

华策影视一季度净利润预降七成

北京商报讯(记者 卢扬 王嘉敏)4月9日,华策影视发布了2018年一季度业绩预告,数据显示,2018年1月1日-3月31日,公司归属于上市公司股东的净利润为3000万-5000万元,比去年同期下降65.29%-79.17%。虽然华策影视表示公司需要相应的制作周期以保障内容作品的制作品质,从而可能导致项目在确认上存在一定的季度性差异,但季度性的业绩波动对公司项目推进的潜在影响仍需得到重视。

据悉,报告期内,由于项目制作周期等因素的影响,华策影视在报告期确认收入的全网剧项目较少,仅有《为了你我愿意热爱整个世界》和《最亲爱的你》。但华策影视预计2018年新开机的全网剧项目较去年有所增加,除拟开机项目和正处于拍摄阶段的项目外,已完成拍摄并处于后期制作中的项目有7部,其中《创业时代》《凰权》《盛唐幻夜》《我的奇妙男友2》等有望在二季度实现收入确认。

市场分析人士称,从2018年华策影视发布的剧单来看,高毛利、大体量的头部剧较多,全年产值具有确定性。但制作公司单季度业绩受收入确认时间影响较大,随着下半年公司精品剧项目陆续满足收入确认准则,全年业绩增长将会得到验证。

新元文智创始人刘德良指出,虽然目前华策影视的布局已经延伸至游戏、综艺、电影、影院、艺人经纪等多个领域,但是影视剧依然是公司的主营业务。通常来说,影视剧项目确认收入的周期都比较长,特别是电视剧项目,从立项、完成拍摄到最终确认收入,往往需要几年的时间,也就会导致影视公司的业绩产生波动。但是华策影视作为一家大型上市公司,项目运作已成规模,有能力通过细化项目进度、调整投资规模等方式规避产生大幅度的业绩波动,这也是上市公司维持平稳运营、保证营收的关键。

泸州老窖叫停总经销商品牌订单

北京商报讯(记者 肖玮 薛晨)4月9日记者获悉,因包材价格上涨,泸州老窖从即日起暂停接受总经销商品牌订单。此举被众多业内人士视为该公司巩固企业五大单品战略、清理总经销品牌的又一举措。

根据通知,泸州老窖接到致龙纸业停货通知,企业认为这可能是继春节前后纸、玻璃瓶双涨后的又一波上涨。泸州老窖遂决定暂时不再接收总经销商品牌订单,并将根据此轮包材涨幅与此前两轮涨幅之和,重新确定企业定价,并对所有总经销产品的条码及费用进行全面清理。泸州老窖在通知中同时强调,上两轮涨价企业并未跟进,以保证经销商在春节旺季期间的销售。并且利用品牌使用费补贴供应商,避免供应商受损。

业内人士表示,这一轮调整可视为泸州老窖进一步缩减总经销商品牌,突出企业国窖1573、窖龄酒、特曲、头曲、二曲等五大单品的又一举措。据公开数据显示,泸州老窖的总经销商品牌条码从原来的8700多个缩减到目前的几百个,并且这种缩减的趋势还将继续进行。而泸州老窖也受益于总经销商品牌条码缩减之后,将资源集中于执行企业大单品战略当中。根据泸州老窖2017年年报,企业实现了营收重返“百亿阵营”的经营目标。全年实现营业收入103.9亿元,同比增长20.5%;实现归属于上市公司股东的净利润25.6亿元,同比增长30.69%。

与此同时,有观点指出,包材价格受环保要求提升等因素的影响而上升是实际存在的。对于泸州老窖而言,其高端品牌受益于品牌溢价,受包材价格影响较小。总经销商品牌则往往以中低端品牌为主,故泸州老窖总经销商品牌订单恢复后有价格上涨的可能性。至于这种价格上涨是否会随着时间推移蔓延至泸州老窖大单品上,仍需要业界持续观察。

八爪鱼旅游平台获C轮融资

北京商报讯(记者 肖玮 许伟)随着多轮融资的推进,中小型旅企在在线旅游市场的布局逐渐成熟。4月9日,北京商报记者获悉,八爪鱼在线旅游平台(以下简称“八爪鱼旅游”)获得C轮融资6亿元。值得注意的是,除了此前B轮融资领投的腾邦国际之外,八爪鱼在线旅游还获得了阿里集团的加持。据悉,此次融资后,蚂蚁金服和建银国际都成为新的股东。

根据公开资料显示,八爪鱼旅游成立于2011年,是旅游同业B2B交易平台,提供国内短线、国内长线、出境旅游、代理车船租赁、代理航空票务等服务。曾于2013年11月获得嘉御基金、软银中国资本的1.5亿元A轮融资,2016年获得腾邦国际的4亿元B轮融资。

目前,八爪鱼旅游已在上海、海南、青岛、新疆等10个城市设立分公司,覆盖40多个旅游出发地城市。且该平台上已有6万多条旅游产品,拥有包括境内外供应商2500余家,分销商16万余家。2016年平台的交易额超45亿元,通过同业合作伙伴为330万人次提供旅游服务。

据八爪鱼在线旅游相关负责人透露,下一步将试行S2B的新战略。北京商报记者了解到,S2B是阿里巴巴提出的一种新的商业运营模式,简单来说,就是企业按消费者的需求提供个性化的产品和服务。八爪鱼CEO袁栋表示,未来蚂蚁金服将作为协调旗下所有部门,包括网商银行、支付宝、芝麻信用,以及腾邦国际也会协调旗下机票、海外目的地等,共同向八爪鱼业务提供资源与支持。

对此,有业内人士指出,从B2B向S2B转型,八爪鱼旅游将电子商务模式应用到在线旅游市场,能否获得受众认可还有待探讨。不过,劲旅网创始人魏长仁告诉北京商报记者,在经过上一轮创业大潮的淘汰赛后,此时的在线旅游市场需要一定的资本助力。在他看来,现在的市场需要B2B旅游企业的进入,但短期内还不会出现大规模涌入的局面。

无人机新政急补短板 货运仍留白

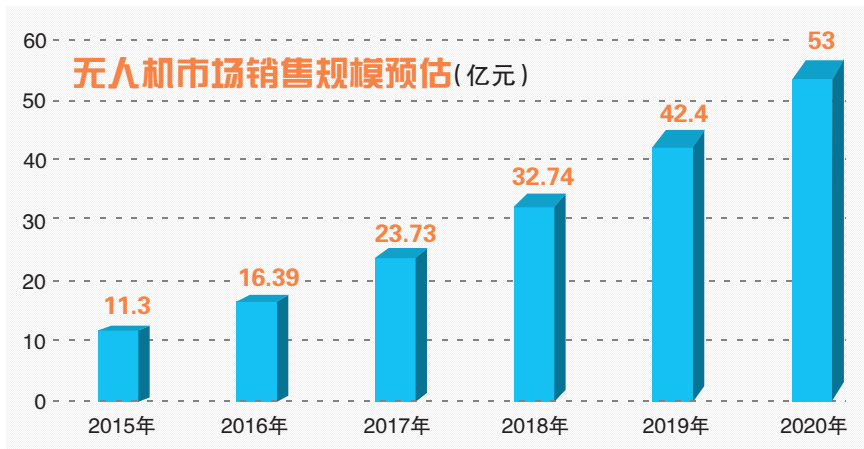
长时间处于管理真空地带只能“黑飞”的无人机,终于迎来政策破冰,由此也让这一领域的“钱途”进一步显现。4月9日,民航局发布消息称,为弥补管理空白,《民用无人驾驶航空器经营性飞行活动管理办法》(以下简称《办法》)将于今年6月1日起开始实施,新政对无人机运营如何取得经营许可证等诸多问题进行了明确,企业从事经营性飞行活动将从此有据可依。不过不少业内人士也注意到,因京东、顺丰等企业纷纷试水国内无人机快递业务,让无人机货运如何管理问题在行业中具有极高关注度,但新政中明确提出,不涵盖载客、载货领域。北京商报记者也获悉,由于安全风险等级不同,相关货运管理政策仍在探索评估阶段。

政策补缺

多年以来,从事电影、赛事直播等领域航拍业务的大疆传媒首席执行官乔岩一直被一个问题所困扰着,即企业使用无人机从事航拍活动需要获得空域管理部门的批准,批准条件之一是工商登记营业执照的经营范围要列明“空中拍照”等通用航空飞行活动,而此项登记需要依据行业管理部门颁发的经营许可证予以确认。但现实中,这样的经营许可证并没有途径获得,即使是从事大型国家级航拍项目,都无法从正规渠道进行申报。这样一来,企业一直以“飞行演示”等各项名义规避管理,处于“黑飞”状态。

“近两年来,越来越多的无人机运营商反映在运行过程中遇到无法取证的问题,并建议民航行业管理部门尽早出台无人机驾驶航空器经营许可证规定。此次《办法》的制定和发布,填补了行业管理空白,无人驾驶航空器经营性飞行活动将有章可依、有据可查。”民航局运输司相关负责人说。

新规中明确,办法适用于在中国内地(港澳台地区除外)使用最大空机重量为250克以上(含250克)的无人机开展航空喷洒(撒)、航空摄影、空中拍照、表演飞行等作业类和无人机驾驶员培训类的经营活动。民航局对无人



驾驶航空器经营许可证实施统一监督管理。中国民用航空地区管理局负责实施辖区内的无人驾驶航空器经营许可证颁发及监督管理工作。同时《办法》对无人机经营许可证的准入条件进行了简化,仅保留企业法人、经实名认证的无人驾驶航空器、经认证的培训能力和地面第三人责任险等基本许可条件。

业内专家分析,《办法》的发布反映了民用无人机市场发展的需求,标志着国内民用无人机从事经营性飞行活动的管理法规制度建设已迈出了第一步。广州民航职业技术学院教授罗亮生认为,《办法》在一定程度上为政府相关部门及无人机企业提供了作业空域等服务的法律依据,为政府对无人机分类分级管理提供了决策依据,以疏导和控制相结合的方式,改变了现在个别地方一味禁飞的状况。

大浪淘沙

近年来,我国无人驾驶航空器市场增长迅速,无人驾驶航空器在农业、电力、测绘、安防等领域的应用日益成熟。据预测,2017-2021年,中国行业级无人驾驶航空器市场规模将以每年30%的速度增长,并大有人在通用航空、货运航空等诸多领域替代有人驾驶航空器的趋势。另据分析数据显示,2015年中国民用无人机市场销售规模达到11.3亿元。随着无人机应用领域的逐渐扩大,需求逐渐提升,预计2018年我国民用无人机市场规模将达到32.74亿

仍存留白

同样值得关注的,在无人机领域,货运商业化是热点话题。就在3月底,顺丰控股发布公告称,公司子公司江西丰羽顺途科技有限公司荣获中国民用航空华东地区管理局颁发的国内无人机航空运营(试点)许可证。这表示,顺丰物流无人机可在民航局批准的试点区域内使用无人机开展物流配送。而京东也获得了民航局西北地区管理局的授牌。业内普遍认为,在经历了多年发展后,中国的无人机市场正被电商和快递巨头带到新的高度。故不少业内人士提出疑问,无人驾驶航空器开展载客类和载货类经营性飞行活动不适用新规?

对于这一业内普遍关注的问题,民航局运输司相关负责人也坦言,由于无人驾驶航空器从事通用航空的情形比较复杂,安全风险等级不同,并且存在一定的不确定性,因此此次发布的《办法》并未将载客和载货类囊括在内。

有业内人士进一步分析称,无人机在物流领域的发展确实尚存在一些问题,包括如何将无人机的事故风险概率控制在合理范围;如何让无人机在各种天气下保持稳定;无人机货运需大量执飞较长航线,怎样解决通讯及干扰问题等。

北京商报记者也了解到,其实为了满足不同载货类无人机经营活动的实际需要,民航局于去年8月和12月分别专门批复了江西和陕西两个无人驾驶航空器从事物流配送的运营试点,欲探索出符合无人驾驶航空器运行特点、有针对性的管理模式和运营标准,及时总结试点经验,加快制定相关运营和安全管控标准,固化试点成果,输出中国标准和管理模式。同时启动相关立法,完善无人驾驶航空器管理的法规体系。

“接下来,我们会评估载货类与《办法》相关条款的匹配度,决定是否在同一部规章中予以规范。”民航局运输司相关负责人透露。

北京商报记者 肖玮/文 代小杰/制表

F 聚焦

我国严控主题公园建设用地“变味”

北京商报讯(记者 肖玮 武媛媛)在各地纷纷上马主题公园之时,我国开始严控这一大型项目在建设发展中出现的种种问题。4月9日,国家发改委等五部门在官网发布《关于规范主题公园建设发展的指导意见》(以下简称《意见》)指出,近年来,主题公园成为旅游业创新发展的重要业态。但是,主题公园建设在发展中出现了概念不清、盲目建设、模仿抄袭、低水平重复等问题,有些地区还出现地方债务风险和房地产化倾向。为此,新政要求严禁以主题公园建设名义占用各类保护区或破坏生态,严格控制主题公园周边的房地产开发,不得因主题公园建设增加地方政府债务。

具体来看,《意见》从多方面对主题公园建设提出新要求。其中就科学论证发展方面,省级政府要根据本地区经济社会发展情况、区域人口规模、城市化程度和旅游市场条件等因素合理规划大型主题公园,防止一哄而起、盲目发展、重复模仿、同质化竞争,防范地方债务、社会、金融等风

险。就合理规划布局方面,在主题公园园区内,要合理配套商业设施用地面积,不得擅自改变园区土地用途,严禁进行住宅、酒店、写字楼、大型购物中心等房地产开发。关于用地管理方面,新政要求严格落实最严格的耕地保护制度和节约用地制度,合理确定主题公园占地规模。主题公园用地要优先利用存量和低效建设用地,严格控制新增建设用地,禁止占用耕地、天然林地、国家级公益林地和城镇公园绿地,禁止违规填海建设主题公园。主题公园用地应按照国家土地管理有关规定通过招拍挂等方式取得,严禁采取划拨方式。最后,针对出现的房地产倾向,各地区要严格控制主题公园周边的房地产开发,从严限制主题公园周边住宅用地比例和建设规模,不得通过调整规划为主题公园项目配套房地产开发用地。主题公园周边的酒店、餐饮、购物、住宅等房地产开发项目,必须单独供地、单独审批,不得与主题公园捆绑供地、捆绑审批,也不得通过在招拍挂中设置条

件,变相将主题公园与周边房地产捆绑开发。

近几年,我国旅游业从游览观光向休闲度假转型升级,主题公园逐渐成为行业风口。随着国内消费水平的不断提高,2017年中国主题乐园市场的零售额达到近400亿元,较2016年增长27%。预计到2022年这一数字将达到892.39亿元。在此背景下,国家近几年逐步下放大型主题公园、中小型主题公园项目部分核准权,助推中国主题公园增速发展。

对此,业内人士分析称,目前一线城市主题公园布局较为完善,同时众多二三线城市正借核准权下放利好批量开建主题公园。在此过程中,难免会出现冲动建设、同质化竞争过热、新增建设土地用途不实等问题,规范主题公园市场成为行业关注的重点。因此,政府此时发布新政,对拟新增立项的主题公园用地进行严格把关,有利于全面促进我国主题公园行业健康有序发展,扼制恶性竞争与违规用地现象,保障人民群众的文化旅游需求。

茅台明确混改 旗下公司努力上市

北京商报讯(记者 刘一博)茅台作为白酒绝对强势品牌,各种策略和动作均备受业内关注。4月9日,贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司董事长袁仁国在博鳌论坛上表示,茅台的混改首先要引入战略投资,其次是明确混改的目的是不断发展生产力,从而争取集团旗下公司上市,最后是可以借此将公司的管理更加规范,提高各项工作效率。

北京商报记者获悉,1月29日,茅台集团官网曾发布关于集团混改的相关内容指出,茅台集团未来将适度收缩中低端基酒产能,从而进一步整合重组白酒板块,结合当下混合所有制

改革的案例,研究探索重组、引战、混改新模式。

对此,白酒营销专家晋育锋认为,茅台在品牌方面具备足够优势,在混改课题上,其问题更多是源自于企业内部。除此之外,各级政府对于茅台混改高度重视,那么茅台混改框架原则和实施方案,引入谁作为战投、混改的资产价格等方面都需要政府部门首肯方可推进。

袁仁国在上述论坛上进一步表示,茅台已引战略投资者,投资者中包含民营企业 and 国有企业。有消息人士爆料,茅台引入战略投资者中不乏百度这样的科技类公司。

晋育锋对此指出,客观而言,茅台作为领袖品牌,通过稀释国有股份的方式引入战略投资,对于企业的影响并不大,因为国有控股占据绝对优势,这就导致在根本上很难改变股权结构。对于现在的茅台而言,需要战略投资者可以在提高效率、技术革新、海外市场等层面为茅台提供优质的资源,引入的战略投资者能否在新的增长点提供战略协同这才是关键。其实资金对于茅台而言并不是最关键的,提供战略资源的匹配度高低才是衡量外部企业能否进入茅台混改这盘棋的核心指标。

据悉,去年7月,茅台宣布旗下全

资子公司茅台物流公司正式启动混改,这被视为茅台混改进入实质性阶段。而此前,茅台在“十三五”规划中提及,未来将对旗下子公司进行混改。

在业内人士看来,其实体制问题并不是决定企业是否充满市场活力的本质原因,茅台需要思考如何发挥国有资本优势,避免了混改而混改的问题出现。值得一提的是,经销商和员工持股也是不能忽略的问题。茅台的股价现在处于高位,这对于引入战略投资而言,只要对方资金实力雄厚即可。但是对于经销商和员工持股而言,现在的资本市场价格较高,操作难度较大。