

TVB入驻淘宝直播间引关注 “港剧式直播”能否掀起购物新热潮？

■本报记者 贺俊 见习记者 刘霄引

在内地颇具影响力的TVB(即港股上市公司电视广播)与淘宝直播的首次合作于3月7日晚6点开启。《证券日报》记者注意到,在直播开始30分钟时,累计观看量达到了20万。

据悉,TVB通过其附属公司上海翡翠东方传播有限公司(下称“TVBC”)与淘宝达成合作意向,双方将于今年年内开展超过48场直播。

在合作消息公布之后,TVB的股价大涨,从3月3日至3月7日收盘,3个交易日股价累计涨幅达74.07%。

期待“人气”转化为“购买力”

2021年,TVB的电子商贸业务收入为2.38亿港元,在总营收中的占比仅8%。但在2022年上半年,电子商贸业务就已经占到总收入的25%,收入也由2021年中期的1700万港元激增至2022年中期的4.6亿港元。

TVB方面表示将借助淘宝强大的流量与TVB艺人在线直播的表现,为消费者打造更具创新、更有价值,同时充满娱乐性的电商新体验。淘宝直播总经理程放对外表示:“TVB凭借丰富的艺人资源和扎实的内容生产能力等优势,成为一代代人的共同记忆。淘宝直播正在加快内容化进程,资源分配机制转向‘成交’和‘内容’双轮驱动,成功吸引了大批名人淘开播。TVB人淘开播,有望将其‘人气’转化为‘购买力’,双方实现双赢。”

此前,记者在淘宝直播预告上看到,这场直播中所售产品除了港剧视频平台“埋堆堆会员卡”外,还有其他滋补类食品,选在3月7日首播或许也是瞄准了女性消费市场。

艾媒咨询CEO张毅在接受《证券日报》记者采访时表示:“从艾媒监测的数据上看,电商直播的用户群体还

TVB 通过其附属公司上海翡翠东方传播有限公司与淘宝达成合作意向
双方将于今年年内开展超过 48 场直播



魏健祺/制图

是以女性为主。香港艺人在内地对70后、80后影响较大,从年龄分布上看,35岁以上的人群,无论是在淘宝、抖音还是快手用户群体中占比都是偏低的,直播平台消费者集中在25岁到30岁以及20岁以下。”

在谈及TVB入局电商直播面临的挑战时,张毅认为,直播带货想取得好的成绩并不容易,“有很多专业的MCN机构,在用户心理分析、消费洞察力和热点把握,以及品类拓展、供应链等方面都有很大优势,TVBC与其相比暂时不占优势。”

商家多平台经营是常态

早在去年4月份,TVB就在抖音开

设了“TVB识货”系列账号,试水直播电商。并在抖音平台开通了3个TVB官方认证带货账号,分别是TVB识货(港式甄选)、TVB识货(香港严选)和TVB识货(美味甄选),上述三个账号目前粉丝量累积达到94.4万。

而就此次选择与淘宝合作,张毅表示:“淘宝直播目前最大的竞争对手来自抖音直播,抖音直播去年发展势头很足,对淘宝形成了挑战。对此,淘宝加大力度建设直播间,希望吸引各类购买者。”在这样的背景下,TVB与淘宝直播的合作,可以看作是互联网平台“拆墙”的延续,以及淘宝在直播电商领域的进一步发力。

可以看到,从去年“双11”开始,互联网平台就开始了“拆墙”行动,不少

“顶流”主播相继入驻淘宝直播间,拉开了大主播多平台布局的帷幕。彼时,阿里巴巴淘宝天猫产业运营中心总裁吹雪在回应媒体如何看待“在抖音开直播的商家回归到淘宝”提问时表示:“不是‘双11’才来,其实持续在来,只是大家更关心‘双11’这个阶段,可能它是一个更集中的阶段。我们认为商家多平台经营这件事情是一个常态。”

中国广告协会学术与教育工作委员会常务委员、吉林大学匡亚明特聘教授周大勇在接受《证券日报》记者采访时表示:“直播间是一种互动的虚拟空间,带货人或KOL的营销也是一种传播,消费者购买、下单行为在直播平台得以直接体现,对其他消费者具有带动和引领消费作用。”

电商价格战重燃 京东“百亿元补贴”能否成为制胜利器？

■本报记者 许洁 实习生 李雪妍

京东“百亿元补贴”已于3月6日0时全面上线,较原计划提前了20小时。补贴更是覆盖了3C家电、美妆、生鲜、生活服务、医疗健康等京东平台上的全品类商品,全面满足消费者生活工作等各方面需求,一时间在行业内引发了热议。

对此,网经社电子商务研究中心主任曹磊表示,京东试图发起第四次价格战,而前三次京东已经一步步稳固了其“榜眼”的地位。

带电类目占据价格优势

进入京东App可以看到,“百亿元补贴”一级入口处在黄金位置,位于“排行榜”、“京东秒杀”上方,“买贵赔

双倍”十分醒目。“百亿元补贴”详情页内,“官方补贴”、“全场包邮”和“专属客服”呈现在页面顶部。“手机通讯”“电脑数码”作为京东“百亿元补贴”重点发力的细分品类,位于子标签前列。

记者查询京东App发现,“手机通讯”品类排名第一的iPhone14(256G)补贴540元,补贴后价格5759元;“电脑数码”品类排在第一的华为matebookD14系列11代16GB补贴后价格4238元。同款产品在其他电商平台的券后价格分别是6099元和4299元。

据东方证券研报分析,从商品类目来看,3C数码手机三大带电类核心类目占“百亿元补贴”SPU总数近50%,带电类目作为公司核心优势类目在本次“百亿元补贴”中承担主要任务,其余品类相对分散。从平台比价方面看,京东在核心类目略占优势,其余类

目则无绝对优势。因此,“百亿元补贴”策略目标或为强化价格力心智而非GMV增量。

单一低价或难以制胜

随着京东的“开火”,第四次“价格战”已然打响。一边是京东低价抢夺下沉市场,另一边,据公开消息,淘宝2023年“五大战略”包含直播、私域、内容化、本地零售和价格力,相比GMV增长,更重要的指标是DAU增长。

对于各大电商选择在这个时间调整竞争战略的原因,鲍姆企业管理咨询有限公司董事长鲍跃忠表示,电商企业和线下企业的市场压力很大。在这种情况下,企业必然要采取一些新的手段来维持基本增长,“补贴”这种基本的营销手段,可以扩大平台的宣

传推广,会带来比较好的效果。

网经社电子商务研究中心特约研究员、百联咨询创始人庄帅对《证券日报》记者表示:“首先,京东作为零售商,采取低价的打法,是其核心竞争力之一。其次,当前价格敏感型的消费群体更广泛。”

庄帅进一步认为,京东开放平台与自营体系的供应链融合度有待进一步提升,并且需要强化工厂产品和农产品的供给,“一直以来零售商的补贴和促销大部分都由商家承担,只要商家数量足够多且商家能够持续通过参加促销活动获得销售规模的增长和盈利,无论是‘百亿元补贴’还是其他促销形式,都是可以常态化的。由于中国目前电商行业已进入存量市场博弈阶段,用户需求呈现多样化,单一的低价竞争手段对行业格局影响不大。”

子公司中标多个项目 *ST海核7天先后披露订单额8.45亿元

■本报记者 蒙婷婷

3月7日,*ST海核发布公告称,公司一级全资子公司烟台海核核电设备有限公司(以下简称“烟台海核核电”)于近日收到中广核工程有限公司发来的中标结果公示,确认烟台海核核电为华能SK项目LOT120G主蒸汽管道的中标单位,中标金额为2.13亿元。而此前的2月28日,*ST海核刚刚披露中标了2份亿元订单,合计中标金额6.32亿元,加上此次中标金额2.13亿元,短短7天时间,*ST海核披露的中标金额总计已达8.45亿元。

深圳中金华创基金董事长龚涛接受《证券日报》记者采访时表示:“*ST海核已于2022年12月份完成了协议股权的划转,青岛西海岸新区国有资产管理局正式成为*ST海核实际控制人,而公司近期频繁获得大额订单,说明青岛国资委入主后注入的经营性资产,已对上市公司业绩产生积极影响。”

*ST海核表示,此次中标华能SK项目属公司2023年度日常经营重大合同,项目的履行不影响公司业务的独立性。如该项目签订合同并顺利实施,将对公司未来的经营业绩产生积极的影响,同时公司在资金、技术、设备、人员等方面,也能够保证项目的顺利进行。

一周前,*ST海核刚刚披露斩获两份亿元订单。公司于2月28日公告称,公司一级全资子公司烟台海核核电于近日收到中核(上海)供应链管理有限公司发来的两份《中标通知书》,确认烟台海核核电为001标段、002标段的中标单位。其中,001标段系福建漳州核电厂3、4号机组主蒸汽管道及波管管设备采购,002标段系三门核电项目5、6号机组和金电项目1、2号机组主蒸汽管道及波管管设备采购,对应的中标金额分别为2.1亿元、4.22亿元。

第三方研究机构透镜公司创始人况玉清在接受《证券日报》记者采访时表示:“核电是一个受政策影响比较大的行业,而*ST海核作为业内领先的核

电高端装备制造企业,此时频频收获订单,与当前发展经济、加大基础设施投资建设的大环境有关。”

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇认为,“*ST海核在核电领域的业务正在逐渐扩大,其产品和服务也逐渐受到了更多客户的认可,这对公司的财务状况和市场竞争力都有积极影响。”

*ST海核的主要产品——核电主管道是核岛里五大主设备之一,其连接核岛内各种容器的承压件,是核蒸汽供应系统输出堆芯热能的“主动脉”,直接关系到核电站的安全和可靠运行。据悉,无论AP1000、AP1400还是“华龙一号”核电技术,所采用主管道材料均是高端奥氏体钢,其锻件大型化和制造难度是前所未有的,而*ST海核目前已供货10余套,还有5套正在生产中。

*ST海核所在的核电设备制造领域,是装备制造中的高端领域,核级材料和铸件生产所需的技术和工艺

也处于行业高端。公司历经多年发展,已掌握100吨级大型不锈钢电渣钢锭冶炼工艺、核电奥氏体钢泵壳壳整体铸造技术、超级双相钢大型海水循环泵叶轮铸造技术等一系列高端材料制造技术,实现了从单一材料研发生产向高端装备制造的转变。

龚涛告诉记者,*ST海核主业是核反应堆回路管道,涉及领域(军工)为核潜艇用主管道,核心技术来自法国玛努尔,而法国玛努尔是全球第一核电集团阿海法公司的主供应商,曾为法核动力航母戴高乐及凯旋级核潜艇提供主管道。目前*ST海核已掌握了第二、三代核级主管道的全部生产工艺,其在国产核电设备制造领域所占的市场地位是难以撼动的,在技术领域方面非常成熟可靠。”

龚涛表示,自2018年核电行业重启之后,第三代核电项目纷纷上马,核电行业复苏迹象明显。未来几年,随着核电在能源、国防等多领域应用的比重增加,行业发展有望迎来提速。

长盛轴承亿元投资陷无法兑付风险 实控人承诺以个人资金补足

律师:公司如果最终因该事项产生实际亏损,投资者可以提起股东代位权诉讼

■本报记者 桂小筌

3月7日,长盛轴承发布公告称其收到了交易所关注函。根据公告,交易所下发关注函,缘于公司此前一笔投资,存在无法收回的风险。

根据长盛轴承此前公告,这笔无法收回的投资可追溯到2020年9月份。当时,公司董事会审议通过议案,公司作为有限合伙人,以自有资金1亿元出资成都岑宏信企业管理服务中心(有限合伙)(以下简称“成都岑宏信”)。

而今年3月3日,长盛轴承突然发布公告称,公司这笔投资可能存在无法兑付本金及收益的情况。得知上述事项后,公司已积极采取应对措施,尽可能降低损失。而在3月7日的公告中,交易所发现,长盛轴承并未登记为成都岑宏信的有限合伙人。

《证券日报》记者致电长盛轴承咨询相关事项的进展,公司工作人员表示,公司目前还在核实相关事项,如果有进展会公告。但对于公司为何在较长时间里未追踪并披露“未登记成为成都岑宏信的有限合伙人”等问题,该工作人员没有给出正面回复。

出资后未被登记为合伙人

根据长盛轴承过往公告,彼时各方的约定是:上海佺宏实业有限公司(以下简称“佺宏实业”)担任成都岑宏信的普通合伙人及执行事务合伙人,出资100万元;上海岑集实业有限公司(以下简称“岑集实业”)和长盛轴承担任成都岑宏信的有限合伙人,分别出资1.2亿元、1亿元;四川东方添富股权投资基金管理有限公司(以下简称“东方添富”)担任基金管理人。

然而,国家企业信用信息公示系统显示,“公司并未登记为成都岑宏信的有限合伙人,佺宏实业与岑集实业的出资额也与公司前期公告不符。”关注函称。

对此,上海明伦律师事务所王智斌律师告诉《证券日报》记者,从公开信息来看,长盛轴承已完成出资,其未被登记为有限合伙人只有两种可能性,一是长盛轴承与其他合伙人达成了隐名出资的协议,所以工商登记中不会显示该公司为有限合伙人;二是该有限合伙企业未正确办理出资登记等事项,导致登

泽宇智能2022年实现净利2.27亿元 拟“10转增8股派5.2元”

■本报记者 曹卫新

3月7日晚间,泽宇智能披露2022年年报显示,去年全年公司实现营业收入8.63亿元,同比增长22.76%,归属于上市公司股东的净利润2.27亿元,同比增长21.88%。公司拟以1.32亿股为基数,向全体股东每10股派发现金红利5.2元(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增8股。

泽宇智能相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示:“公司之所以选择在上市后续分派,也是希望能为股东创造持续稳定的回报。同时通过资本公积金转增股本的分配方式进一步优化公司的股本结构,增强公司股票流动性。公司会在综合考虑发展战略和实际经营需要的基础上,实行科学、合理、持续、稳定的利润分配政策。”

泽宇智能自成立以来一直致力于电力信息化领域,公司主营业务类型包括电力设计业务、系统集成业务和工程施工及运维业务等,其中核心业务为系统集成业务。年报显示,2022年公司系统集成业务营收6.79亿元,施工及运维业务营收1.36亿元,电力设计业务营收4572.82万元,占营业收入的比重分别为78.58%、15.79%、5.3%。

记信息中未显示长盛轴承为有限合伙人。

“如果是第一种情形,长盛轴承未披露隐名出资的相关协议,也未说明隐名出资的合理性,已涉嫌构成信息披露违规。如果是第二种情况,合伙企业已设立多年,长盛轴承理应关注到该合伙企业工商登记的异常情况,长盛轴承管理层长期未关注或者未处理该异常情况,难称‘勤勉尽责。’”王智斌告诉《证券日报》记者。

实控人承诺补足损失

鉴于可能出现的风险,交易所关注函中要求长盛轴承核实说明成都岑宏信的实际控制结构,相关合伙份额持有人的出资额、出资时间;公司未登记为成都岑宏信的有限合伙人的原因及合理性;公司针对本次投资采取的管理及保障措施及其有效性;结合公司投资成都岑宏信的背景、相关议案的提案人等说明佺宏实业、岑集实业、东方添富的实际控制人、董监高、5%以上股东是否存在关联关系或其他利益安排等。

需要注意的是,长盛轴承在3月3日的公告中称,对于可能出现的损失,长盛轴承实际控制人、董事长孙志华承诺将以个人自有货币资金补足公司持有合伙企业份额发生的全部损失,使公司在净资产层面不受该投资损失的影响,补足期限为公司确认损失后两个月内。

对此,交易所要求长盛轴承补充说明公司判断成都岑宏信“无法兑付公司本金及收益”“合伙企业份额可能存在减值风险”的具体依据,公司是否已采取诉讼、仲裁等应对措施,公司知悉相关事项的具体时间;并补充说明公司持有成都岑宏信份额发生的具体损失金额、确认时点及依据,公司实际控制人、董事长孙志华拟以个人自有资金对本次损失进行补足的具体考虑及相应安排,是否具有可执行性;公司针对投资成都岑宏信合伙企业份额以来进行的相关会计处理,相关处理是否符合企业会计准则的有关规定。

王智斌告诉记者,如果长盛轴承最终因该事项产生实际亏损,投资者可以根据《公司法》149条、151条等规定,提起股东代位权诉讼。