

中文在线拟收购全美在线8%股权

北京商报讯(记者 卢扬 穆慕)12月24日晚间,中文在线数字出版集团股份有限公司(以下简称“中文在线”)对外发布公告称,拟以11016.96万元自有资金收购全美教育持有的全美在线(北京)教育科技股份有限公司(以下简称“全美在线”)8%股权。

公开资料显示,中文在线于2000年在清华大学成立,是中国数字出版的开创者之一,也是全球最大的中文数字出版机构之一,于2015年1月21日在深交所创业板上市。目前,中文在线以版权机构、作者为正版数字内容来源,进行内容的聚合和管理,向手机、手持终端、互联网等媒体提供数字阅读产品;为数字出版和发行机构提供数字出版运营服务;通过版权衍生产品等方式提供数字内容增值服务。

而全美在线则成立于2006年,是国内人才测评服务机构,成立后关注于人力资源服务行业,在智能化考试测评技术、业务支持体系以及分布广泛的考站网络及专业的人才职业能力评价体系,为客户提供资格认证考试测评及职业能力提升服务、人力资源选聘服务。

针对此次收购目的,公告中指出:“教育市场规模巨大,在线教育大势所趋;考试市场持续增长,电子化考试空间大;符合既定战略布局。本次收购将进一步促进中文在线‘教育+’战略的实施,加快教育业务发展,与全美在线合作,将进一步扩大用户规模,丰富内容”。

据《德勤-中国教育发展报告2018》显示,2018年中国教育市场规模将达到2.68万亿元,至2020年民办教育的总体规模将达到3.36万亿元,至2025年这一数字将接近5万亿元,并实现10.8%的年均复合增长率。中文在线表示,此次交易后,公司将借鉴全美在线的技术研发经验及数据模型,进一步研发完善公司的用户学习模型,增强教育科技能力,保持公司的技术领先性。

我国冰雪旅游将带动近3万亿产值

北京商报讯(记者 关子辰)冰雪旅游正逐渐变热。12月24日,北京商报记者获悉,在“冰雪文化论坛”上,中国旅游研究院院长戴斌表示,目前,拥有丰富冰雪旅游资源的吉林、黑龙江、新疆、内蒙古、河北等省区正在成为冬季旅游新的增长极,与此同时,冰雪景区已经成为北京、天津、青岛、山西、贵州、山东、河南等众多省市冬季旅游的热带。

据中国旅游研究院课题组测算,冰雪旅游者在目的地人均停留2.8天,呈逐年增加的趋势。上个冰雪季的旅游人数和旅游收入分别达到1.97亿人次、3300亿元,同比增长16%、22%。预计到2021-2022冰雪季,我国冰雪旅游人数将达到3.4亿人次,冰雪旅游收入将达到6800亿元。而据联合国世界旅游组织测算,2021-2022冰雪季,我国冰雪旅游将带动冰雪特色小镇、冰雪文创、冰雪运动、冰雪制造、冰雪度假地产、冰雪会展等相关产业2.92万亿元产值。

戴斌指出,针对一些地区冰雪资源丰富而基础设施薄弱的现状,中央和地方政府加大了机场、道路等基础设施投资,例如长春机场新航站楼、京张高铁、阿勒泰机场、敦化至白河高速铁路等项目的建成投产,将有效提升热门冰雪目的地的可进入性。

不过,同样值得关注的是,很多地方和企业愿意在规划、设计和看得见、摸得着的实体项目上投资,却不愿意在品质、内涵和看不见但感受得到的软环境上花钱。但消费者外出旅游,既要美丽风景,也要美好生活。相关调查表明,旅游者对特色美食、民俗、文艺、生活体验也有强烈的需求,同时体验冰雪项目和民俗活动的游客比例达到64%,冰雪+温泉、冰雪+美食+民俗等成为深受老百姓追捧的冰雪套餐。戴斌进一步分析,未来,投资者需面向大众旅游者的现实需求,发挥科技、文创和资本的力量,开发冰雕、雪雕、冰雪那达慕、冰上龙舟、冰湖捕鱼、冰滑梯、冰雪美食等丰富多彩的冬季旅游产品。

文化生态保护区新政明年3月实施

北京商报讯(记者 关子辰)12月24日,北京商报记者从文化和旅游部获悉,新出台的《国家级文化生态保护区管理办法》(以下简称《办法》)将于2019年3月1日起正式施行。《办法》规定,国家级文化生态保护区设立后,必须在总体规划实施三年后,省级文化主管部门方可向文化和旅游部申请组织验收,验收合格的正式公布为国家级文化生态保护区并授牌。

据了解,目前文化和旅游部已批准设立了21个国家级文化生态保护区,各省(区、市)也设立了146个特色鲜明的省级文化生态保护区。《办法》还明确了国家级文化生态保护区申报设立的条件和程序。申报国家级文化生态保护区,要具备良好的文化生态区域性整体保护工作基础,应当在本省(区、市)内已实行文化生态区域性整体保护两年以上,成效明显。

国家级文化生态保护区设立后,总体规划不再由文化和旅游部批复实施,改为由省级文化主管部门审核,报省级人民政府审议通过后发布实施,并报文化和旅游部备案。

近年来,文化部虽然不断加强对国家级文化生态保护区工作的指导,并在生态保护区建设工作取得了一些成果和经验,但与此同时,也存在一些急需解决的问题。

业内人士进一步指出,一些地方文化行政管理部门在生态保护区制定中过分倚重规划编制单位,自主参与度不够,导致规划过于理论化,操作性不强,规划约束力不够;此外,总体规划批复后,由于个别地方人力、财力限制,部分规划事项未能如期实施也无问责机制;同时一些地方特色建设不明显都成为未来需要解决的问题。

《大黄蜂》能否撑起派拉蒙

正在北美热映的《大黄蜂》三天报收2100万美元票房,而且随着一系列预告片、影片特辑等物料的接连析出,《大黄蜂》在国内的热度也与日俱增。据猫眼专业版显示,截至目前《大黄蜂》已有594.3万元预售票房,想看人数远超同日上映的7部影片。去年因《变形金刚5》票房失利,派拉蒙再次跌至好莱坞六大片商末位,而此番想通过《大黄蜂》重启变形金刚宇宙的派拉蒙又能如愿以偿?

借《大黄蜂》重启“变形金刚”宇宙

作为派拉蒙“变形金刚”宇宙的衍生电影,《大黄蜂》于12月21日在北美地区正式上映。数据显示,该片首周末三天报收2100万美元,但相较同样是上映三天便斩获6740万美元票房的《海王》,这个数字明显有些不尽如人意。

反观国内,《大黄蜂》早在一个月前便开始启动一系列的营销、宣发动作。海报、制作特辑接连析出,主创访华,官宣人气偶像王俊凯正式成为大黄蜂的“地球盟友”……频频发起的宣发攻势不免让人好奇派拉蒙在打着什么样的算盘。

事实上,自2007年首部《变形金刚》电影在国内上映以来,前四部“变形金刚”系列电影在国内票房的走势一路看涨,但到了2017年《变形金刚5》却成了“变形金刚”系列电影的一个拐点。该片较之《变形金刚4》票房收窄4亿元,最终报收15.51亿元,而在北美市场《变形金刚5》也制造了该系列电影史上的最差票房,仅为1.3亿美元。

值此背景之下,今年5月,原计划2019年上映的《变形金刚6》正式宣布撤档,此举一度被外界解读为“派拉蒙铁了心要止血”。而此前,派拉蒙CEO Jim Gianopolous曾公开表示,接下来将会尽力扭转公司命运,除了会继续推出包括《大黄蜂》在内的以变形金刚角色为主导的电影外,“变形金刚”系列电影也有可能重启拍摄。这意味着,将有新的团队打造全新的系列影片,衍生变形金刚宇宙的故事。

“作为好莱坞六大片商之一,近些年来派拉蒙的日子并不好过,尤其2017年,派拉蒙的业绩也是首次陷入了亏损。而许多人都会将派拉蒙的窘境与‘变形金刚’系列电影联系起来,毕竟‘变形金刚’系列对于派拉蒙而言是最重要的一个IP,这就像如果有迪士尼没有了米老鼠,业绩一样会受到重创。所以在一定程度上讲,这一次《大黄蜂》的成败,无论对派拉蒙的业绩,还是对整个‘变形金刚’系列来说,都是重要的一步。”影评人刘畅如是说。



《变形金刚》系列电影国内票房一览

| 名称 | 上映时间 | 票房 | 单位:亿元 |
|---------|-------|-------|-------|
| 《变形金刚》 | 2007年 | 2.81 | |
| 《变形金刚2》 | 2009年 | 4.27 | |
| 《变形金刚3》 | 2011年 | 10.71 | |
| 《变形金刚4》 | 2014年 | 19.76 | |
| 《变形金刚5》 | 2017年 | 15.51 | |

连续六年垫底好莱坞六大片商

“变形金刚”系列影片出现的颓势,也是派拉蒙近年发展情况的一个侧影。成立于1912年的派拉蒙,也曾站在好莱坞的顶端。《教父》《夺宝奇兵》《阿甘正传》《楚门的世界》等知名影片,特别是2007年发行的《怪物史莱克3》和《变形金刚》等具有较高热度的卖座电影,让派拉蒙成为好莱坞票房收入最高的公司。

然而,近年来派拉蒙的发展情况却不乐观。公开资料显示,2016年,派拉蒙北美票房报收8.77亿美元,位居好莱坞六大片商中的最后一位,且值得注意的是,这已是派拉蒙连续第五年出现北美票房垫底好莱坞“六大”的情况。此后在2017年,派拉蒙的情况仍未好转,不仅暑期档仅报收1.92亿美元,较上一年暴跌33%,全年票房也仍处于好莱坞六大末位,不断跌破下限,甚至被好莱坞六大之外的狮门影业赶超,且二者差距明显。

在票房情况不佳的同时,派拉蒙也多次发生高层人事调整变动,不仅掌权者从此前的创始人先后变为海湾西方工业公司、维亚康姆等公司手中,去年初派拉蒙CEO布拉德·格雷在任长达12年后正式宣布卸任一事更是引起业内广泛关注,且当时有传

Focus

Apple Music再放“免费”大招揽客

北京商报讯(记者 卢扬 郑蕊)国内音乐市场的快速发展引起了海外平台的关注。12月24日一早,Apple Music便在朋友圈中打出了这样的一则广告:“在圣诞,在Apple Music,欣赏音乐。按月订阅,无需额外付费”。自2015年9月正式登陆内地开始,Apple Music先后推出多种服务,不断做着本土化尝试。但在国内各大音乐平台竞争加剧的情况下,Apple Music的突围成效或许还需要时间检验。

Apple Music入华已有三年时间。北京商报记者观察到,为了争夺市场份额,Apple Music进行不少业务布局。首先是在上线之初,便推出了3个月免费试用后再付费的体验,试图借此吸引用户。随后在2016年8月,Apple Music上线安卓版应用,并在同一年底针对国内学生群体首次推出每月5元的学生会员服务,当时这一举动被业内认

为是Apple Music试图能提高国内的市场份额,希望缓解不温不火的尴尬境地。

现阶段,Apple Music已有三种包月套餐,据Apple Music官网显示,除学生套餐外,还有10元/月的个人套餐,以及最多可供6人使用,每位家庭成员都拥有个人账户的15元/月的家庭套餐。且这以上三种套餐均可在前期有3个月的免费试用期。

在业内人士看来,Apple Music进入国内市场的时机并不是很好,不仅当时国内付费音乐的推进才刚刚开始起步,同时Apple Music的曲库也难以吸引付费用户,且当时没有真正实现本土化,导致缺乏竞争优势。与此同时,国内市场包括QQ音乐、酷狗音乐、网易云音乐等产品的身影,也对Apple Music形成较大的竞争压力和市场挑战。

而今为了扩大市场份额,Apple Music通过不同方式持续针对国内市场进行布局。公开资料

显示,今年初,Apple Music还曾通过支付宝发放免费福利,根据当时的安排,支付宝蚂蚁会员可以零积分免费领取一个月的Apple Music会员服务。此外今年8月底,Apple Music则与短视频平台抖音达成合作,其中抖音加入Apple Music合作伙伴计划,使已订阅Apple Music会员的抖音用户可以在抖音App内直接收听完整歌曲;未订阅Apple Music会员的抖音用户也可通过歌曲详情页中的Apple Music即刻聆听”标签获取3个月免费试用,并在试用期间聆听完整歌曲。

从业者认为,对于Apple Music而言,由于中国用户的视听、消费习惯不同,无论是产品设计、体验,还是用户的交流、交互等方面都需要做到本土化。为用户着想,让用户感到更加便捷,增加对用户的吸引力。另外,产品必须足够独特,与其他平台的产品形成差异化,才有可能形成竞争力。

多次错失机会 中国市场能否成助推器

实际上,派拉蒙也曾有过提升自身竞争力的发展机会,但却总是与之失之交臂。公开资料显示,最初派拉蒙也曾与漫威等公司合作,共同参与《美国队长》、《钢铁侠》等影片,获得较好的市场回报,除此以外,派拉蒙也曾收购梦工厂,但交易中却并不包含梦工厂最赚钱的梦工厂动画。如今,无论是漫威还是梦工厂动画,派拉蒙都拱手交给了竞争对手迪士尼和环球,反而增强了他人竞争力。

面对竞争压力,派拉蒙不是没有动作。与其他海外公司一样,派拉蒙也加大对中国电影市场的布局。以派拉蒙近年在国内上映的影片为例,《碟中谍5》与《碟中谍6》均与阿里影业进行了合作,《变形金刚4》选择了一九五影业作为联合出品方,而《变形金刚5》则与华桦传媒签约,后者成为该片中国独家合作伙伴。

通过运用中国合作公司的资源与渠道,确实使中国市场对相关影片贡献不小的票房。公开数据显示,2017年派拉蒙共实现全球票房16亿美元,其中北美市场为5亿美元,海外市场票房则接近11亿美元。中国观众成了派拉蒙的票房主力,不仅《变形金刚5》贡献了36.8%的票房,还《极限特工3》提供了46.3%。

在此次即将于国内上映的《大黄蜂》中,派拉蒙也拉来国内品牌和资本为影片造势。其中,除了依旧由中影股份和华夏电影负责影片的进口、发行等工作外,还首次与腾讯影业合作,且后者成为《大黄蜂》的联合出品方,参与影片的全球投资和中国区联合营销工作。与此同时,《大黄蜂》还与不同国产品牌进行授权合作,如特步、冷酸灵等,均设计推出了与《大黄蜂》元素相关的产品,吸引不少消费者的关注。

投资分析师许彬认为,现阶段北美电影市场票房增长趋缓,而中国市场正处于票房不断增加的阶段,随着观影人次逐步增加,无疑吸引海外公司前来布局以寻求票房增长点。派拉蒙也不例外,但相较于前段时间率先在国内上映的《海王》,或是此前中美同步上映的《神奇动物:格林德沃之罪》,派拉蒙的操作仍相对保守,还需创新业务并增加内容布局以获得更大的市场效果。北京商报记者 卢扬 郑蕊/文 代小杰/制表

澳大利亚知名机票代理破产 中国留学生“遭殃”

北京商报讯(记者 武媛媛)澳洲在线旅游代理商(以下简称“OTA”)Bestjet倒闭,苦了一大批留学生。12月24日,北京商报记者获悉,据外媒报道,澳洲知名OTA网站Bestjet已进入破产清算阶段,包括中国留学生在内的多位旅客均未得到退款,他们所支付的机票钱恐将打水漂。业内人士分析,国外OTA市场同样存在优胜劣汰法则,Bestjet长期被客户投诉可见公司经营存在问题,清算完成后如不能拿出资金补偿消费者损失,后期恐将面临集体诉讼。

公开资料显示,Bestjet总部位于布里斯班,由前澳大利亚航空公司老板Michael James的妻子创办。澳大利亚航空公司曾陷入高达9700万澳元的债务危机,致使Michael James被禁止

管理公司三年。而他的妻子并不善经营,Bestjet一直以来都没有良好的声誉,并且屡次遭到客户批评投诉。直至一年多前,被剥夺行业认证。近期,Bestjet被出售给麦克维克投资集团,并在转手六周后正式宣布倒闭。目前该公司已由当地会计师事务所Pilot Partners接手管理。

北京商报记者发现,Bestjet确实存在很多问题,并早为消费者所诟病。据TripAdvisor网站上的相关投诉贴显示,Bestjet网站上的机票普遍比航空公司价格低几百美元,但是很多旅客反映,在该网上订票后查询不到个人机票信息;且机票费用中不包括登机行李托运费,但却没有提前声明;当旅客出现问题后,客服电话一直无人应答等。而此次Bestjet倒闭后,该公司对

于消费者,同样没有及时给出退款、赔偿等方面的解决方案。

生活在墨尔本的中国留学生Bohan表示,他早于8月7日通过Bestjet预订了近5000澳元的飞往中国的航班。后来由于中国南方航空公司(以下简称“南航”)的航班时刻表有所变更,因此请求全额退款。只是,虽然Bestjet和该航空公司同意退款,但至今他都没有收到这笔钱。Bohan在过去两个月内又多次联系Bestjet进行跟进,而对方一直以“等待航空公司的资金”为由进行推脱。今年12月11日,Bohan与南航墨尔本办事处取得联系后才得知,该笔退款早在10月就已经退还给代理商。不难预测,本就存服务短板的Bestjet,此次破产后恐更难为包括中国留学生在内的游客妥善解决

退款问题。对此,北京商报记者采访南方航空相关负责人后被告知,南航确实已经将该中国留学生的票款退回给出票方Bestjet。

“事实上,中国航空公司与国外旅游代理商达成交易的渠道很多,早前外资旅游代理商通过中航信分销系统,就可以销售中国机票。像Bestjet这个事情,很难通过航空公司解决问题,只有Bestjet完成清算后,自发给消费者提供退款才合理。”航空资深专家王疆民表示,国外OTA市场同样竞争激烈,如果企业无法保证服务质量,抓住平台客群,照样会被市场淘汰。另有业内人士就此指出,建议消费者联系所在州的消费者事务代理机构,跟相关航空公司确认机票信息后,可试着通过旅行社寻求退款。