上海在扬影视文化传播有限公司100%股权并对其增资,偿还公司欠款及补充流动资金。2014年9月大洲兴业设立大洲影视,计划投资影视项目。但是今年1月大洲兴业宣布收购上海在扬失败,公司立即又推出定向增发融资方案,计划募集资金总额不超过5亿元,其中有2亿元即为为影视业务提供资金支持。大洲兴业从此确立影视文化与有色金属采选的双主业格局。



IC/供图

中海海盛公告:新控股股东为览海上寿

证券时报记者 余胜良

中海海盛(600896)今日公告称,公司控股股东已变更为上海览海上寿医疗产业有限公司,未收到第二大股东中国海运相关通知。

近日,有媒体发表了题为《远中海成立集团整合改革领导小组组指“中国神运”》的报道称,中远和中海两大航运央企拟于近日联合组建集团层面的改革领导小组。该领导小组由五人组成,将于近期商讨两集团整合改革事宜,并将在三个月内制定出初步的改革方案。

中海海盛表示,7月2日,中国海运(集团)总公司将其持有的8200万股股份转让给览海上寿。前述股权转让完成后,公司第一大股东变更为览海上寿,持有公司8200万股股份,占公司总股本的14.11%;中国海运持有公司7780.25万股股份,占总股本的13.38%。

此外,览海上寿的一致行动人上海人寿保险股份有限公司已分别于7月3日、7月7日合计增持864.34万股,占公司总股本的1.49%。览海上寿及其一致行动人上海人寿合计持有公司股份9064.34万股,占公司总股本的15.6%。

此外,中海海盛拟非公开发行2.9亿股股票,并全部由上海览海投资有限公司(下称“览海投资”)以现金方式认购。发行完成后览海投资将持有公司33.43%的股份,成为公司控股股东,密春雷成为中国实际控制人。此次非公开发行方案已提交中国证监会审核。

中海海盛称,览海集团主营业务涉及金融投资、房地产开发、能源开发、医疗产业投资、基础设施建设。览海上寿、览海投资、览海集团未来将协助公司实现业务转型,向盈利能力较强的新兴行业发展,为上市公司寻找新的利润增长点,帮助上市公司实现战略转型。

上周五收盘,中国远洋、中远航运(600428)、中海集运、中海发展、中海海盛、中海科技(002401)6只股票全部涨停。截至目前,中远、中海两大航运央企旗下7家A股上市公司已有5家宣布停牌,仅中集集团(000039)、中海海盛未发布停牌公告。

力帆股份首座能源站奠基 汽车更换电池仅3分钟

见习记者 舒强

8月9日,重庆首座能源站在力帆汽车产业基地举行奠基仪式,这是力帆股份(601777)继6月8日发布i.Blue 1.0战略后,首个推进实施该战略的重大举措。

该站位于重庆北部新区,规划面积达3亩。证券时报记者了解到,力帆能源站从8月9日起,将100天内建成竣工。力帆股份预计,今年在全国建设13个能源站,其中重庆将建有8个;未来五年,将在京津

冀、长三角、珠三角、西南、华中等地区主要城市建成500座能源站。根据力帆智监计划的能源战略,该能源站不同于传统能源站的充电模式,而是采用换电模式经营,这也是重庆市首座采用换电模式的电动车能源站。

力帆股份能源站项目不同于目前普遍采用的“充电模式”,项目所建设能源站拟采取自主研发的“动力电池更换”为主兼顾充电的模式。在其运营模式下,消费者第一次换电时,对其购车时电池的大部分对

价进行回购,剩余部分转作租赁押金。从“买电池”模式到“租电池”模式的转换,大幅降低了消费者的购买成本,从而提高了新能源汽车的价格竞争力。

按照规划,能源站根据功能的需要,建筑分为三层。其中,负一层是电池储备区,该区域主要用于汽车电池的储备与充电;一楼主要为电池更换区,同时也是服务区,主要为新能源汽车电池更换区域,与传统加油站一样,也将兼顾超市、洗手间等服务区的功能;二楼则是能源

收集储备区,楼顶将铺设太阳能发电设备,如符合条件,也将增设风能发电设备,实现太阳能与风能的采集储存。

只要车主经过简单操作,机器人将全自动快速更换电池,平均每台新能源车换电时间为3分钟,其操作比传统汽车加油站更为便捷。

值得注意的是,力帆能源站的创新在于利用电力改革政策为新能源汽车产业提供高性价比的电能。能源站巨大的储能机制把废弃掉的电能传输到新能源站,夜间为电池充电或储能。这些储备能源将首先保证供应电池充电使

用,实现错峰填谷,最大化利用资源。

力帆股份透露,待能源站建成后,将实现4000组电池的充电储备量,这意味着一座能源站每天可为2000辆新能源汽车进行换电。力帆首座能源站一期工程将修建一通道、4车位的换电位进行试运营,后期将陆续完成二期工程,全面实现2000辆汽车的换电能力。

据力帆集团总工程师、首席科学家陈卫博士介绍,过去力帆以造车为主,现在为了推广新能源汽车,力帆将打造属于自己的一套能源供应体系。

昆仑万维:25亿加码互联网金融 游戏+海外+互联网金融生态链凸显

8月5日晚间,停牌三个月之久的昆仑万维(300418)发布了非公开发行预案,拟向不超过5名特定投资者募集资金不超过25亿元,用于海淘金P2P平台项目、海外互联网金融P2P平台项目、游戏互动P2P平台项目、1Mobile线下手机分发渠道建设项目。通过本次募集资金投资项目,将加强公司在行业领先地位,提升公司的市场竞争力,完善公司互联网综合服务产业链布局,使公司保持持续快速发展的势头。

同时公司2015年半年度利润分配预案披露10股转30股的高分红方案,刷新A股高转送纪录。公开资料显示,公司自2008年成立以来就实现每年盈利,且高比例分红,累计分红6个多亿。

作为中国最大的网页游戏开发、运营企业之一,自2008年成立以来,公司率先成为国内立足于网页游戏的公司之一,2009年成功切入海外页游市场。2012年,公司敏锐察觉到移动互联网游戏的兴起,大力布局转型手游业务,目前已占据中国移动网络游戏产品出口龙头地位。2015年上市后,昆仑万维更是凭借资本力量,在加速游戏全产业链布局的同时,依托公司在海外发行市场的网络,完善软件应用商店平台的系统建设和市场开发,并通过内生增长加外延发展的方式,将公司业务衍生至互联网金融方向,开始公司的第二次创业,未来致力于打造“全球领先的互联网综合服务提供商”。

完善全球化互联网金融生态链,加码海外P2P

在全球互联网金融蓬勃发展的今天,为打造以昆仑万维品牌为核心的全球化互联网生态链,此次非公开发行,公司拟投资7亿元用于海淘金P2P平台项目、6亿元用于海外互联网金融P2P平台项目,为发展为全球领先的互联网综合服务提供商不断努力。

从2013年开始,在互联网的强力推动下,以第三方支付、P2P网贷、众筹

融、网上理财为代表的新兴互联网金融产业高速发展。以中国P2P行业数据为例,2015年7月P2P网贷行业整体成交量达825.09亿元,环比增长25.10%,同比增长3.8倍,网贷成交量大幅增加,使得历史累计成交量已经达到7660亿元。截至2015年7月底,P2P网贷正常运营平台2136家,环比上涨5.32%。

考虑到中国境内P2P用户需求持续升温,加上境外互联网金融产品不断推陈出新,越来越多的个人投资者希望在个人结余和境内个人购汇年度总额管理的前提下,适当配置海外资产以分散风险。调研数据显示,71%的用户对海外投资有兴趣,其中只有9%精通且有投资经验,而即使国内理财收入更高,但是仍有约52%的用户倾向于海外投资。境内个人投资者投资海外互联网金融的蓝海市场亟待挖掘,作为公司自行研发、搭建境内投资者投资境外优质海外P2P产品的交易平台——海淘金,正是为满足境内个人投资者的需求而来。

海淘金定位于国内个人投资者投资欧美优质非标债权产品的投资平台及APP,通过与境内银行、第三方支付机构对接,让境内投资者利用每年外汇兑换额度兑换外汇后,在海淘金平台上选择境外互联网金融平台出售的优质债权产品,建立境外P2P产品甄选、销售、转让的长期优质平台。通过海淘金P2P平台将境内用户优势、境外布局优势联动,并有效嫁接境外互联网金融布局优势,加快公司实现互联网金融的内外融通的目标。

昆仑万维想要成为“全球领先的互联网综合服务提供商”,不能仅将目标客户锁定在国内投资者。放眼国际市场,目前全球互联网金融的发展和集中在美国、欧洲及中国,东南亚市场尚处萌芽阶段,日韩市场也落后于中国,具有较大的布局发展空间,率先进入东南亚及日韩P2P平台领域,迅速抢占当地P2P市场发展先机,也成为公司搭建国际化互联网金融业务链条的关键一步。

海外互联网金融P2P平台项目拟以昆仑万维海外P2P平台为统一品牌,以昆仑万维为实施主体,分别在东南亚(马来西亚、泰国、越南、新加坡)及日本、韩国等地,组建当地运营团队,搭建针对当地用户的海外互联网金融P2P平台,作为当地投资者与融资者的信息中介服务平台,并推进各地平台的推广和运营。

投资搭建海外互联网金融P2P平台,一方面,有利于公司的人才储备,锻炼和培养国际化的互联网金融团队;另一方面,提高公司在东南亚及日韩地区现有的互联网游戏的用户粘性,通过游戏用户和互联网金融用户的相互转化,充分挖掘用户需求,形成业务闭环。

布局游戏互动P2P 抢占互联网+变现入口

2015年3月的十二届全国人大三次会议上,李克强总理在《政府工作报告》中首次提出“互联网+”战略,2015年7月,中国人民银行等十部委发布《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》(以下简称《指导意见》),国家从法规上正式确认了互联网金融的重要地位。

如何在符合国家规范的基础上,将互联网的创新成果深度融合于经济社会各领域之中,这个问题显得尤为重要。此次,昆仑万维募资6亿元用于游戏互动P2P平台项目,正是网络游戏与互联网金融跨界合作的独特创新产品。

作为P2P行业及互联网游戏行业的首个撮合用户P2P交易的信息服务中介平台,游戏互动P2P平台项目初步将用户群体锁定在公司自主研发的网络游戏玩家范围内,与公司自有游戏运营平台合作,改变传统的游戏充值购买道具模式,具备理财需求的游戏玩家在游戏中的被导入P2P平台,购买一定的互联网金融产品。与此同时,游戏平台按照互联网理财产品交易额的一定换算比例

赠予游戏玩家游戏币使用,用于在游戏中购买虚拟道具等。公司资产端对接趣分期等P2P合作伙伴,从游戏玩家购买互联网金融产品的交易中,公司按照比例向合作伙伴收取服务费。

通过游戏互动P2P平台,一方面,有助于提升公司互联网平台用户的整体活跃度,与游戏业务形成协同效应,促进公司的多方面业务增长;另一方面,帮助公司完善互联网金融的战略布局,获得可观的经济效益。正所谓,帮助游戏玩家将玩游戏与理财有机结合,实现游戏玩家、公司及P2P合作伙伴三方互惠共赢。

近年来,公司将进军互联网金融领域作为全年战略布局的重要一环,通过投资移动支付、P2P小额信贷及网上理财行业的领先企业提前卡位,打造综合性互联网平台。目前公司通过来自于硅谷知名IT公司高管、前微软资深架构师、北美精算师等,搭建“梦之队”管理团队。先后投资互联网金融生态产业链用户端产品包括随手记、游戏互动P2P平台,资产端产品包括趣分期、银客网、Lendinvest,信达天下。此次通过自建海淘金P2P平台项目、海外互联网金融P2P平台项目、游戏互动P2P平台项目,持续做大做强互联网金融业务,有利于实现与网络游戏、软件商店业务的协同发展。

1Mobile平台 助推平台化产业链运行

近年来,随着移动互联网人数的快速增长,以及移动流量的突飞猛进增长,为了配合公司在移动游戏发行业务领域的发展,此次非公开发行,公司计划开展1Mobile线下手机分发渠道建设,提升1Mobile的品牌影响力,助力其实现全球顶级安卓平台第三方应用商店的目标。

1Mobile是公司自主研发和运营的互联网产品,主要针对安卓系统手机用户和手机应用开发者推出的手机应用(包括软件、游戏等)发布与下载服务

平台,迄今为止已提供多达20种语言版本,已收录超过160万款各类软件、游戏应用。公司2014年年报称,1Mobile月活跃用户数增长35.6%至1400万,月均分发达到1.2亿次。主要的增长来源是原有用户忠诚度的提高和新兴区域用户的增长,在报告期内,印尼、泰国、俄罗斯三个区域增加较明显。

1Mobile线下手机分发渠道建设项目计划以泰国为试点市场切入,重点围绕东南亚市场的线下手机分发渠道建设展开,完成可覆盖该市场大部分智能终端用户人群的“1Mobile应用服务中心”终端服务站建设。服务站将配备专用的软件安装设备,可为购买手机或需要手机软件配置服务的客户提供一站式软件安装服务,安装以1Mobile应用商店为核心的定制软件环境。

通过该项目,有利于提升1Mobile的品牌影响力,形成较强的区域辐射能力,提升市场份额,应用服务中心的终端日装机量力争突破10万台;更重要的是,掌握移动应用分发渠道,把握移动互联网的人口,实现平台聚集效应,为网络游戏及公司未来其他互联网产品提供有效的推广平台。

游戏、海外、互联网金融 三驾马车并驾齐驱

自成立以来,昆仑万维凭借前瞻性的战略发展眼光,强大的海外网络游戏市场开拓能力、领先的研发和技术储备实力,成功发行海岛奇兵、愤怒的小鸟2、极品飞车、啪啪三国、全民奇迹、放开那三国、武侠Q传、三国风云、千军破等28款产品;成为中国互联网公司里面第一个进入包括港澳台、日本、韩国、德国、俄罗斯等市场的公司,特别是在台湾地区、韩国占据领导性份额。

未来随着互联网金融需求不断增加,境外互联网金融产品推陈出新,互联网金融行业呈现爆发式增长,“平台型”互联网公司成为行业发展趋势。在原有“游戏”“海外”业务的基础上,昆

仑万维投身互联网金融的蓝海市场,开始第二次创业。

为实现游戏、海外、互联网金融三驾马车并驾齐驱,在游戏领域,公司将不断强化上下游合作,强化自身研发创新能力,获得顶级IP加成及使用权,在亚洲区或者全球运营。值得投资者关注的是,未来12个月~18个月内可能会有游戏爆款产品诞生,且不排除对业务有极大协同和具备较大利润体量的公司的并购,内生增长及外延并购预期将使得公司业绩呈现爆发式增长。

海外业务方面,除了继续保持中国移动网络游戏产品出口的龙头地位外,公司还沿用孵化RC语音模式,打造海外的“唱吧”,目前该产品增速远超之前RC语音产品。公开资料显示,当年RC语音产品在上市前以6000万美金的估值卖给了畅游,DAU峰值达到200万。此外,1Mobile及Brothersoft等互联网产品,2014年已实现收入3,080.46万元,未来公司通过募投资强1Mobile线下手机分发渠道建设,有利于用户的扩张,为公司贡献更多的利润。

互联网金融方面,公司主要按照消费金融和房贷两个业务条线进行投资,并打通中国和海外资产配置通道。值得投资者关注的是,截至2015年6月,定位于大学生及白领消费金融业务的分期或者信贷平台——趣分期,旗下趣店、趣券已经超过了1.3亿营业额,趣分期覆盖了253个城市,3000所大学,注册用户380万人,预计2015年交易额将达到60亿;7月份开始的趣租,目前有效订单总额超过25亿元,预计2016年整个趣分期业务交易额将超过300亿。此外,银客网集团旗下专注于生活金融服务的理财财,定位于专业资产交易平台的银客网、聚焦于房屋抵押贷款业务的融时代,未来将持续发力,预计理财明年可以达到千万级用户,成交额明年可以做到300亿左右。一直以来昆仑万维为实现游戏产业与互联网创新成果深度融合,打造全球化综合型互联网公司努力前行。

(苏夏)(CIS)