

·快讯·

高通第二财季净利下滑超三成

北京商报讯(记者 孙麒麟 石飞月)4月20日,高通公司发布了截至3月26日的2017财年第二季度财报。财报显示,按照美国通用会计准则(GAAP)计算,高通第二财季总营收为50.16亿美元,较上年同期的55.51亿美元下降9.6%;归属于高通的净利润为7.49亿美元,较上年同期的11.64亿美元下降35.7%。

具体到各业务上面,来自设备和服务的营收为36.89亿美元,高于去年同期的33.49亿美元;来自授权的营收为13.27亿美元,低于去年同期的22.02亿美元。高通第二财季总运营成本和支出为42.87亿美元,高于去年同期的41.36亿美元。

对于2017财年第三财季,高通预计营收将介于53亿-61亿美元之间,同比下降12%至增长1%;每股摊薄收益介于0.67-0.92美元之间,同比下降5%-31%;预计第三财季不按照美国通用会计准则计算的每股摊薄利润将介于0.9-1.15美元之间,与上年同期的1.16美元相比下降1%-22%。高通表示,近几个月来一些苹果的合约制造商拒绝向高通支付约10亿美元的专利费。目前尚不清楚苹果的合约制造商是否会少付第三季度的专利费,这加大了盈利预期的不确定性。高通称对种种不确定情况做了考虑,但不包含合约制造商不付款的情况。

Bose借无线耳机倒卖私人数据

北京商报讯(记者 孙麒麟 石飞月)4月20日有消息称,美音响公司Bose被指控利用无线耳机和Bose Connect应用收集私人数据并出售给第三方。一名Bose客户起诉了Bose并提议定性为集体诉讼,以阻止这种商业行为。

该名用户称,“个人音频收藏,包括音乐、电台广播、播客和讲课,可提供大量有关一个人个性、行为、政治观点和身份的见解。有研究显示,音乐偏好可反映具体特征如年龄、个性和价值观,甚至可能用于确定是否有自闭症。”他指控Bose将客户的私人信息发送和透露给包括一家数据收集公司在内的第三方,违反了美国反窃听法。该用户在芝加哥联邦法院申请对Bose公司这种非法行为发布禁止令,要求Bose向耳机和音响购买者赔偿数百万美元。

原告辩护律师表示,客户们选择头戴式耳机正是因为为隐私性,现在资料却被窃取,希望该公司可以停止这种非法行为,并要求给这些客户赔偿数百万美元,涉及的耳机型号包括QuietComfort 35、QuietControl 30、SoundLink Around-Ear Wireless Headphones II、SoundLink Color II、SoundSport Wireless以及SoundSport Pulse Wireless。此外,该律师还表示,用户在注册Bose Connect应用时并未看到应用的用户服务和隐私协议,隐私协议中也没有任何关于数据收集的信息。这起诉讼正在寻求被认定为集体诉讼。Bose尚未对这起诉讼做出回应。

光猪圈健身获3500万A轮融资

北京商报讯(记者 孙麒麟 实习记者 刘之爽)继乐刻运动、超级猩猩之后,光猪圈健身宣布获得3500万元A轮融资。4月20日有消息显示,光猪圈健身目前完成的3500万元A轮融资,这轮融资方是1898创投、凯信资本,同人博达、火橙创业加速器跟投。

“开店”、“圈地”如今已成为整个健身行业的关键词。从去年12月开始,各类健身公司相继释放扩张的信号,贵人鸟收购健身巨头威尔士,乐刻运动创始人陈伟在B轮融资发布会上公布一年1000家开店计划,今年2月,超级猩猩宣布挺进B轮,计划新增24家店,3月,浩沙健身公布两年内400家加盟店计划。从业绩上看,去年,光猪圈健身签下近300家健身房,落地98家,整体营收2000万元,主要来自于直营店、设备销售、加盟费,会员整体数量达到10万。去年8月,光猪圈还曾获得探路者和同基金与中企投资基金的1200万元Pre-A轮融资。

据了解,今年,光猪圈的加盟费由8万元降至5万元,目标是8000万元,实现盈利,同时在广告和电商上有所切入。此外,光猪圈今年将全面开展合伙人机制,每个城市会找1-2个合伙人,并免费提供智能健身设备,降低合伙人投资压力,落地门店预计在150家左右。除了加盟店策略的改变,今年,光猪圈预计在北京、上海、南京、重庆计划新开40-50家直营店,此前直营店面维持在9家。

夏普加入东芝芯片抄底战

北京商报讯(记者 孙麒麟 石飞月)4月20日有消息称,夏普公司高层透露,正在考虑向东芝新成立的半导体公司“东芝存储器”出资,打算加入母公司,计划收购新公司的台湾鸿海精密工业公司的阵营。消息显示,台湾鸿海精密集团正在考虑联合竞购的方案,计划由鸿海出资20%,其余部分由日本和美国公司承担,亚马逊和戴尔可能加入到竞购者之列。在这一组合竞购方案中,夏普出资比重约10%,另有一家日本企业也拿下与此相当的份额。

此前,也有消息显示,苹果考虑与供应商富士康集团竞购东芝的芯片业务。据了解,苹果考虑投资至少数十亿美元获得超20%的股份,使东芝的芯片业务为美国和日本公司控股。对此,苹果未立即发表评论,富士康则拒绝置评。东芝在今年1月底召开董事会决定,将芯片业务分拆成一家独立的公司,并出售该独立公司20%股份,其中包括与西部数据合资的芯片工厂股份。东芝在一份声明中表示,它们一直在考虑包括分拆在内的各种选项,但尚未做出最终决定。

甲骨文收购数字广告分析商Moat

北京商报讯(记者 孙麒麟 石飞月)4月20日,甲骨文宣布收购数字广告分析商Moat,后者主要是以第三方机构身份监测脸书、谷歌、YouTube和Snapchat等社交媒体上的在线广告浏览情况。甲骨文数据云业务高级副总裁罗萨表示,过去一年Moat的注意力分析业务增长已超过100%,为超过600家媒体、品牌和媒介代理机构客户,围绕可见性、品牌安全、流量和广告创意等提供可行的洞察。在收购Moat后,甲骨文的数据云业务将能够为品牌和媒体提供一整套广告定向和验证解决方案,以提升各类在线广告活动的效果。

资料显示,Moat成立于2010年,致力于帮助广告商和发布商分析用户是否观看了网上的广告并与之互动,其客户包括雀巢、宝洁、联合利华等全球大企业,发布商方面有ESPN、脸书和Snapchat等客户。

同时,4月19日,甲骨文收购荷兰容器化应用创企Wercker。后者致力于开发相关工具,实现代码测试和部署过程的自动化。甲骨文表示,两家公司将携手在云时代实现开发者工具的民主化,开启容器+云服务。Wercker成立于2012年,是一家荷兰软件公司,该公司为开发人员打造了一个以容器为核心的平台,帮助后者实现应用开发和微服务自动化。

责编 孙麒麟 美编 王飞 责校 郑棋 电话:64101880 kuaijiaogao@163.com

乐视加减法不解渴



贾跃亭的股东信

贾跃亭发布的《致股东信》首先总结了2016年乐视取得的成绩。他指出,2016年乐视网实现了超过200亿元的总营收,终端、会员、广告三大主营业务全面发力,增长明显。全年净利润5.55亿元,其增长出现了六年来的第一次回调。

对于净利润的下滑,贾跃亭解释一方面是公司业务范围增加,新业务处于成长期造成的利润总额下降。同时,因前期超级电视主要以高配置、高性能、极致体验、颠覆价格快速获取用户的原因为,以及公司快速发展带来的管理费用、销售费用等上升,使得公司营业利润同比降低。

此外,贾跃亭也承认乐视存在一直被业内关注的资金问题。“然而,经过连续几年全面扩张,乐视生态中的个别非上市体系出现了阶段性的资金压力,其中部分乐视网关联公司经营受到了影响,掣肘了乐视网的利润实现”。

关于2017年的规划,贾跃亭表示,在业务发展上,乐视将力推新的生态战略实现节奏过快,组织与资金面临极大挑战,主要是因为蒙眼狂奔、烧钱追求规模扩张的同时,全球化战线一下子拉得过长。并指出,供应链压力骤增,再加上一贯伴随LeEco发展的资金问题,导致供应链紧张,对手机业务持续发展造成极大影响。

其实,贾跃亭发股东信的这个节点正是乐视敏感的时候,前一天晚上,乐视刚刚公布了2016年财报,净利润的下滑受到投资者极大关注,更重要的是,这几天乐视与易到的矛盾甚嚣尘上,一轮接一轮的控诉与指责正在上演。4月17日,针对日前关于易到资金出现问题等众多传闻,易到创始人周航称,易到当前确实存在着资金问题,这个问题最直接的原因是乐视对易到的资金挪用达13亿元,强烈呼吁现在的实际控制人乐视和贾跃亭,能够优先站在社会责任的角度,妥善处理好易到的问题。4月17日晚间,乐视控股联合易到发布声明予以否认,并表示周航涉嫌诽谤。

在产业观察家洪仕斌看来,贾跃亭选择这个时候发布股东信,一方面是为了稳定投资者对乐视的信心,另一方面也是为了维护乐视的品牌形象。

绕不开的资金压力

六年前,乐视网初登创业板,依靠版权内容和会员付费的模式,年营业收入为2.3亿元。如今,乐视构建了互联网及云、内容、大屏三大生态,实现年营收超200亿元,市值超过600亿元。从视频到电视,再到体育、手机、汽车等,乐视的业务与板块的扩张速度让人惊叹,但同时也给乐视带去了不小的资金压力。

乐视以影视业起家,在业内并不被看好的时候,悄然超越传统巨头优酷、土豆,成为A股网络视频第一股,并以内容

优势为依托,进而挺进互联网电视行业;

在攻占电视高地后,顺势推出乐视手机。乐视做体育,做汽车,做同行不敢想更不敢做的事情,一次次把自己的品牌推到新的高度。

就像一个过早功成名就的少年,缺乏足够市场历练的乐视遇到了挑战——资金缺口。去年11月,贾跃亭在乐视下发内部信,用“冰冷的海水,升腾的火焰”形容乐视的处境,并坦承乐视战略实现节奏过快,组织与资金面临极大挑战,主要是因为蒙眼狂奔、烧钱追求规模扩张的同时,全球化战线一下子拉得过长。并指出,供应链压力骤增,再加上一贯伴随LeEco发展的资金问题,导致供应链紧张,对手机业务持续发展造成极大影响。

不过,贾跃亭曾在接受北京商报记者采访时指出,为了缓解资金危机,乐视的横向扩张将放缓,乐视最大的危机在于组织危机,要调整战略实现节奏、优化经营策略、变革组织。

比达咨询分析师陈彪指出,种种迹象都表明,乐视存在资金压力,但这并不意味着乐视发展方向存在错误,也不能说乐视就会终止发展。不管是乐视电视

还是乐视手机,都表现出强劲的竞争力。

资料显示,乐视超级电视2013年上市,在去年9月19日实现了单日销量超802万台,今年乐视公布“4+14”生态电商节,乐视生态总成交额突破21.7亿元,其中乐视超级电视总销量突破38.6万台,超级手机突破44.7万台,乐视会员总销售额超过5.8亿元,智能硬件总销量超过148.2万台。

乐视电视和乐视手机规模提升速度虽然远超同行,但主要是基于乐视的生态模式,在产品硬件方面采取按照成本定价甚至负利定价。这也导致了乐视在硬件销售层面往往并不获利,甚至亏损。

乐视对此已经做出调整。因电视面板涨价原因,乐视电视在去年9月和11月,对相应的电视产品价格做了小幅度的上调,目的就是为了降低因为面板涨价所带来的成本提升。

亟须更大变革

为了解决资金问题,乐视已经进行了大量资产和版权剥离。

2015年初,足协对女超联赛发出招标公告,随后乐视方面以在1000万元的价格基础上逐年递增的方式,取得了女超联

赛未来5个赛季的冠名赞助、商业开发及信号制作权益。当时乐视体育以及乐视手机对女超联赛非常重视,乐视方面动用了相关行业资源进行赛事运营。但最新的消息是,乐视拖欠了女超联赛大约1000万元的冠名和媒体版权费用,足协最近正在努力沟通中,但是因为乐视未支付,也在酝酿通过法律手段讨要欠款。

2016年,乐视体育以两年27亿元的价格与体奥动力正式签约获得了中超联赛2016年、2017年的独家转播权,也就是说,一年的价格达到了13.5亿元,但令人没有预料到的是,乐视在仅仅一年之后就因为资金问题而不得不放弃中超版权。上周,乐视宣布放弃20亿美元收购美国电视机制造商Vizio的计划,取而代之的是探索通过其他方式把乐视内容整合到Vizio设备中。近日又有消息称,乐视正在洽谈出售北京市中心地带的一处地产。该处地产是北京东部世茂工三的全部或大部分零售物业,去年乐视以4.2亿美元购得。

此外,乐视在各个业务板块上人员变动也很大。乐视汽车联合创始人、全球副总裁王雷雷已经离职;贾跃亭任命阿不力克木·阿不力米提出任乐视移动CEO,负责乐视移动整体的日常经营及团队管理,而乐视移动公司总裁冯幸继续担任乐视控股高级副总裁,并新任乐视运营公司董事长兼CEO,冯幸因个人原因不再担任乐视移动总裁职务。

除了频繁的高管离职和人事变动外,乐视从去年开始启动了裁员。在去年乐视面临财务危机的时候,已经裁减了不少员工,而现在,乐视海外裁员也已经开启。据了解,乐视准备在美国裁减1/3以上的员工。今年1月,乐视引进了融创的150亿元资金。

在洪仕斌看来,不管是板块剥离、人员变动、裁员还是引进资金,对于现在的乐视来说,这一切还不足以将乐视从危机中解救出来,该司需要的是更大程度上的变革。正像贾跃亭在股东信中所写:“雄关漫道真如铁,而今迈步从头越,展望未来,我们任重道远。”

北京商报记者 陈维 石飞月/文
CFP/图

相关新闻

易到创始团队集体出走

北京商报讯(记者 孙麒麟)易到创始人周航与乐视隔空“对呛”风波有了最新进展。据悉,易到三个联合创始人周航、杨芸、汤鹏4月20日晚间发布联合声明,宣布自即日起正式辞去易到所有相关职务。

4月17日,周航发布声明称,易到存在资金困难因乐视曾“挪用”易到13亿元资金,随后乐视予以否认并声称周航涉嫌诽谤,该事件近日持续发酵。

4月20日下午,易到发布声明称,近期,竞争对手利用部分自媒体对易到发起恶意攻击,不仅对易到商誉造成极其恶劣的影响,更导致部分公司集体到易到总部要求现场提现。易到方面表示,目前公司运营一切正常;对部分不知情司机上门询问易到是否正常经营及提现的

情况,公司已启动应急机制,调配专人全力做好司机的服务工作。乐视控股作为易到大股东,会鼎力支持易到业务发展,确保易到资金问题得到妥善解决,竭尽全力保障司机及乘客利益。

不过,易到公告公司一切正常几个小时后,易到创始团队集体发布声明称,包括周航、杨芸、汤鹏三位创始人集体离职。工商信息显示,上述三位创始人为易到运营主体北京东方车云信息技术有限公司的股东,分别持有25.33%、2.29%和1.91%的股权,分别为易到的第二、第三、第四大股东。目前易到的第一大股东为乐视网监事吴孟,持股比例为66.67%。

易到创始人离职声明称,“自去年6月之后,由于乐视强势派驻了以彭钢为首

的管理团队,作为易到创始团队的我们三人,均陆续淡出管理层,我们应乐视要求,避免引发外界过度猜测,影响融资,就以名留实走的方式(对外保留职务,保留人事关系并领取象征性薪酬),同时并未高调对外公布。我们此举本是为与乐视积极配合作,帮助乐视易到平稳过渡,不曾想却造成了一系列不必要的干扰,而我们的个人名誉也因此遭到恶意攻击”。

声明称,“为避免对易到的管理现状造成不必要的干扰,为后续易到的稳定发展保留清晰的管理架构,在此,我们三人联合宣布:自今日起正式辞去易到所有相关职务。尽管我们早已离开,但我们依旧会尽最大的努力,帮助易到,继续寻求解决问题的出路”。

150亿豪购12球队 中资出海何时破门

耗资超过150亿元,中资企业成功“吞下”12家足球俱乐部,即便国家外汇政策收紧,中国资本海外收购足球俱乐部的热潮仍未有退意。4月16日,莱茵体育发布公告宣布终止收购英超足球俱乐部南安普顿。次日,莱茵体育母公司莱茵达控股集团又发布声明称,莱茵达控股将直接收购圣玛丽足球集团有限公司80%股权。不过,参照此前日本、美国等国家海外收购足球俱乐部的经验,收购容易运营难成为最大障碍,同样的问题也正在考验着“财大气粗”的中国企业。

根据WIND数据显示,2015-2016年,内地企业海外收购的足球队数量已达12支。此外,据不完全统计,两年间,中国企业收购海外球队耗资的资金已经超150亿元。

疯狂投资引监管重视

中资在海外疯狂收购也引发监管层高度重视,从2016年底,多部门宣布就海外并购加强审查,外管局和商务部要求密切关注境外投资业务须获特别批准。发改委等四部委继续发布通告,密切关注近期在房地产、酒店、影城、娱乐、体育俱乐部等领域出现的一些非理性对外投资倾向。

今年3月20日,央行副行长、国家外汇管理局局长潘功胜在中国发展高层论坛2017年会上坦言:“去年一年中国企业在海外收购了很多足球俱乐部。如果说,收购有利于提升中国的足球水平,我觉得是好事。但是有很多企业,在中国的负

债率已经很高了,再借一大笔钱去海外收购。有一些则在直接投资的包装下,转移资产。”

商务部对外投资数据显示,1月我国境内投资者对外投资较2016年下降了4.6%,其中流向房地产业及文化体育和娱乐业的投资同比分别下降84.3%和93.3%。有消息显示,对外投资数据下降与有关部门的监管措施有关。

从目前已经完成的收购来看,众多资本当中,虽然不乏行业大佬,但更多的是一些“非著名”资本,甚至有大部分企业与体育领域无关,资本逐利无可厚非,确实有不少资本热衷体育大产业投资人,积极收购体育产业IP,不过,从上述球队名单中可以看出,中资收购的俱乐部多为海外的二三线水平,大部分俱乐部都处于亏损状态,如合力万盛收购的海牙俱乐部目前陷入困境,俱乐部甚至与之对簿公堂;万达集团收购的马德里竞技负债5.4亿欧元。

“亏本”投资收益难

除了负债累累之外,运营艰难也是目前这些俱乐部存在的普遍问题。职业体育在欧洲市场相对成熟,但是能够通过成功运营足球俱乐部而获得盈利的欧洲俱乐部凤毛麟角,从五大联赛运营的情况来看,法甲和西甲在走下坡路,国际米兰和AC米兰都身背几亿欧元的债务。万达集团董事长王健林在去年1月的达沃斯论坛上也曾表示,入股马竞并没有赚钱,一直在烧钱。有这样的“前车之鉴”,中

国资本明知道买足球俱乐部并不是一桩稳赚不赔的生意,可仍在坚持。

在北京大学中国体育产业研究中心秘书长郭斌看来,国外俱乐部运营经验成熟,品牌影响力高,国外豪门俱乐部,像AC米兰、国际米兰这些属于稀缺IP资源,它本身在球员、青训体系、俱乐部品牌、国际影响力等方面具有很大的价值,这些是无形资产,收购是用资本去直接掌控这些核心资源。另外,有些企业也许是出于品牌输出和国际化的考虑,用收购俱乐部做一些营销活动,让自己的品牌快速在国际上制造影响力,通过足球撬动其他关联产业发展。

首都体育学院体育经济与产业教研室副教授邢晓燕表示,俱乐部的持有本身就能带来增值,因为它是一种稀缺资源,虽然它在亏本,但只要一转手,它升值的幅度会远远高于盈利。

郭斌认为,中国资本缺乏专业化的运营团队,在前期可以当地本土化的运营队伍为主,配合国内职业管理人员,学习相关管理经验、运营方式,了解当地的市场环境、法律、运转模式、体系等,防止水土不服现象发生;后期可以适当引入中国元素,比如让一些中国球员加入国外俱乐部,借助海外俱乐部的品牌影响力,开拓中国市场,同时,也可以俱乐部为依托,在当地延展资本方其他产业,带动其他企业在国际市场的发展。但是需要注意的是,投资不能短视,要有长期投资和投入的准备,否则会影响中方资本声誉。

北京商报记者 孙麒麟 实习记者 刘之爽