

## 中国中铁 总裁白中仁意外逝世

中国中铁 601390)总裁白中仁于 2014 年 1 月 4 日意外逝世。记者从该公司新闻发言人处证实了此消息。

该公司新闻发言人同时表示,白中仁对中国中铁的发展做出了重大贡献,他的逝世是中国中铁的巨大损失,公司对白中仁的不幸逝世表示深切哀悼。目前,公司的生产经营情况正常。

据家属反映,白中仁近期患有抑郁症,于 2014 年 1 月 4 日下午在家中发生意外,经抢救无效逝世。(刘冬梅)

## 云内动力定增7.45亿 建环保商用车发动机项目

云内动力 000903)今日公告,公司拟以不低于 4.28 元/股定向增发不超过 1.74 亿股股票,募集不超过 7.45 亿元投向环保高效轻型商用车发动机产业化建设项目。其中,公司控股股东云南内燃机厂承诺认购不低于本次非公开发行股份总数的 7%。

公告显示,本次募集资金主要投向 YNF40 高效商用车柴油发动机和 YN30/36/38QNE 环保商用车天然气发动机产业化项目建设。项目投产后,年均可生产 YNF40 高效商用车柴油发动机和 YN30/36/38QNE 环保商用车天然气发动机 11.6 万台,预计年均实现销售收入 27.19 亿元,税后利润为 2.79 亿元。

云内动力表示,本次非公开发行,不仅有利于丰富公司产品线,形成以柴油发动机为主、天然气发动机为辅的共同发展局面,还有助于打造公司新的利润增长点。(李俊华)

## \*ST鞍钢拟合资建设 重庆高强镀锌汽车板项目

\*ST 鞍钢 000898)近日公告称,公司拟与攀钢集团西昌钢铁有限公司,共同投资建设重庆高强镀锌汽车板项目。

据了解,该项目拟建年产 45 万吨 1650mm 高强热镀锌生产线一条,产品主要为高端汽车板。该项目预计财务内部收益率为 12.22%,预计全部投资回收期为 9.1 年,工程建设期为 24 个月。该项目拟投入注册资本为 1 亿元,\*ST 鞍钢与攀钢西昌钢铁分别以货币资金出资 5000 万元,分别占注册资本的 50%。(张莹莹)

## 南方食品召开经销商大会 芝麻乳成未来增长亮点

近日,南方食品 000716)在江西南昌召开 2014 年经销商大会。证券时报记者现场了解到,本次大会共吸引了全国各地 141 家重点经销商参加,其中有 46 家为新增的经销商。

据悉,南方食品今年将重点发力推广新产品——罐装黑芝麻乳,改变原有袋装黑芝麻糊产品不易携带、饮用较麻烦的缺点。现场一位经销商告诉记者,易拉罐装的黑芝麻乳将成为类似于凉茶一样的快消饮品,市场前景广阔。

(马宇飞)

# 唐家三少:一个网络富豪作家的商业试验

见习记者 邝龙

2013 年 12 月 19 日,骅威股份 002502)对第一波网络科技有限公司 20%股权的收购,使资本江湖初识唐家三少的名头,唐是那家手游公司的股东之一。

2013 年 12 月 30 日,盛大文学与唐家三少在北京宣布,双方合作成立唐家三少工作室 唐 studio”,这是国内首个网络作家工作室,开启了网络文学产业发展的新模式,唐家三少名头更盛。

要做世界知名的中国通俗小说作家。”日前,唐家三少在北京接受证券时报记者采访时称。他体形高大,皮肤白净,身着黑色西装外套及白衬衫,显得十分精神。

唐家三少本名张威,是中国网络文学的代表人物之一,自 2004 年开始涉足网络文学创作至今,已经创作了 3000 万字,包含 13 本畅销作品。在创造文学价值的同时,唐家三少同样收获了名与利:蝉联网络作家富豪榜冠军,年收入数千万;担任北京作协青创会副主任、北京作协网络创作委员会主任,成为中国作协第一位担任全国委员会委员的网络作家,唐家三少创造了多个属于网络文学的第一。

名利荣身,唐家三少却坦言,自己还是更喜欢作家的身份,因为“纯粹”。至今他依旧保持着每天 8000 字的出稿量,10 年来不曾间断。

### 10年3000万字

作为土生土长的北京人,唐家三少原本也是个上班族。1998 年,唐家三少进入中央电视台从事央视国际网站的工作,2000 年跳槽至一家 IT 公司;2004 年,唐家三少正式从上班族转向网络文学创作。

网络小说,对于唐家三少并不陌生。他在央视国际网站工作时期就已接触网络文学,1999 年的时候与大多数网民一同追看痞子蔡的《第一次亲密接触》。在首部网络小

说《乾之子》诞生之前,23 岁的唐家三少已经接触了 6 年的网络文学。

面对 10 年的创作生涯,唐家三少充满感恩,再有两个月就是我创作整整 10 年,我每天写 8000 字左右,从没断过。刚开始创作时我只想要一片树叶,但读者给了我整片森林。”

每天坚持更新的写作态度,让不少网民对唐家三少赞赏有加。在网络文学中,不少小说存在更新慢、甚至更新间断的现象,网民往往会将此称之为“太监”。在未踏入网络文学创作之前,作为读者的唐家三少也饱受“太监”之苦,因此他将“坚持更新”视为自己的创作原则之一。

《乾之子》之后,《狂神》、《善良的死神》、《斗罗大陆》、《绝世唐门》等 12 部题材不同的小说相继出炉,唐家三少已经创作了超过 3000 万

的文字,读者数量以亿计。不少唐家三少的粉丝都知道这样一个故事:在唐家三少 30 岁生日当天,他发高烧到了 40 度,但他依旧坚持完成了 6000 字的更新。对于自己坚持的理由,用他自己的话来说,就是“因为如果一天没写东西的话,会觉得浑身哪儿都不舒服。”

### 携手盛大成立工作室

从当年的上班族变成现在的网络作家首富”,唐家三少被盛大集团总裁、盛大文学董事长兼 CEO 邱文友评价为像一个“商人”。围绕着此前的产品,唐家三少尝试进行了小说的衍生开发,如游戏、影视等。

上市公司骅威股份去年 12 月 19 日宣布以 5000 万元收购深圳市第一波网络科技有限公司 20%股权并增资,而唐家三少正是后者的股东,持有第一波 10%股权。第一波科技主要从事手机游戏的运营与开发,目前主要游戏正是改编自唐家三少小说的《唐门世界》,该游戏目前月流水已过千万。

在唐家三少看来,这是扩大影响力的一种方式,相对于“网络小

说”的称谓,他更喜欢用“通俗小说”来进行表述。唐家三少称:中国通俗小说作家在世界的影响力,尚无法与世界有名的通俗小说作家如 J.K.罗琳、托尔金等相比,而他们将是我奋斗的目标。”

唐家三少更是将这目标比喻为法国勃艮第的名酒——罗曼尼康帝,他直言:我不追求宽广绵柔的口感,更喜欢一飞冲天的刺激。”

唐家三少正在朝着这个目标努力。2013 年 12 月 30 日,盛大文学与唐家三少在北京宣布,双方合作成立的唐家三少工作室 唐 studio”正式启动,这也是国内成立的首个网络作家工作室。

邱文友表示,为了让唐家三少实现其目标,希望以工作室的形式,让盛大文学和作家成为实质意义上的合伙人,双方各展所长,优势互补,以达到真正意义上的版权价值最大化,以及作家品牌价值最大化。”据悉,双方分成比例是“五五分”。

盛大文学相关负责人表示,盛大文学与唐家三少展开新模式下的深度合作,全面打通娱乐产业链,利用全方位渠道以及专业的开发和交叉营销能力,实现作品价值,乃至于作家价值的最大化。

据悉,这个工作室将以“3D 营销方式”,围绕唐家三少所有作品及衍生版权进行运作。3D 指的是三个维度,原创小说、衍生版权和作家品牌。在电子媒体、实体出版、影视传媒及游戏娱乐四大方面,协同盛大文学的战略合作伙伴,提供全面的,专业的开发、策划、营销、支持体系;也会针对唐家三少个人品牌、形象、公关等方面,配备专业的团队,以期发挥除了衍生版权和衍生版权间、作品和作品之间的协同效应之外,更加充分地发挥作家和作品及衍生版权之间的巨大协同效应。

成为首个拥有工作室的网络作家,唐家三少则表示,这是与盛大文学多年来努力不懈,共同摸索下,水到渠成的一个成果。作为一



2013年12月30日,唐家三少工作室宣告成立

邝龙/摄

个作者,我每天要做大量的创作,我活得像一个机器人,每天几点起床,几点创作、几点睡觉,都按着点来。我在创作当中付出了我全部的心力,所以我希望盛大可以更好地来帮我运作所有的版权,这是我最喜欢的模式。”

### 更喜欢当作家

回顾 10 年创作历程,唐家三少经历了网络文学从非主流到网络作家受邀加入作协,网络文学本科专业诞生,网络作家们收入显著提升,从无闻到大神等过程。然而,面对作家、老板、教师等不同的社会角色,唐家三少依旧认为自己更喜欢“作家”的称呼,因为更“纯粹”。

唐家三少认为,我作为一个作家,最想做的事就是每天不用出家门,有充分的时间写东西。”上海视觉艺术学院此前宣布开设国内首个大学本科网络文学专业,唐家三少与王安忆、叶辛等传统作家一同被邀请担任教授。

在接受教职聘书时,唐家三少说,我会教学生四个部分的内容,一是网络文学的发展史;二是网络文学的现状;三是怎么创作网络文

学;四是我个人的一些心得体会,也可以说是经验吧。”

不少人专门喜欢将网络小说单独分类,但在唐家三少看来,这就是一种通俗小说。喜欢你的读者越多就证明你写得越好,我们不是写严肃文学。但我们是文学的一种,不仅是精神文明的组成部分,也是大众最廉价的娱乐方式。”

在日前揭晓的网络作家富豪榜上,2012 年 11 月 20 日至 2013 年 11 月期间,唐家三少的版税收入高达 2650 万元,蝉联榜首。事实上,唐家三少创作的 13 部作品,已经通过各种形式出版了 120 多本书,其中不少销量在百万册级别。

按照现在的工作量计算,唐家三少每天的工作时间超过了 6 个小时,这也迫使他只得整日“宅”在家中。不过,他说自己虽然工作繁忙,但每天都会在家中的健身房锻炼。

在唐家三少学生时代看过的武侠小说中,存在着不少如风清扬、扫地僧等闲云野鹤、逍遥自在的人物,唐家三少的创作小说同样也有这种“逍遥派”的代表,这或许也是唐家三少的追求之一。唐家三少表示,只要身体允许,争取写到 40 岁,然后带着家人去环游世界。

# \*ST国恒子公司债务重组助力保壳

见习记者 翁健

\*ST 国恒 000594)今日发布全资子公司广东国恒铁路物资有限公司的债务重组方案,预计将增加公司税前利润 5500 万元。通过此次子公司的债务重组,\*ST 国恒有望顺利保壳。公司股票今日复牌。

根据公告,广东国恒已于 2013 年 12 月 31 日收到深圳市茂华汇企业管理咨询有限公司送达的《债务重组确认书》。《确认书》显示,截至 2013 年 12 月 31 日,广东国恒

欠深圳茂华汇 7000 万元,该债务体现在广东国恒“其他应付款”的科目中。

由于广东国恒遭遇法律纠纷,造成资金匮乏、财务成本压力巨大,再加上\*ST 国恒面临暂停上市的风险,广东国恒的业务开展受到了巨大的负面影响。根据广东国恒的申请和承诺,深圳茂华汇将免除广东国恒 5500 万元的债务及相关利息,剩余的 1500 万元将于今年 2 月份之前分两次付清。

而作为交换条件,广东国恒将

聘请深圳茂华汇在未来 5 年为公司提供大宗商品贸易业务提供独家代理和咨询服务,同时深圳茂华汇将为广东国恒历史债权债务清理、债权债务重组提供独家资讯服务。另外,深圳茂华汇将为广东国恒将参与的罗定市粤西物流园项目提供独家策划和顾问。

债务重组所获得的税前利润 5000 万元,可谓\*ST 国恒保壳的“及时雨”。在 2013 年 12 月,\*ST 国恒与中国银行海门支行 4000 万元票据纠纷案二审终审结果出炉,

\*ST 国恒最终败诉并须向中行支付 4000 万元,这可能直接导致\*ST 国恒业绩由盈转亏。根据\*ST 国恒披露的 2013 年业绩预告,预计公司 2013 年的盈利区间为 1 万至 600 万元。而此次债务重组的获利,刚好补上了这个由败诉带来的窟窿。

同日,\*ST 国恒还发布了阶段性自查公告,称有事项未履行信息披露义务。未披露的事项与\*ST 国恒全资子公司江西国恒铁路有限公

司有关。早在 2011 年 12 月 21 日,为减轻江西国恒的管理负担及运营成本,提高运营效率,经协商一致同意,\*ST 国恒与徐标斌签订了《风险承包协议》,决定由徐标斌对江西国恒承包经营,自主经营、自负盈亏。

\*ST 国恒表示,经询问当事人徐标斌,《风险承包协议》真实存在。根据公司章程规定,《风险承包协议》应经过公司董事会等决策机构审批,并及时履行信息披露义务。对于《风险承包协议》的审批流程、审批人、责任人,公司将在自查清晰后另行公告,并追究相关人员的责任。

## 休闲生活方式的引领者新宝电器

阔别 17 个月之久的 IPO 终于将在 2014 年的第一个月开闸。本次 IPO 重启,监管层进行了从发行制度到审批流程等的一系列变革,旨在重新定位新股发行制度,引导新股保释以及定价能真正体现其潜在价值,重塑新股市场的新风气,促进资本市场走上良性发展的轨道。有幸第一批站上 IPO 重启名单的公司,必然被寄予了发行市场的厚望,新宝电器就是其中的幸运儿。

新宝电器目前具有年产小家电 6000 万台左右的产能,过去产品主要面向出口,主要类别为电热水壶、电热咖啡机、面包机、打蛋机、多士炉、搅拌机 etc 西式小家电,是国内引领西式生活方式的企业,公司将于 2014 年 1 月 8 日正式登陆深交所。

一、小家电出口市场稳定,国内市场潜力巨大

(一)小家电已成为欧美国家人民生活必需品,换购需求保证市场稳定增长

小家电最早在欧美国家兴起,是欧美发达国家人民生活必需品,拥有极高的普及度。由于小家电产品平均使用寿命只有 2 年左右,较大家电 10 年左右的使用期有较大差距,产生的大量换购需求使发达国家小家电进口市场一直保持持续增长。预计 2013、2014 年西式小家电平均增长率达 5%。

我国已成为小家电全球生产制造中心,小家电出口额 2012 年达 216 亿美元,近十年年平均增长率达 15.7%。目前,欧美国家平均对我国小家电生产商进口额

占其全球总进口额比重达到 50%以上,最高国家可达 75%左右。

(二)小家电行业在国内适逢消费升级发展良机,增长潜力巨大

近年随着国内人民生活水平提高,消费观念和习惯升级,对小家电的需求不断增长,尤其逐渐受到国内一二线城市家庭的欢迎。小家电国内销售收入 2009 年达到 331 亿元,年均增长率为 19.55%。

国内家庭小家电普及率较低,发达国家平均每户家庭拥有小家电 37 台左右,我国城市家庭则仅为 10 台左右。由此可见,国内市场仍处于培育和成长阶段,具有巨大的发展潜力。

二、新宝电器——生活方式的引领者,布局国内,双管齐下,发展潜力不容小觑

(一)国内小家电出口企业龙头,欧美市场销售网络成熟

2012 年,新宝电器小家电出口额达 6.7 亿美元,超过美的、奥克斯等竞争对手,位列全行业第一名,成为国内最大的小家电产品出口制造商,产品销往全球 100 多个国家和地区。其中欧美市场销售网络全面、成熟,出口额占总出口额的 80%以上。

(二)打造自主品牌,大力开拓国内市场

新宝电器以自主品牌“Donlim”积极开拓国内市场。2011 年 5 月,国家工商行政管理总局商标局正式认定“Donlim”商标为“中国驰名商标”。

目前公司主要在淘宝、京东等电商平台、电视购物等新兴销售渠道取得突破,销售网络不断完善。

(三)工业设计能力优秀,制造整合能力强,提供“一站式”产品采购线

新宝电器工业设计能力突出,2007 年 10 月成为中国工业设计协会常务理事单位;制造配套能力较强,50%的关键零配件由内部配套生产,确保了产品质量,交货期较行业平均水平提前 10 天左右,极大地增加了客户满意度,缩短了经营周期;拥有完备的产品开发体系,产品线丰富,能够满足国际知名品牌商、零售商“一站式”采购的需要。

(四)国际水准的产品质量优势

新宝电器拥有行业内领先的产品质量检测能力,产品拥有各项认证 5000 多项,其中包括 CCC、UL、ETL、CE 和 GS 等认证,拥有行销全球的通行证。2007 年 2 月,公司电热水壶系列产品被国家质检总局评定为“出口免检”产品,成为电热水壶行业首个获得出口免验资格的企业。

(五)具有完备的成本控制体系

新宝电器建立了以 ERP 系统为支撑的“订单报价系统”,实现新增成本向下游客户的转移。并且实行大宗原材料和进口物料统一批量采购、战略采购、竞价采购,极大地强化了公司的采购成本控制。

(六)客户群体稳定

新宝电器客户数量已超过 1000 个,与国际大型知名品牌商和零售商保持了长期合作伙伴关系,主要客

户包括 JARDEN、APPLICA、HAMILTON BEACH、WALMART 和 CARREFOUR 等国际知名企业。

(七)管理团队行业经验丰富,具备全球战略眼光

新宝电器管理团队对国内外小家电行业发展有深刻认识,具有全球视野和战略眼光,带领公司在激烈市场竞争中成长为具有全球影响力的小家电生产企业。

三、募集资金项目分析

(一)募投资金项目

新宝电器本次将发行不超过 7600 万股 A 股,募集资金将用于下列项目:

序号	项目名称	投资总额	募集资金投入	实施主体	项目核准文号
1	小家电生产基地项目	31,079	28,270	福州东源	闽发改外备[2012]119号
2	美国加州营销中心项目	15,259	15,259	新宝电器	新宝电[2011]114号、新宝电[2012]224号
3	家用厨房电器项目	11,701	11,701	新宝电器	新宝电[2011]112号、新宝电[2012]224号
4	技术中心改造项目	9,081	9,081	新宝电器	新宝电[2011]113号、新宝电[2012]224号
合计		76,222	74,222	-	-

(二)募集资金项目有利于全面战略布局,增强核心竞争力

1、新建安徽滁州生产基地,利于完善公司产业布局

新宝电器将做大做强国内市场作为其下一阶段发展目标。安徽滁州生产基地建成后将主要负责生产适合国内消费习惯的小家电产品,如电动类电热水壶、电压力锅等,是公司全面布局国内外市场的重要战略

举措。

2、利于公司向“服务型制造”转型,增强核心竞争力

小家电行业客户需求越来越多样化和个性化,市场正在向“服务型制造”转变。公司技术中心改造的募投资金项目,有利于加强各技术服务模块建设,提升技术服务水平,建立以工业设计为核心的多元化小家电技术服务体系,将会极大地增强公司核心竞争力。

### 四、新宝电器稳定股价承诺,彰显公司责任心和自信心

新宝电器承诺了稳定股价措施:上市三年内,一旦出现连续 20 个交易日公司股票收盘价均低于上一个会计年度末经审计的每股净资产,将向社会公众股东回购部分股票,并保证回购结果不会导致股权分布不符合上市条件。

若发行人未采取稳定股价的具体措施,除向股东和社会公众投资者公开道歉外,还将单次不超过 20%的净利润,全年合计不超过 50%的净利润,向全体股东实施现金分红。公司稳定股价承诺明晰、配套监督措施量级高,彰显了公司对全体股东的责任心,以及对自身公司发展的自信心,将会给公司带来正面的市场影响力。

本次新宝电器有幸成为 IPO 重启后市场第一批的宠儿,彰显了公司过硬的企业素质,随着未来国家消费升级和新型城镇化发展的深入,公司有望升华为引领生活方式转变的快消费类公司,市场空间和盈利能力将进一步打开,发展前景值得期待。(CIS)