

· 产业动态 ·

## 涉嫌排放造假 江淮汽车面临重罚

北京商报讯(记者 钱瑜 濮振宇)5月8日,针对江淮汽车涉嫌排放造假一案延期听证一事,北京市生态环境局工作人员对北京商报记者表示,该案正在调查过程中,尚无更多信息披露。

5月5日,北京市生态环境局发布一则听证公告显示,作为机动车生产企业,江淮汽车涉嫌对污染控制装置以次充好,冒充排放检验合格产品出厂销售,北京市生态环境局拟对江淮汽车的行为进行重大处罚。据了解,该案原定2019年4月11日举行听证会,经江淮汽车申请,延期至5月16日举行。

这已不是江淮汽车首次涉嫌排放造假。早在2014年,便有媒体报道称,在国内部分地区提前实施国四排放标准时,江淮汽车利用修改车辆合格证上的发动机型号和编码等手段,以国三标准车型冒充国四排放标准车型进行销售。当时,江淮汽车回应称,该行为是经销商所为,将严格管理销售渠道。

目前,江淮汽车正面临较大业绩压力。数据显示,2018年,江淮汽车营收501.61亿元,同比增长1.95%,归属于上市公司股东的净利润亏损7.86亿元,同比下降282.02%;2019年一季度,江淮汽车预计归属于上市公司股东的净利润为6500万元左右,同比下降高达69%左右。

事实上,江淮汽车利润下滑与销量低迷不无关系。2018年,江淮汽车销量为46.24万辆,同比下滑9.48%。其中,多功能乘用车(MPV)、中型货车、重型货车、客车销量分别下滑16.08%、38.94%、22.72%和15.93%。

在较大业绩压力情况下,再次卷入涉嫌排放造假风波,无疑成为江淮汽车新的打击。业内人士表示,随着新《大气污染防治法》出台,国家对污染环境违法行为的处罚力度进一步加大,屡次开出高额罚单。对于江淮汽车而言,如果此次涉嫌排放造假行为最终坐实,自身业绩恐雪上加霜。

## 加入咖啡战局 农夫山泉欲分羹

北京商报讯(记者 李振兴 实习生 王娟)5月8日,农夫山泉相关负责人对北京商报记者透露,农夫山泉第四款碳酸饮料新品即将上市,该产品结合了咖啡成分,同时宣布农夫山泉正式进军咖啡界。业内人士认为,农夫山泉此次进军咖啡界,是看到中国咖啡市场的巨大潜力。

据悉,农夫山泉碳酸咖啡新品打出了“厚重咖啡+轻盈气泡”的新奇组合概念。产品规格为360ml/瓶,定价在5-6元之间。不过,这款碳酸咖啡的名称仍未公布。

数据显示,2017年全球咖啡市场增速仅2%,相比之下,中国咖啡消费的增速则高达15%。目前,中国咖啡消费市场规模超过1100亿元,2020年有望达到3000亿元,到2025年或超1万亿元。

与提神的功能饮料相比,咖啡更符合当前消费者对健康的需求,众多企业也推出了相关产品。新希望集团推出云上时光牛奶咖啡、雅哈推出“浓系列”、可口可乐推出乔雅咖啡和咖啡可乐。目前主流即饮式咖啡的价格区间在4-7元,竞争格局已经形成。

值得注意的是,这是农夫山泉第四次推出碳酸饮料。此前三次推出的碳酸产品,包括农夫山泉、TOT红茶和泡泡茶。

在业内看来,农夫山泉不断推出碳酸饮料,是希望在可口可乐、百事可乐碳酸饮料市场萎缩的情况下,获得一定的市场份额。虽然碳酸咖啡已是一个比较成熟的品类,并且农夫山泉有渠道和品牌知名度的优势,但该产品在中国尚未成为大众化产品。农夫山泉能否走出前三款碳酸饮料的阴影,还有待市场检验。

## 2.3亿美元 裕元集团拟出售TCHC

北京商报讯(记者 钱瑜 白杨)5月8日,世界最大制鞋企业裕元集团发布公告,裕元集团间接全资附属Grand Wealth Group Limited于5月7日作为卖方,以合并方式出售TCHC已发行股本,合并价由购买价及业绩提成金额组成,其中购买价为2.3亿美元。完成后,TCHC集团将不再为裕元集团的附属公司,而TCHC集团的财务业绩将不再并入集团的财务报表。

在订立合并协议之前,裕元集团持有TCHC99.99%已发行股本,而TCHC已向一名少数股东赎回TCHC若干已发行股本。在合并生效之前,TCHC将尝试赎回余下一名少数股东所拥有的一股股份。倘若TCHC未能成功赎回该股份,TCHC可能会根据特拉华州法律进行反向股份分拆,该股由少数股东拥有的股份将被注销,以换取获支付余下该一股股份的公平值。因此,预期于完成日期,裕元集团将持有TCHC的全部已发行股本。

据悉,TCHC集团主要在美国从事服装设计、进口及销售。2018年度及2017年度其除税后净盈利分别为1708万美元及1500万美元。

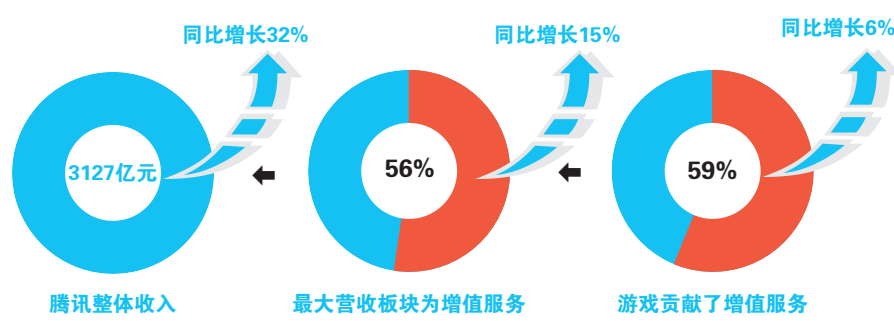
值得关注的是,裕元集团近年来净利润大幅下滑。数据显示,2018年,裕元集团全年营收实现96.95亿美元,同比上涨6.29%;股东应占溢利同比下滑40.85%至3.07亿美元。2017年,裕元集团股东应占溢利同比下滑2.87%至5.19亿美元。

对于此次交易,裕元集团表示,集团可借此将其于TCHC的投资变现,而出售事项是公司继续专注发展核心业务的工作的一部分。

此外,根据TCHC集团于完成日期估计财务资料,预期集团将从出售事项确认收益(扣除交易开支)约300万美元。

## 吃鸡变现 腾讯突围

腾讯2018年收入情况一览



不过,两个游戏最大的区别在于,《和平精英》已经获得版号,拥有了商业化变现资质。

## 游戏生态链

关于有了《和平精英》之后《刺激战场》何时重启,腾讯方面并未正面回答北京商报记者,该公司公关部相关人员仅表示:《刺激战场》已于5月8日正式结束技术测试,感谢广大玩家的厚爱和支持。

不过,能佐证《和平精英》接力《刺激战场》的是《刺激战场》App版本发布的《和平精英》今日公测”通知中,直接向《刺激战场》的用户推荐了《和平精英》,称《和平精英》今日正式上线运营,将于15:00分批开放登录,受苹果商店上架延时影响,iOS版本在苹果商店上架时间可能会延迟。iOS版本将于15:00开放下载更新”。

腾讯并非只有上述两款“吃鸡游戏”,绝地求生系列还包括《绝地求生:全军出击》,但表现不如《刺激战场》。此外,腾讯还拥有《堡垒之夜》,但主要面向PC和主机游戏市场,而非手机游戏。

根据腾讯游戏官网的热门游戏排行榜,《王者荣耀》和《刺激战场》位列排行榜前两位。伽马数据发布的《2019

年2月移动游戏报告》显示《王者荣耀》位列收入榜第一名,测算流水超过20亿元,不过下载量同比下降了55%。

伴随着《王者荣耀》的热度下滑,谁来接下腾讯游戏营收的重任,一直是外界关注的焦点,而《刺激战场》则是头号人选,Questmobile数据显示,2019年3月《刺激战场》的月活跃用户数为1.85亿。

不过苦于版号限制,《刺激战场》至今无法变现。李锦清认为:“腾讯快速上线《和平精英》,并引导《刺激战场》的用户导入,源于‘吃鸡游戏’的用户规模以及商业价值很高,游戏又是腾讯的营收支柱”。

## 吸金压力

推新之下,盈利为大。相关数据显示,腾讯目前的支柱游戏《王者荣耀》在2018年的营收为130亿元,但《王者荣耀》不足以代表腾讯游戏的全部亮点。根据中国音数协游戏工委(GPC)、CNG中新游戏研究(伽马数据)以及国际数据公司IDC于2018年12月联合发布的《2018年中国游戏产业报告》,2018年移动游戏收入前十名榜单中,腾讯游戏和网易游戏两大巨头占据80%市场份额。腾讯更是霸占了该榜单前五名中的三席。

S 重点关注  
Special focus

## 破解电信运营商套餐“糊涂账”

截至发稿,中国联通未对此做出回复。

## 严打“套餐问题”

值得注意的是,此次通知专门提出进一步规范套餐设置,督促电信企业严格落实《工业和信息化部关于进一步规范电信资费营销行为的通知》,要求电信企业“清单式”公示面向公众市场销售的所有在售资费方案;减少在售套餐数量,2019年在售套餐数量较2018年底减少15%,鼓励电信企业在部分地区开展“业务单价+使用折扣”阶梯定价资费试点;保障用户自由选择权,严禁限制老用户选择新套餐等行为。

尽管提速降费已经施行四年,但很多消费者反映并没有明显降价体验,甚至屡屡掉入运营商的套餐“陷阱”。消费者李先生告诉北京商报记者,自己前年办理了一张校园卡,当时营业员承诺:“以后每年都只扣200元。”但一年后,却被中国联通通知资费调整为每年300元,李先生认为被“套路”了,联系到联通客服也没得到解决,只好“屈服”。

陈女士去年8月办理了中国移动98元的套餐,当时移动公众号显示该套餐有不限流量,每月超出20G后限速,一年内每月按98元扣费,一年后恢复128元的原价。但半年多以来,陈女士发现,中国移动每个月都是按照128元扣费的,并没有那30元优惠。致电移动客服后,陈女士被告知一开始就办理了错的套餐,她当时办的是同样一个不限流量套餐,价格同样是128元,没有优惠。对此,陈女士表示,自己当时是按照移动公众号的步骤一步一步办理的,当时也有短信确认,不可能办理了错的套餐,巧合的是,98元的优惠套餐与128元的优惠套餐,包含的语音分钟数和流量都一样。

近几年,消费者反映的运营商套餐问题层出不穷,乱扣费、限速的不限流量套餐、新老用户区别对待等,所以此次相关部门也对此下了严打令。

上述接近中国移动的人士表示,中国移动会从减少套餐数量、简化资费规则、提升资费办理便捷度三个方面开展工作。中国电信方面也承诺:“针对需要对系统进行改造等原因才能使老用户

办理新套餐的问题,我们已采用人工处理等方式开放老用户变更套餐。下一步中国电信将持续密切关注各地的执行情况,确保严格执行工信部相关要求,切实保障用户的选择权。”

## 优化“5G环境”

5G即将到来,意味着国内将步入一个新的通信时代。在这次印发的通知中,两部委也针对5G提出新的希望:继续推动5G技术研发和产业化,促进系统、芯片、终端等产业链进一步成熟;组织开展5G国内标准研制工作,加快5G网络建设进程,着力打造5G精品网络;指导各地做好5G基站站址规划等工作,进一步优化5G发展环境。

通信专家项立刚认为,5G时代新的计费方式可能会非常复杂,不像现在通过语音通话时间、短信条数、流量来计算。5G会涉及到不同终端,使用场景更多样化,目前也没有清晰的计费模式,但一定是将各种产品的网络要求、终端个数等因素结合起来的方式。

在资深电信专家马继华看来:虽然5G被早早印上了物联网、智能家居的标签,但真正实现万物互联并没有那么容易。明年5G正式商用,其实与现在的4G没有太大差别,除了网速得到提升,真正得以开发的应用场景并不多。他表示,运营商在5G时代的资费模式会越来越透明,减少套餐这种模式。“运营商之所以推出套餐,一个原因是终端和流量的捆绑,还有一个原因是当年推广的一种增值业务,现在运营商这种增值业务已经取消,主要收入就是流量费、语音资费等。既然收费结构单一,那就没必要设置各种套餐。”

不过,对于5G资费,业内普遍认同下降的趋势。马继华认为,初期用户规模还没发展起来,成本难以下调,资费可能会比较高,或者和现在的4G差不多,后期慢慢普及将逐步下调。

项立刚也指出,5G资费继续下降是必然的,因为从2G、3G到4G,每GB的资费从2万元、500元一直降到现在的几十元,消费者对流量的需求越来越高,如果资费一直居高不下,消费者是难以承担的。

北京商报记者 石飞月