

# 百亿元并购长跑 巨人网络何以纾困?

本报记者 周昊 广州报道

在刚刚完成公司1%股份回购事宜两天后,5月9日晚,巨人网络(002558.SZ)又官宣了回A以来最大规模的限售股解禁

公告。2016年4月5日,巨人网络借壳世纪游轮成功回A,包括巨人投资在内的八家机构共同参与了当时的新股募集事宜,在随后的一系列增资运作中,巨人网络总

股本由回A时的6545万股增至如今的20.24亿股。此次解除限售股份数量约为15.97亿股,占巨人网络公司总股本比例的78.9%;根据其最新财报,巨人网络2016至2018年度累计实现扣非净利润

38.69亿元,业绩承诺完成率104.34%,而限售股份可上市流通日期也确定为2019年5月13日。《中国经营报》记者注意到,尽管此次巨人网络近16亿股股份解除限售,然而其中8成股份目前处

于质押状态,仅有约2.87亿股可以上市流通;以5月9日收盘价18.51元/股来计算,可流通市值约为53亿元。巨人网络大额股份质押与其谋求收购以色列游戏公司Playtika

有关。事实上,在置出互金业务之后,这场百亿元并购被主业受困的巨人网络视为“救命稻草”,而公司董事长史玉柱两度因此事“被造谣”,也为这场并购案平添了更多看点。

## 并购“一波三折”

2018年8月10日,在经历了600多天的等待之后,巨人网络发布公告称,公司收到证监会通知,此次重组计划被暂停审核。9月,巨人网络以“拟对本次重大资产重组方案进行调整”为由撤回了收购事项。

2016年10月,借壳成功的巨人网络开始在游戏领域谋求一些新突破,海外游戏公司Playtika进入了其视线。当时,巨人网络宣布与包括泛海资本、上海毓逸在内的13家财团签署《资产购买协议》,拟通过以发行股份及支付现金方式购买出资人持有的Alpha全部剩余99.9783%的A类普通股,交易对价共305亿元。

Playtika是一家成立于以色列的游戏公司,旗下产品以《Slotomania》等博彩类社交棋牌游戏为主,目前其业务并未进入国内,主要集中在欧美市场。

在此次收购案中,中资并购财团先成立开曼Alpha境外主体公司对Playtika进行100%股权收购;随后巨人网络再回购各财团手中的Alpha股份,从而将并购标的装入上市公司。然而,这笔收购案也恰巧卡在巨人网络回购Alpha股份这一步。

2018年8月10日,在经历了600多天的等待之后,巨人网络发布公告称,公司收到证监会通知,此次重组计划被暂停审核。9月,巨人网络以“拟对本次重大资产重组方案进行调整”为由撤回了收购事项。

值得注意的是,就在巨人网络公告撤回收购预案的前一天,史玉柱在微博上声称“最近遭受人身安全威胁、网络谣言攻击等。这些谣言捏造并散布虚构事实,刻意贬损公司名誉,企图在某商业活动中谋利。公司已报案,至发稿未获公司回复。”

期待公安机关的调查结果。”

2018年11月,巨人网络公布了调整后的收购预案,新华联控股、四川国鹏、广东俊特及上海并购基金四家财团不再跟进,而接盘者上海准基的法定代表人为史玉柱旗下的巨人投资有限公司。此外,弘毅创投与重庆杰资亦将部分Alpha股权转让给了上海准基。

然而,这份调整后的方案过审之路亦不顺畅。2019年1月28日,并购案资产评估机构北京中企华遭到证监会立案调查,巨人网络的并购预案又暂停了两个月。4月1日,巨人网络公告称收到证监会反馈意见通知书,Playtika旗下产品因涉嫌问题再度被问询。

意外的是,4月24日东方财富吧某用户发消息称“巨人网络董事长史玉柱在杭州被警方带走”,此事很快引起了各方关注。在巨人网络发布澄清公告的同时,史玉柱亦在微博上直接回应,“为破坏巨人网络重大资产重组项目审批,近期一直有人去证监会抹黑我,今天又公开造谣说我被杭州警方带走。为了私利做人没底线。”

在史玉柱二度“被黑”之后,巨人网络300亿并购案已长跑了两年半之久,且目前仍未看到终点,而亟须Playtika续命的游戏主业亦承受着巨大的压力。针对相关信息,记者致电巨人网络,但截至发稿未获公司回复。

## 主业焦虑

财报显示,一季度巨人网络营收6.8亿元,同比下滑36.42%;归母净利润2.75亿元,同比下滑19.48%。

4月27日,巨人网络发布了2018年度财报。期内营收37.79亿元,同比增长30.03%;归母净利润10.78亿元,同比下滑16.44%。其中,游戏业务营收26.45亿元,同比几乎持平;营收增量的主要来源为互联网金融服务。

不过记者注意到,巨人网络运作仅一年的互联网金融业务已经置出,这也意味着2019年互金业务不再为巨人网络提供增长动力。2017年,巨人网络成功获得深圳旺金融信息服务有限公司(以下简称“旺金融”)51%控制权,旺金融纳入合并范围。今年1月,巨人网络以“互联网金融借贷平台发展面临监管政策的不确定性、行业变化迅速等因素导致行业监管政策尚未完善”等原因将旺金融51%股权以4.79亿元转让给上海兰翔。

失去了互金业务的支撑,巨人网络2019年一季度业绩承压明显。财报显示,一季度巨人网络营收6.8亿元,同比下滑36.42%;归母净利润2.75亿元,同比下滑19.48%。

按照巨人网络此前的规划,《犬夜叉:奈落之战》、《绿色征途》等两款游戏应于2018年下半年开始运营,但由于受行业政策调整及版号未开放影响,产品上线计划被动推迟,导致营收规模无法随投入增长,影响公司盈利能力。不过巨人网络亦在公告中提到,自2018年12月以来公司已经获批5个游戏版号,公司将尽快促成一系列游戏的上线运营。

事实上,凭借《征途》起家的巨人网络,近年来在游戏市场上的表

现一直不太出彩。在《星球大战》“昙花一现”后,多数时间内巨人网络的营收一直由《征途》、《仙侠世界》等老游戏所支撑。此前有行业机构人士向记者分析称,尽管角色扮演类手游一定程度上延长了细分领域的热度周期,但在手游行业整体转向MOBA(多人在线战术竞技游戏)、吃鸡类游戏时,市场迭代的大趋势难以逆转;而且与近年来新兴的AR游戏、独立游戏相比,传统的角色扮演类手游同质化问题严重,而且往往以IP吸引玩家,但在创新玩法方面未有太大突破,对非核心玩家用户吸引力低。

目前巨人网络将游戏主业的破局点聚焦于并购Playtika,然而在行业发展三年之后,Playtika所能起到的作用恐不如早年间明显。



今年一季度,巨人网络营收同比下滑36.42%。

本报资料室/图

## 定制机特定销售行为被监管部门调查

# 中国移动“定制全网通”再起波澜

本报记者 唐金燕 李静 北京报道

2019年4月29日,中国移动(00941.HK)发布公告称,国家市场监督管理总局正在调查本集团四家省公司定制4G+手机销售的特定销售行为是否可能构成反竞争行为。该销售行为包括“向分销商支付补贴,并对手机制造商设定业绩目标,以期增加四家省公司的特别定制4G+手机的销售量”。

从2G、3G时代开始,三大运营商各自因为不同的网络制式而生产各自的定制手机,4G时代也延续了这一“传统”,不过随着全网通手机产业链的成熟,市场更青睐于全网通手机,与此同时,中国移动也推出了“移动全网通”,也就是所谓的定制4G+手机,以应对全网通手机用户可能会流向资费更便宜的中国联通、中国电信的情况。为了推广这一类型手机,中国移动首先是给手机厂商补贴以生产此类手机,其次是在渠道方面,给予经销商相关的终端佣金,也就是卖出一台定制手机给予额外的终端补贴。

《中国经营报》记者从一位手机厂商人士处获悉,中国移动在去年下半年就开始放松对于此类手机生产量的考核,中国移动或将在今年6月份停止生产移动全网通手机。不过,截至发稿,中国移动方面未就此向记者作出回应。

## 特殊的手機

王丽(化名)在去年11月30日前往长沙的一家规模达两层楼的手机店购买手机,她在oppo、华为、小米等手机品牌之中犹豫了很久,最终决定选择买vivo-X23炫彩手机,但在这时,手机店销售人员告诉她vivo-X21s也是差不多的配置,不过价格便宜300元,于是她便选择了vivo-X21s。

但她没想到的是,这个手机并不是普通的全网通手机,王丽在之后购买中国电信手机卡,发现插入中国移动电话卡的同时,中国电信根本无法使用4G,在询问了客服之后,王丽才知道,这款手机是所谓的“移动全网通”,也叫做定制版“4G+手机”,俗称“阉割机”:用

## 内外博弈

据中关村产品报价平台统计,中国移动共142款4G定制移动终端设备,中国联通和中国电信则各自分别为9款、11款4G定制移动终端设备。

凭借强大的财力,中国移动不仅在生产终端方面占据优势,在渠道方面也处于强势的地位。

记者了解到,过去手机的销售非常依靠运营商的渠道和补贴,一名通信设备代理商告诉记者,一般而言,定制手机一般在运营商营业厅进行贩售,手机店也可从运营商订购并拿到返点,比如一台手机全国统一零售价为2999元,但运营商为了自己的面子多卖一些,就会通过返点加多给手机店,一般和厂

户如果使用两张不同运营商的电话卡,将只能用中国移动卡的4G流量,其他运营商的卡则不能使用4G网络。

王丽不久前才发现手机外包装上写有一行“支持中国移动TD-LTE网络”字样,此外在包装上也印着“4G+”的标识,“不仔细看根本看不到,而且销售人员也没有跟我说这件事。”王丽说道。她回忆起之前在备份旧手机资料的时候还被询问用的是哪种类型的卡,她告诉销售人员是中国移动的卡,随后才结账。议价的时候对方还表示,可以免费送一张三个月流量的移动卡。

某手机厂商的内部人员张豪

家合作能够返5个点,而帮运营商公司卖则一般可以返7~8个点,此外还会有按出货量进行补贴,不过各地具体策略有所不同。

中国移动因为财力雄厚而在渠道方面占据很大的优势。汪柳直言,基本上一半以上的线下卖手机的地方都跟移动公司有合作。正如一名手机经销商人员所言,中国移动推出定制版全网通的原因还在于,中国移动并不希望把自己的渠道转变成别人的嫁衣。

“多模手机一旦推广之后,从这个手机终端上用户就不能被捆绑了,作为中国移动公司来讲,因为其体量是最大的,其存量用户是最多,它是害怕用户流失的。”汪柳说道。

(化名)告诉记者,“移动全网通”实际上是在通讯模块上加了网络限制,可以通过刷机使其变为普通的全网通手机,但是刷机之后有些就不能升级或者提供售后服务。

王丽认为刷机“不是特别必要”,干脆将后来买的中国电信卡取出来闲置,目前只使用移动卡。

那么,所谓的“移动全网通”究竟是从何而来?

一名运营商汪柳(化名)告诉记者,定制手机最早可以追溯到合约机。2G时代,中国移动、中国联通分别采用GSM、CDMA制式,因为在中国电信收购CDMA之前,CDMA就只有中国联通做,所以当时就引入了合约机的概念。

上述手机经销商人员则认为,移动公司推出定制全网通主要还是因为联通和电信都是双4G牌照,也就是具有FDD和TDD牌照,中国移动只有一张TDD牌照。这种情况也使中国移动在网络服务上处于劣势,所以他们要通过另外的方式来抓住用户。

汪柳认为,中国移动从体量到营销成本上都远远超过其他两个运营商,移动定制版全网通只是三大运营商在争抢用户时的一种表现,就如同中国移动在家庭宽带业务大打“价格战”,根源还是三大运营商之间“不对等的体量”。

对于手机厂商而言,也经历了一个博弈的过程。

合约机的具体业务是指用户可以把话费作为信用担保从而领取一部手机,当然这个手机是专网专用。

3G时代就是各家的网络制式仍然是不一样的,中国电信支持CDMA2000,中国联通支持WCDMA,而中国移动则是TD-SCDMA。由于制式不同,当时运营商有各自的合约机。

到2014年、2015年左右,进入3G的末期时代,汪柳表示,行业开始出现制作全网通手机的声音,也就是逐步地要把各个通信模块整合进一台手机,这样一台手机都可以使用三大运营商的网络。

2015年年底,中国联通和中国

电信首次同台举行发布会,发布《六模全网通终端白皮书》,多方观点认为其目的是为推出全网通手机以对抗中国移动。

不过,在2016年左右的实际情况是,虽然市面上也有全网通手机,但是三大运营商仍各自生产自己的定制4G手机。

张豪表示,这些定制的4G手机也随着销售情况不佳而渐渐退出市场,全网通手机逐渐成为主流,也是在这种情况下,2016年左右,中国移动开始推出“移动全网通”手机。在这一段时间里,三大运营商各自的定制4G手机、全网通手机和移动全网通手机同时存在。

机的用户群体也并不会看重几百块钱的价格优势。此外,他还透露运营商近期更倾向于投资物联网领域,对于手机的补贴力度也并没有过去那么大了。

张豪告诉记者,中国移动对其设置的移动全网通版手机的产量占比是20%。“如果不达标那么就减少补贴。”不过他也表示,手机厂商基本上都能达标。他进一步透露,从2018年下半年开始,运营商对于这方面的考核则比较放松。而今年6月或将停止生产此类手机。

对于上述移动定制版手机停产时间以及其他相关细节,记者联系中国移动方面采访,但截至发稿未获回复。