

# 视频网争抢王牌综艺节目独播权

爱奇艺斥资过亿拿下《爸爸去哪儿》第二季网络独播权

见习记者 邱龙

作为年内最火的电视综艺节目,《爸爸去哪儿》日前在长沙举办了第二季招商会,伊利以3.12亿元的冠名价格刷新了卫视栏目冠名权的纪录。

在这次招商中,两家互联网视频公司都扮演了重要的角色。其中,爱奇艺以上亿元的价格拿下了网络独播权,乐视TV则以4500万高价成为该栏目第三合作伙伴。

在竞争日益激烈的今天,不少视频网站近期都纷纷出动,一掷千金为版权,爱奇艺、腾讯、PPTV、乐视网等巨头均各有斩获。分析认为,王牌综艺节目卖出高价正是“稀缺性”的体现。

## 争夺稀缺综艺

据悉,除《爸爸去哪儿》第二季外,爱奇艺也将湖南卫视的《快乐大本营》、《天天向上》、《百变大咖秀》、《我们约会吧》等王牌综艺2014年的版权收入囊中;腾讯则强势购入《中国好声音》第三季的独家版权;PPTV则宣布将在2014-2015年独家播出江苏卫视旗下所有节目。

搜狐视频牵手《中国好声音》第二季,是今年视频网站独播综艺节目中第一个吃螃蟹的人”。搜狐视频斥资1亿元购买了《中国好声音》第二季的网络独播权,随后获得了今年第三季度综艺频道行业第一的成绩,并实现广告营收2亿元。

记者查阅资料后发现,上述多个综艺节目的版权售价不菲。易观国际分析师庞亿明表示:综艺节目是视频网站内容中的重要部分,目前优质的综艺节目本来就不多,升级版的限娱令会限制节目的数量,令优质节目产生了稀缺性,但市场需求却是客观存在的,因此价格自然贵一点。”

资料显示,强版权限令将在2014年正式生效,省级卫视被要求每年新引进的国外版权模式节目不得超过一档,全国卫视选秀类节目不超过四档。乐视网首席运营官刘弘在接受记者采访时表示:综艺节目一直都是我

们内容领域的重头戏,目前争夺的焦点主要在几个热门的综艺节目,比如湖南卫视的大部分节目以及江苏卫视的《非诚勿扰》、浙江卫视的《中国好声音》等。”上述几档节目正是近期被宣布高价出售网络独家版权的节目。

## 折射竞争压力

分析认为,视频巨头们这次齐齐加入综艺节目版权大战,与此前抢电视、电影的版权其实本质一样,都希望能够在内容领域占据先机,而且综艺节目的投资安全边际还高一些。

爱奇艺业务发展部高级总监张语芯表示,综艺节目基本上走季播的路线,播出的题材和类型相对稳定,各台的王牌综艺节目不会有太大变化。

对此,庞亿明表示赞同,电视剧播放周期通常在一个月以内,还伴随了一定风险;而综艺节目往往超过三个月,且这几档知名节目热度一直都不错,周期长一些更利于网站培养用户的粘性。”

但面对动辄上亿的版权费用,视频商如何做好营销工作成为了“赚面子”后的实际问题。

购买了《我是歌手》第二季独播权的乐视网被支付了上亿元版权费,刘弘针对综艺节目的营销时表示:我们会根据《我是歌手》栏目打造自制综艺,以此来展现出独播的优势,配合流量和营销的工作。”

在庞亿明看来,视频网站根据独播内容制作配套节目是一大趋势。自制内容本身就是视频网站的业务重点,这样更容易迎合网络受众以及广告商的需求;现在配合独家的热门资源,在一定程度上可以达到传播效果和广告收入的双丰收。”

正如上述观点,综艺节目被热捧的背后,是视频巨头之间竞争的进一步加剧。近两年,从优酷土豆合并、爱奇艺牵手PPS再到苏宁入主PPTV,视频行业正经历着前所未有的整合阶段。刘弘也表示:未来还会有大型的重组并购发生,最终将只剩下3-5家视频网站。”



## 乐视TV4500万牵手《爸爸去哪儿》第二季

乐视TV今日宣布获得湖南卫视综艺节目《爸爸去哪儿》第二季合作伙伴。

乐视TV超级电视将会获得该节目播出时的广告、节目内容设计产品展示、解说配音并以字幕展现等权益,并作为内容的一部分,在电视、PC、移动终端等平台上进行播出。知情人士透露,乐视TV为此向湖南卫视豪掷了4500万。

昨日下午,湖南卫视《爸爸去哪儿》第二季广告招商会在长沙举行。据介绍,《爸爸去哪儿》最新一期全国中心城市收视率破5,市场份额21.34%,创下了中国电视10点档节目的收视率记录。其第二季很可能摆脱第一季以传统

生活方式进行情感交流或心灵教育的思路,观众很可能会看到爸爸和孩子们尝试“体感游戏”、“用电视机交流”或“抢夺有智能设备的房间”等极具时代感的画面。第二季将在2014年6月播出,共16期。

乐视TV高级副总裁彭钢表示,2013年,超级电视让懂互联网的人先用起来,积累了良好的用户口碑。2014年,通过与王牌节目《爸爸去哪儿》的合作,将会让更多的普通大众了解、认可超级电视,产品也将进入爆发式放量增长期。

(邹昕昕)

# 安邦财险紧随生命人寿 接力举牌金地集团

12月3日,金地集团(600383)收到安邦财产保险股份有限公司通知,其通过二级市场交易累计持有公司股份已达到5%。此前的11月27日,另一家保险公司生命人寿保险股份有限公司也因为增持而举牌金地集团。一周之内,金地集团已被两家保险公司举牌。

公开资料显示,截至今年三季度末,安邦财险持有金地集团约2.19亿股,占金地集团总股本的4.9%。据此计算,安邦财险从10月1日至今,合计增持金地集团约454.4万股。而生命人寿举牌金地集团则可以追溯到今年年初。今年1

月25日,生命人寿持有的金地集团股份达到5%,而此后,生命人寿还在不断增持金地集团。

到了今年第三季度末,生命人寿持有金地集团6.7%的股权。11月18日,生命人寿将其持有的金地集团4.8%股权委托给金地集团控股股东深圳市福田投资发展公司行使表决权。而到了11月27日,由于继续增持,生命人寿持有的金地集团股份再次达到5%的举牌线。生命人寿在简式权益变动书中表示,买入目的是看好上市公司未来发展前景。

(仁际宇)

# 实达集团 副董事长反对出售商标

实达集团(600734)今日公告称,将拥有的包括实达商标在内的共计69个商标,转让给参股公司福建实达电脑设备有限公司,转让价格为1300万元,此次转让将给公司带来约1220万元的收益。对此,公司副董事长邹金仁表示反对。

实达集团表示,实达电脑是实达商标目前的主要使用者和维护者,目前公司及控股子公司在产品生产销售中基本没有使用实达商标,只是在公司字号、LOGO和网站域名中使用实达商标。此次商标转让后,实达电脑同意实达集团及控

股子公司福建实达信息技术有限公司、福建实达电子制造有限公司未来在公司字号、LOGO、商务活动、网站域名中继续无偿使用实达商标。

对于这一议案,实达集团副董事长邹金仁表示反对。邹金仁此前曾在2011年12月对出售北京实达科技发展有限公司100%股权的董事会议案投出反对票。当时出售北京实达100%股权实际等于出售了实达电脑的控股权,邹金仁认为此次实达商标的转让是上述实达电脑控股权转让事项的延续,因此继续投反对票。

(仁际宇)

# 大连热电集团将整体上市 预期未来两年业绩劲升

大连热电(600719)将于12月9日召开股东大会,审议公司发行股份吸收合并大连市热电集团有限公司方案和相关议案。

对于即将审议的方案,公司表示,集团整体上市将大幅增加公司的业务规模,行业地位进一步提高,盈利能力大幅增强。据预测,如果集团整体上市成功,公司未来两年净利润将实现大幅提升。

根据方案,大连热电将向大连热电集团全体股东发行股份1.75亿股,同时注销集团持有的大连热电股份6656.7万股,吸收合并完成后,大连热电总股本将增加到3.1亿股。根据评估结果,标的资产的交易价格确定为12.4亿元,增值率96.1%。其中,扣除热电集团持有的大连热电股份影响后,热电集团的评估值为7.67亿元,增值率为94.54%。

对于整体上市完成后公司的盈利能力,公告预测,相比大连热电2011年大幅亏损,2012年的营业收入6.7亿元,净利润281.61万元,扣除非经常损益后净利润-2538.07万元,如果按2013年底整体上市完成计算,2013年公司的营业收入为16亿元,净利润1.04亿元,扣除非经常损益后净利润4259.65万元;2014年,营业收入将达到18亿元,净利润8314.28万元,扣除非经常损益后净利润7087.65万元。

届时,公司的每股收益将从2012年的0.014元提升到2013年0.34元和2014年0.27元;扣除非经常损益后的每股收益将从2012年的-0.125元提升至2013年0.14元和2014年0.23元,盈利能力将大幅超越现在的大连热电。

(柴海)

# 金杯电工省外地铁项目有望突破

证券时报记者 邢云 文星明

日前,中上协组织的走进上市公司——“湖南站”媒体调研活动中,金杯电工(002533)董事长吴学愚表示,行业积极信号已经出现。他认为电线电缆行业受困于产能过剩两年后,经过行业洗牌,原材料成本降低,企业盈利能力正理性回归。

在行业环境趋暖的背景下,吴学愚透露金杯电工也迎来多重利好:公司多个重点项目将陆续投产;今年以来,公司屡屡斩获城际铁路的订单,目

前还取得广州地铁电线电缆供应资格,短期内或实现省外地铁项目突破;对外投资方面,公司在设立成都三电电缆有限公司后,仍有意继续通过并购方式参与行业整合。

金杯电工将把握行业新一轮发展机遇。吴学愚表示,公司未来将坚持立足主业、谨慎尝试其他业务开展对外投资。

对于并购标的,他有三点要求:首先是本行业内上下游相关企业;其次是收购标的有比较好的现金流和一定盈利能力;主要考虑具有一定销售市

场及经销渠道和品牌影响力,在技术和市场上与公司形成互补的企业作为合作对象。

稍早前,金杯电工与成都三电电缆厂投资设立成都三电电缆有限公司,也是基于上述投资标准。

成都三电电缆厂之前仅生产普通电器装备用电缆,年销售规模及年净利润保持在2亿-3亿元、600万元左右。

新公司设立后,计划在2013年完成资产、业务、场地交接和规划,明年销售收入有望达到4亿元。吴学愚认为,公司控股成立三电电缆,借助其品牌及区域

优势,对公司快速开拓四川省及西南市场起到促进作用。

吴学愚表示,此类通过投资并购的快速市场扩张,在有合适标的前提下会在其他区域市场复制。据了解,公司目前也在积极开拓省外市场,销售圈已覆盖湖北、江西、贵州、四川、广东、广西、安徽等省份。

值得注意的是,公司在销售模式和渠道上也在尝试突破,2013年11月11日金杯电工天猫商城正式上线运营,吴学愚表示目前还只是试水,如进展顺利,将会持续加大在电子商务的投入。



热烈祝贺证券时报创刊二十周年

# 广东鸿图科技股份有限公司

股票简称:广东鸿图  
证券代码:002101

广东鸿图科技股份有限公司(股票简称:广东鸿图,代码:002101)是目前华南地区规模最大的铝合金压铸件生产企业、国家汽车零部件出口基地企业。公司立足于以压铸业务为主业,凭借强大的产品研发能力和品质优势,积极开发、设计、制造、加工、销售汽车、通讯、机电等行业的铝合金压铸件及相关配件,下设高要一、二厂区及位于江苏省南通高新技术产业开发区的广东鸿图南通压铸有限公司。

