

【焦点 Focus】

Beats 的野心：借苹果攻城略地

目前,Beats 与它的竞争者 Spotify 和 Pandora 相比,市场份额偏小,但苹果的 iTunes 是数字音乐下载市场排名第一的网络商店。Beats 的野心在于将 iTunes 的用户转变成流媒体服务用户。

■ 本报记者 王莹

音乐播放和音频设备公司 Beats 公司又找到了新东家,而这次是出手颇为大气的苹果。

近日,欧盟委员会(EC)表示,将在 7 月 30 日前决定是否批准苹果对 Beats30 亿美元的收购协议,而根据路透社报道,这项并购案揭晓时间为 6 月 30 日。据称,Beats 是苹果有史以来规模最大的投资标的。

对于这起投资案,有业内人士纷纷猜测,苹果之所以如此大手笔,或意欲借 Beats 进军新的经营领域,但却很少有人意识到,投身苹果这棵大树,亦彰显了 Beats 的市场野心。

有业内人士表示,收购完成后,Beats 或借苹果 8 亿用户量的优势,迅速扩大其音乐流媒体订阅用户数量;而粉丝经济也将持续发力,给 Beats 在音乐流媒体市场争夺中带来新的机会。

与 HTC 不欢而散 转而联姻苹果

记者了解到,Beats 曾在 2011 年 8 月被 HTC 以 3 亿美元收购了 50.1% 的股份。然而收购不到一年,2012 年 7 月,HTC 就以 1.5 亿美元的价格出售了所持有一半的 Beats 股份。据业内人士透露,当时,HTC 已无法兑现对 Beats 的财务承诺。

另外,HTC 的产品在与三星和苹果公司的竞争中节节失利,市场份额也大幅下降。

“特别是 Beats 在 2012 年初斥



资 1400 万美元收购了流媒体音乐服务 Mog,宣布进军流媒体音乐服务行业时,HTC 无论是财务状况还是市场份额都无法满足其发展势头,这让当时的 Beats 非常失望。”东方投资基金研究员张艳军向《中国企业报》记者表示,Beats 不得不开始寻找新的合作伙伴。

而 5 月底,苹果便宣布 30 亿美元收购 Beats。此时,Beats 估值已经翻了五倍。

业内人士分析,Beats 和苹果管理层对流媒体音乐服务发展趋势判断一致,而苹果也有进军流媒体的想法,这与 Beats 近年来致力流媒体发展不谋而合。

据称,苹果 CEO 库克在宣布 30 亿美元收购 Beats 以后接受采访时指出,流媒体音乐服务是接下来几年里 iTunes 增长的动力。

而据知情人士称,Beats Music 服务在推出后的第一周平均每天增加 1000 多个注册用户,也给苹果留下了深刻的印象。

音乐流媒体市场 进入飞速增长长期

据《中国企业报》记者了解,当前全球流媒体市场正处于飞速增长时期,流媒体服务成为音乐行业增长速度最快的收入来源。

国际唱片业联盟数据显示,2013 年全球流媒体服务的总收入增长 51%,达到 11 亿美元。与此同时,数字音乐下载服务的总收入却减少了 2.1%。

有数据显示,近两年数字音乐营收的年均增长为 3.7%。音乐产业

将在未来 5 年内,进入以在线播放为主的流媒体时代。

“音乐爱好者也开始越来越多地通过智能手机上的应用来听音乐,而不是购买及存储单独的每一首音乐。” Spotify 创始人及 CEO 丹尼尔·艾克曾表示,音乐销售已然从此前的下载模式向订购模式转变。

随着音乐产业市场结构的变化和 4G 时代的来临,移动网络速度大大提升,让移动客户端的在线播放日渐成为主流。而以在线播放为主体的流媒体服务,也将成为这一市场中最具发展潜力的业务。

以 Pandora 为例,用户在支付一定费用之后即可几乎无限制地收听音乐。目前,Pandora 正尝试将用户从免费的带广告服务转向付费的无广告服务。目前,移动用户数占该服务总用户数的 2/3,远高于 3 年前的 5%。

而流媒体服务与音乐下载服务相比,带来的利润更为可观。业内人士预估,音乐下载服务的优质用户每年用于购买音乐内容的开支大约在 25—35 美元,而音乐流媒体服务用户月付费用为 9 美元或以上,一年的开支至少在 100 美元。

“除了支付唱片公司固定的版权费,流媒体公司盈利比单纯音乐下载更为丰厚。”张艳军表示。

更为值得注意的是,目前音乐流媒体的用户量市场远未饱和。

“目前使用流媒体服务的用户比例仍然很低,要让市场饱和还有很长的路要走。” Media Net Digital 的约翰逊如是表示。

Beats 或借势 在流媒体市场“圈地”

而 Beats 与苹果的合作,在业内人士看来,Beats 的野心体现在对流媒体市场份额的“圈地”上。截至目前,流媒体市场主要由 Spotify 和 Pandora 主导。

Beats 董事长曾经公开宣布,他的第一个目标是突破 50 万用户,但即便如此,仍然远远落后于拥有近 1000 万付费用户的 Spotify。

前新视界唱片公司数字业务副总裁安德鲁·梅因斯称:“谷歌、YouTube、Spotify 等都在努力推广流媒体音乐服务。Beats 是音乐行业人士创立发展的,在音乐行业的品牌和口碑甚佳。Beats 将苹果的用户转化为能够控制播放音乐的硬件设备市场。”

“目前,Beats 与它的竞争者 Spotify 和 Pandora 相比,市场份额偏小,但苹果的 iTunes 是数字音乐下载市场排名第一的网络商店。Beats 的野心在于将 iTunes 的用户转变成流媒体服务用户。” Roc Nation 的经理人丹尼尔·魏斯曼表示。

张艳军预计,在收购完成后,Beats 音乐订制将植入苹果手机,粉丝经济能够给 Beats 在音乐流媒体市场争夺中带来新的机会。

“苹果和 Beats 都是典型以粉丝经济为主导的营销模式,强强联合,能够让双方粉丝经济得以传承,而粉丝就是市场,Beats 在音乐流媒体市场争夺中的优势将更为凸显。”张艳军表示。

战火中的伊拉克：原油供给能力或遭重创

(上接第十三版)

与短期的潜在供应威胁相比,市场更关心的是中长期伊拉克国内能否克服地缘政治的影响,达成未来的增产目标。

“从中长期来看,原油生产的不确定性加强,也影响了国际市场对伊拉克原油供应的信心。”陈柳钦向《中国企业报》记者介绍,近年来,伊拉克石油快速增产,目前日产量约在 330 万桶。IEA(国际能源署)此前曾预计,2020 年伊拉克石油日产量将达到 600 万桶。而此前伊拉克政府计划到 2020 年将石油日产量提高至 850 万至 900 万桶。鉴于目前伊拉克国内冲突的严重性,IEA 已将伊拉克的石油日产能预期下调了近 50 万桶,预计到 2019 年伊拉克的石油日产量仅为 450 万桶。“这说明受伊拉克政治及安全形势影响,石油产量预期存在下行风险。”

陈柳钦同时指出,“随着全球经济的复苏,作为一种重要的能源

产品,石油的需求也越来越大。尤其令人担忧的是伊拉克局势持续动荡,受此影响近日油价飙升,这对全球经济复苏也不利,甚至石油期货市场也受到影响。”

“作为世界著名的原油生产国和出口国,伊拉克局势引起了世界各国的高度关注,动荡若持续下去可能会影响伊拉克较大油田的正常运作,海外油气巨头也可能撤资撤人,伊拉克的原油供给能力可能遭受重创。”中投顾问能源行业研究员周修杰在接受《中国企业报》记者采访时表示,“受此影响,伊拉克国民经济增速恐将下滑,世界各国对伊拉克未来的发展前景不太看好。”

伊拉克原油产业 如何突围?

原油工业对伊拉克经济具有举足轻重的作用。

公开资料显示,伊拉克可探明

石油储量居世界第 3 位,可探明天然气储量居世界第 12 位,而且仍拥有巨大的勘探潜力。作为欧佩克成员国中的第二大产油国,目前伊拉克日均产油 300 万桶。

业内人士指出,伊拉克原油生产和出口在国民经济中处于主导地位,是伊拉克支柱产业,也是伊拉克战争后重整经济的重要条件。

国际能源机构认为,能源已是伊拉克经济的基石。2012 年,原油出口收入占伊拉克政府收入的 95%,相当于其 GDP 70% 以上。今年 4 月份,伊拉克原油出口高达日均 250 万桶,出口量超过其产量的 83%。

那么,面对动荡的局势,伊拉克原油产业应该如何突围?

周修杰向《中国企业报》记者表示,一方面,地缘政治因素是影响国际原油价格的重要因素,伊拉克内战必然会再度引爆世界原油期货市场价格,伊拉克政府军能否尽快掌控局面,是决定其石油产业发展

前景的根本因素。

“另一方面,伊拉克引入外资的做法值得肯定,尽管各种威胁因素长年存在,外资进驻伊拉克原油产业的兴趣非常浓厚,伊拉克应出台全面的优惠政策,援引世界能源巨头参与石油开发。”周修杰说。

周修杰表示,“伊拉克原油储量非常丰富、开采条件良好,但资金、技术方面较为匮乏,伊拉克石油巨头很难独自完成大部分油田的开采工作,引入外资便显得尤为重要。同时,伊拉克国内局势长年动荡不安,仅凭自身实力开发风险较大,引入外资是降低风险的一种手段。”

陈柳钦向《中国企业报》记者介绍,伊拉克原油产业要突围,主要应从以下几方面入手解决,“第一,从政治上入手,尽快稳定,尽最大努力消除市场的担忧。第二,利用金融手段对原油进行调控,调节生产和出口。第三,充分利用国际期货交易,稳定伊拉克的原油市场价格和波动率。”

荷兰 6 项税收政策 吸引中国企业

■ 本报记者 张龙

在北京,看到本国设计的建筑物让倪景润瞬间感觉到了骄傲,也打开了“话匣子”。他指着中央电视台的大楼说:“这是我们荷兰的建筑师设计的,这能够见证两国良好的合作,感觉非常棒。”

让他感到兴奋的另外一个原因是,这是他就任荷兰外商投资局局长后第一次到国外出差,而地点选择了中国。在 6 月份,他依次访问上海、重庆、北京。四天,三座城市,“马不停蹄”,行程密集而紧张。

谈到此行的目的,倪景润毫不掩饰地说:“希望两国未来经济的纽带作用和交往能够加强。”在较短的行程中,荷兰外商投资局在重庆成立西部办公室,与中国国际商会签署了合作备忘录,希望推动更多的中国企业到荷兰去投资。

诱人的税收政策

在谈到如何吸引中国企业时,荷兰外商投资局中国事务首席代表纪维德表示:“延期缴纳增值税、先税务裁决、研发活动方面的工资税补贴、外国雇员薪资所得税 30% 免税额、豁免红利预提税及股息税、荷兰广泛的税收协定网络,有 95 个国家,这些都是吸引中国企业的优惠政策。”

纪维德进一步解释称:“荷兰政府允许中国厂商在荷兰进口产品时,可以延期缴纳增值税。以前,中国产品在进入欧盟时,必须先付 19% 至 23% 的增值税,这会对厂商的资金产生很大的压力。中国企业可与荷兰的关税局签订协议,无需先付 21% 的增值税,这一点对于中国出口商来说,非常有利,因为中国企业的贸易量大,资金流需求也很大。”

而在欧洲大部分国家,实行的基本都是“先缴税后退税”的政策,企业要想拿到退税,至少也要 3 至 5 个月之后。

这对中国企业来说,吸引力最大。目前中国出口到欧洲的货物有 40% 要通过荷兰进入到欧洲市场。

浙江一家鞋业公司总经理郑先生告诉记者:“我们出口到欧洲的鞋子本来就属于价格较低的,基本要靠走量才能赚钱,增加 20% 的成本入关,成本偏高,自身的资金链也没有那么强大,所以这几年基本都是通过鹿特丹进入欧洲市场的。”

“与全球 95 个国家签订的税收协定网络,也会帮助中国企业。我们与多个国家有税收减免的政策。如果中国企业直接在南美洲投资的话,费用很高,但通过荷兰的控股公司投资,可减免相应的税款。”纪维德表示。

记者查阅荷兰相关税法后发现,在荷兰设立企业的企业所得税税率仅为 25%,在欧洲处于较低水平;企业所得税可扣除项目相对较多,除折旧费、债务、资本损失、利息、养老金支出等外,奖金、佣金、礼品和食品支出及会议和娱乐支出等均可从所得税税基中扣除;荷兰与许多国家签署了避免双重征税协议,使跨国企业免于重复缴税。

每年新增 40 至 50 家中国企业到荷兰投资

今年 3 月,国家主席习近平在访问荷兰时表示:“荷兰是欧洲的门户,我选择从荷兰推开欧洲的大门。”

而敲开荷兰大门首当其冲的就是中国企业。倪景润说,424 家中国企业在荷兰设立了 482 家中资运营机构,创造约 8000 个就业岗位。中国平均每年对荷兰的投资额(仅绿地投资,不包含并购项目)为 7200 万欧元。

“现在每年新增 40 至 50 家中国企业落户荷兰。最近,中国货运航空把欧洲总部从巴黎移到阿姆斯特丹。比亚迪公司也把欧洲总部设在了鹿特丹。华为的欧洲企业事务总部也设在荷兰。”纪维德告诉记者。

纪维德指着 PPT 上的几十个中国企业商标说,从海运、空运相关公司到华为、中兴等通讯公司,再到日用品企业、以工商银行为代表的服务金融业等,都选择在荷兰设立分支机构。

近期,粮食行业最大的动作也来自中国与荷兰之间。今年 2 月 28 日,中粮集团宣布收购荷兰粮食巨头 Nidera 51% 的股权成为其控股股东,从而将成为可与国际四大垄断粮商相匹敌的粮商。这是迄今为止中国粮油行业最大规模的一次国际并购。

即便是中西部地区的企业,荷兰也不“放过”。重庆国际复合材料有限公司、重庆力帆实业(集团)有限公司等企业也在荷兰设立了运营机构。

倪景润介绍,目前在荷兰进行投资并购的中国企业主要分布在科技、农业、制造业和金融领域。

中国国际商会副会长张伟表示,希望更多的中国企业能够利用荷兰现有产业优势,加快推进在高端制造业、新能源、节能环保、金融保险、现代农业等领域合作。

(上接第十三版)

“我们在伊拉克合作区块是和 BP 合作的,安保是由壳牌做的,日常生活工作都必须符合对方的 SHE,要求很严格,当然安保费用特别高,因此,公司海外员工的生活确实相对比较单调一些。”上述人士坦言。

“到项目部就会接受安全培训,特别是到特殊国家作业,反恐培训也是安全培训的一项内容。”另一位中石油内部人士告诉《中国企业报》记者。

多位接受记者采访的相关人士都毫不避讳地说,在伊拉克作业太不容易。

“伊拉克夏季温度高达 50 多摄氏度,且沙尘暴不断,更不要说当地的安全环境了。”一位与在伊拉克工作的中国员工有过接触的人士告诉记者,“以前局势紧张的时候,一些项目员工上下班时都是戴着钢盔的。”

安迅思能源研究与策略中心总监李莉接受《中国企业报》记者采访时表示,“伊拉克这几年一直不够太平,各国应该都有考虑这一因素,但还是要想办法参与进去,毕竟伊拉克的资源比较丰富。”

数据显示,伊拉克原油出口港口有巴士拉油港和阿马亚油港,该国每天 260 万桶的出口量中有 230 万桶经由这两个港口运输,占比达到 88.5%。

“西北部的战事对原油出口并未产生多大影响。”李莉分析说,“假使伊拉克战争波及南部,对中国原油进口的影响也有限。2013 年,中国从伊拉克的进口量大概为月均 200 万吨,也就是不到 20 船。因此,还是不难补充的。”

一位业内人士直言不讳地说道,“中国企业走出去之前,必须先强大起来,否则损失会比较巨大。”