

· 产业动态 ·

阅文集团去年营收同比增23%

北京商报讯(记者 魏蔚)3月18日,阅文集团公布2018年全年业绩。财报显示,阅文集团2018年总营收50.4亿元,同比增长23%,其中在线业务营收38.3亿元,版权运营业务及其他营收12.1亿元。对比各业务数据,版权运营为阅文集团2018年营收增幅最大的板块,增长160.1%至10亿元。这块业务在一定程度上反映了阅文集团IP全版权运营战略的实施。

根据财报数据,阅文集团2018年营收50.4亿元,同比增长23%,经营盈利11.1亿元,同比增长81.4%。其中在线业务营收增长9.7%至38.3亿元,版权运营营收10亿元,同比增长160.1%。

版权运营是阅文集团向下游扩张的业务布局,通过授权、联合投资等形式挖掘IP内容的商业价值。财报披露,2018年阅文集团授权130余部网络文学作品改编为影视、游戏等形式,联合投资的数部网络剧和电视剧相继推出。据统计,2018年已经上线的15部阅文IP改编影视作品实现超700亿播放量。

在线业务则是阅文集团的传统业务,在平台的引导下,核心用户围绕作家/作品建立社交关系、IP改编影视剧用户向阅文平台的流动等趋势明显,有效促进了打赏、订阅、投票收入的增加,其中阅文自有平台在线业务营收达22.1亿元,同比增长13.9%。财报显示,2018年,阅文在线阅读月度活跃用户突破2.14亿户,同比增长11.5%,阅文平台月票付费用户参与的投票活动(前100名的作品所获得的月票总量)同比增长35%。

上汽称未与大众磋商“调整股比”

北京商报讯(记者 刘洋 濮振宇)3月18日,针对此前“德国大众计划调整其在华合资企业持股比例”的媒体报道,上汽集团发布声明称,相关报道涉及集团旗下下属企业上汽大众,但上汽集团未与大众汽车集团就“调整股比”一事进行过磋商,大众汽车集团也未正式向上汽集团提出过讨论股比的计划。

上汽集团还在声明中强调,在长期合资合作过程中,上汽集团和大众汽车集团对合资企业的发展均做出了卓越的贡献,对合资企业的重要事项拥有同等话语权”,对于此次合作双方未经事先交流,单方面就在华合资企业重大事项表态的行为,上汽集团感到遗憾”。

今年3月初,大众汽车集团CEO迪斯在集团2019年年会上透露,正计划对在华几家合资公司股比进行调整,谈判正在进行,预计2019年底或2020年上半年对外公布结果。

目前,大众汽车集团在华拥有一汽-大众、上汽大众和江淮大众3家整车合资公司。除一汽-大众的中德双方股比为60:40外,其余两家股比均为50:50。

2018年6月,国家发改委等部委发布《外商投资准入特别管理措施负面清单(2018年版)》,让外资企业获得进一步提高自身在合资车企中股比的机会。

值得注意的是,尽管上汽大众的中德双方股比从未发生变化,但德方内部的股权分配却在不断调整。2018年6月,奥迪汽车股份公司宣布,获得大众汽车集团所持上汽大众1%股权,上汽大众由此也成为了第二家有资格生产奥迪品牌汽车的国内车企。

康佳称新飞等公司将独立上市

北京商报讯(记者 金朝力)3月18日,针对媒体报道康佳集团5家子公司将谋求在科创板或海外上市一事,康佳集团表示,本公司将在条件具备的情况下,进一步推动参控股公司的资本运作。公司一直在密切跟踪境内外上市的相关政策法规,并积极研究科创板上市条件,在条件满足的情况下,本公司将积极推进控股或参股公司在海外或科创板上市。

近日在康佳集团召开的2019年度工作会议上,康佳集团表示,全面振兴康佳,提高资本运营能力,推进企业二次资本化。对于已经实施混改的子企业,包括易平方、KKT、毅康科技、新飞公司、江西康佳新材料等,将积极推进其在科创板或海外独立上市。

2018年6月29日,康佳集团以4.55亿元的价格成功竞购新飞电器旗下3家公司的100%股权,随后明确了“康佳白电+新飞电器”双品牌协同发展思路,完成管理层交接、工商执照变更等。

对于未来新飞的发展,康佳提出了三年计划,在产量方面,2020年突破400万台,重回一线品牌阵营。但康佳对于此次收购的新飞也有不一样的打算,康佳集团总裁周彬此前曾表示,新飞将独立运营,未来也有独立上市的打算,上市途径不限于IPO,将在A股或是港股上市还未知。

白云山2018年营收增长100%

北京商报讯(记者 郭秀娟 姚倩)3月17日,广药集团旗下上市公司白云山发布了2018年年度报告。年报显示,2018年公司实现营收422.34亿元,同比增长101.55%,实现净利34.41亿元,同比增长66.9%。

白云山在年报中表示,集团经营业绩取得较大增幅的主要原因是公司将广州医药公司与王老吉药业的营收纳入年报,进一步推进各业务板块的发展,加大市场拓展力度等因素所致。

2017年12月,白云山宣布以10.9亿元的价格向联合美华购买广州医药30%的股权。交易完成后,白云山以80%的持股比例获得广州医药的绝对控制权;此外,报告期内,白云山完成收购王老吉药业48.0465%股权事项,王老吉药业成为公司持股96.093%的控股子公司,并纳入上市公司合并范围。

小米“分家”怎么走

3月18日,小米集团公司副总裁兼红米Redmi品牌总经理卢伟冰发布Redmi品牌独立宣言,称公司已经将小米和Redmi的职责做出明确分工,小米追求“极致体验”,Redmi瞄准“极致性价比”。为了争夺更大的市场份额,最近手机厂商纷纷采取双品牌战略,在不少业内人士看来,小米与Redmi分别对标的正是华为和荣耀,未来双方的竞争将越来越激烈。

首秀

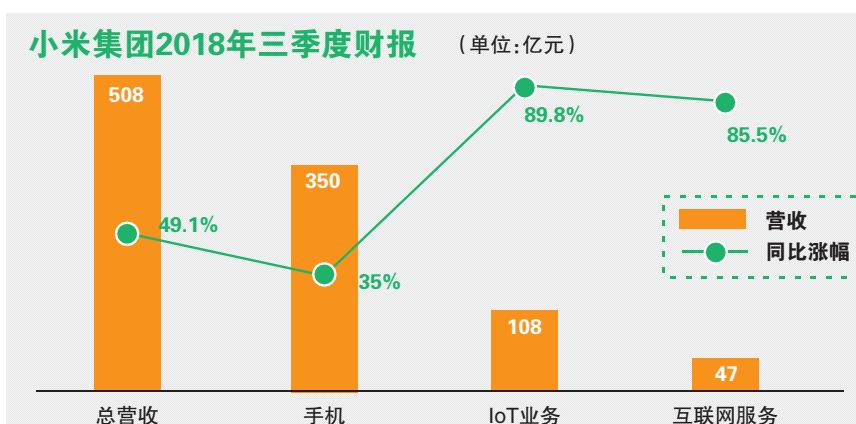
3月18日下午,小米旗下品牌Redmi召开新品发布会,除了Redmi Note 7 Pro和Redmi 7两款手机新品外,Redmi还发布了两款生态链产品,分别是Redmi AirDots 无线蓝牙耳机以及Redmi全自动波轮洗衣机。

其中,Redmi Note 7 Pro是不久前发布的Redmi Note 7的升级版本,搭载骁龙675处理器,售价为1599元;Redmi 7搭载了骁龙632处理器,699元起售。

在以往小米的发布会上,小米集团董事长雷军都是当仁不让的主角,但此次在发布会现场,雷军并未登台演讲。整场发布会的主导者是年初加盟的小米集团副总裁、Redmi品牌总经理卢伟冰。

“此前红米手机的定价最高也就是1000元出头,而在Redmi Note 7 Pro之后,Redmi会逐渐从现有的价格,慢慢夯实到2000元级别,然后是3000元级别,一步一步地做上去,”卢伟冰表示,“从今天起,Redmi的目标不只是要做手机的性价比之王,而是要在每一个用户需要的领域都成为高品质和极致性价比的代名词。”

对于未来和小米的关系,卢伟冰则称,其实Redmi和小米旗下的其他品牌一样,都是小米产品矩阵的一员,从整个小米公司的角度来看,希望用户对产品的需求都能够能够在小米矩阵中



完成;“用户需要追求性价比的时候,就选用Redmi,当需要极致科技的时候,则转向小米品牌”。但他也坦言,Redmi和小米之间是协同与竞争并存的关系。在技术研发、供应链等方面,二者是相互协同的,但在产品研发、市场运营等方面,则是竞争关系。”

分家

事实上,红米自诞生以来就与小米的定位有所不同。资料显示,红米第一款手机发布于2013年,售价为799元。当时,雷军认为千元智能机会是主战场,所以决定做千元机,并邀请多家公司配合红米手机的选型、研发,做了大量的风险评估。从一开始的定位上,红米系列就是为“走量”的。

但近年来,随着手机市场进入存量竞争,提高溢价能力也是每个手机厂商必须思考的新难题。数据显示,2017年是小米手机的翻身年,全年出货量超过9000万部,重回全球Top 6和国内Top 5的位置。但如果从平均售价来看,2017年小米手机平均售价只有881元,相比起来只有华为手机1550元平均售价的一半。据业内人士分析,2017年华为手机每卖出一部的利润是90-100元,OPPO、vivo在75-85元上下,都高于小米的利润。

华为

值得一提的是,2013年,华为、荣耀分开运作,其中华为主打高端品牌,

荣耀主打互联网品牌,也为行业提供了运营独立品牌的成熟经验。将小米和Redmi定位不同的消费群体,其实就类似于华为和荣耀的分工。

最近,其他手机厂商也开始陆续采用“集团军作战”的方式。在年初小米公司宣布Redmi独立时,就有业内人士指出,今后小米VS华为,Redmi VS 荣耀的清晰格局,将是全球手机行业的一大看点。

事实上,荣耀在创立之初就是为了抵抗小米互联网模式带来的冲击,而不是当初的红米。此后华为逐渐上探高端市场,Mate系列保时捷版更是进入1万元以上的市场,不与小米正面竞争,荣耀则在互联网模式下瞄准小米。显而易见,小米将红米独立之后,未来,荣耀的对手就变成了Redmi,小米对标华为。

在与华为的竞争中,很多人普遍认为小米处于劣势。但小米也有自己的优势。小米一直在构建智能家居生态圈,该品牌所有家电、数码产品的通信标准协议统一,都可互联,方便操作,已经建立了一个完整的生态圈。有统一的联网协议、一定数量的粉丝和一定的渠道,这就是小米的优势。”康钊如是说。

由于布局时间较早,小米的IoT平台已成为目前世界上最大的物联网平台。截至去年11月5日,小米IoT平台支持的设备已超过2000款,智能设备连接数超过1.32亿台。在去年11月举办的2018 MIDC小米AIoT开发者大会上,雷军还宣布升级AI+IoT(人工智能+物联网)核心战略,并推出开发者激励计划。

产业观察家洪仕斌也比较看好小米,他坦言:“尽管小米在硬件上不具备优势,但这家公司有互联网基因,敢于尝试,只要在现有平台的基础上不断打通生态链产品,就有脱颖而出的一天。”

北京商报记者 石飞月

S 重点关注 Special focus

购三七互娱子公司 字节跳动“玩”游戏

北京商报讯(记者 魏蔚)字节跳动不断加码游戏产业。3月18日,企查查信息显示,字节跳动通过旗下全资孙公司100%控股上海墨■数码科技有限公司(以下简称“上海墨■”),上海墨■的法定代表人已于3月11日改为今日头条的高级副总裁张利东。业内人士认为,字节跳动矩阵式的流量优势可以为游戏提供分发渠道,游戏则可以为字节跳动带来多种变现路径。

根据公开信息介绍,成立于2013年的上海墨■是一家手机游戏开发商,主打产品为三国题材动作手游《全民无双》,曾于2017年5月被三七互娱收购。不过在2018年版号冻结的背景下,三七互娱的业绩并不理想。三七互娱方面在2019年1月表示,因2018年受到版号限制、游戏行业增速整体下滑等原因的影响,上海墨■研发和发行不达预期,导致上海墨■的主要游戏在2018年四季度未能上线并产生收入及利润,使得上海墨■的经营业绩低于预期。

不过,字节跳动或许并不在意行业的下滑,

收购上海墨■看中的是它的研发能力。墨■数码本身是一个具备游戏自研能力的企业,收购墨■数码为字节跳动提供了一个具有游戏自研能力的团队及平台,能有效补足字节跳动在这方面的缺陷。”艾媒咨询分析师李松霖表示。

事实上,收购游戏企业只是字节跳动入局游戏的路径之一。2018年至今,字节跳动已先后在多个App上以多种形式试水游戏。

2018年1月,西瓜视频上线游戏直播业务,并在当年6月开始招募手游和端游主播。同月,字节跳动在今日头条安卓版上线游戏业务“今日游戏”,正式进入游戏领域。

北京商报记者登录今日头条发现,“今日游戏”与“值点商城”、“头条信用卡”等业务一样,在“我的钱包”中拥有入口,目前已上线角色扮演、竞技、策略等游戏,用户还可以通过“广场”进行社交互动。

此外,字节跳动还以小程序的形式尝试游戏分发,先后在抖音和今日头条上线小游戏。至此,

字节跳动在核心的几个平台上均有游戏布局,字节跳动创始人兼CEO张一鸣也不时在官方头条号上小游戏拉流量。截至北京商报记者发稿,字节跳动方面未透露游戏业务的未来规划,但从以上迹象足以看出字节跳动对游戏的重视。

在业内人士看来,字节跳动布局游戏顺理成章。这种合理性在于,字节跳动旗下的今日头条、抖音、火山小视频等大流量平台为很多国内游戏厂商投放广告,这些平台在游戏领域内已积累有一定的资源”。李松霖说。

“头条系”多年来累积下来的流量壁垒,是初期入局游戏的强势竞争力,字节跳动可以充分利用旗下多个平台矩阵,通过流量入口为自家游戏导流,另一方面,字节跳动多年在广告投放上积累的游戏行业的资源,也是帮助它发展游戏业务的一大优势”,李松霖进一步表示;“不过,游戏行业已有很多玩家,腾讯、网易等头部企业早已占领行业流量,字节跳动要入局游戏,只能重金收购研发团队,成本相对较高。”

国企欲接盘金字火腿

为6.17元/股。

以此计算,金字火腿23.88%的股份转让总价格为人民币14.42亿元。若本次交易实施完成,恒健控股将持有公司23.88%的股份和29.99%的股份表决权,成为公司第一大股东。据了解,恒健控股为广东省人民政府国有资产监督管理委员会履行出资人职责的国有独资公司。

据天眼查数据显示,巴玛投资持有金字火腿的股份只有1.99亿股,此次为全部转让。施延军也为巴玛投资的股东,持股比例达51%。施延军持有金字火腿股份比例为24.68%,共计1.4亿股。

金字火腿董秘办公室相关负责人在回复北京商报记者时表示,目前双

方签署的仍是框架协议,具体的实施方案尚未确定。

在战略定位专家、九德定位咨询公司徐雄俊看来,肉制品作为金字火腿的主业,行业发展下行趋势明显。与竞争对手相比,金字火腿在体量和产业链方面没有优势。被恒健控股控股后,金字火腿能够获得更多的资金支持,将与恒健现有企业形成互补优势,提升企业的整体运营水平。

数据显示,2017年全国规模以上肉类加工企业实现利润总额642亿元,比2016年增长0.2%,增速较上年下降8.6个百分点。但是,中商产业研究院预测,2018年全国肉制品产量达1713.1万吨,到2019年将达1775万吨,其中,低温肉制品产量达

1155.5万吨,占肉制品总产量的65.08%;值得注意的是,近几年,我国休闲肉制品增长很快,市场规模增幅高达30%-50%。

对于公司未来发展方向,金字火腿相关负责人向北京商报记者表示,将稳定发展火腿及火腿制品,快速发展香肠等传统肉制品,此外还将重点拓展新零售,加大平台电商、社交电商、生鲜电商、其他兴起的自营电商平台的投入。

“差异化竞争最重要的是在细分领域谋求突破。”徐雄俊坦言,金字火腿又将迎来国资背景的实控人,接下来上市公司将会获得恒健控股的哪些支持,无疑将再度成为关注的重点。