证券日报
2020年11月12日 星期四

月活用户和付费用户一减一增 腾讯音乐流量变现之箭已上弦

本报记者 谢若琳

11月11日，腾讯音乐娱乐集团（简称“腾讯音乐”）发布了2020年第三季度未经审计的财务报告。财报显示，今年第三季度，腾讯音乐实现收入75.8亿元，同比增长16.4%；实现归属于公司股东净利润11.3亿元，同比增长10.33%。

目前，腾讯音乐的业务是由“在线音乐+社交娱乐”双轮驱动。在报告期内，虽然腾讯音乐的用户数整体下降，但在线音乐的付费用户达5170万，同比增长46%，成为一大亮点。

来咖智库CEO王春霞在接受《证券日报》记者采访时表示：“2020年第二季度，腾讯音乐的在线音乐付费率是7.2%，第三季度增至8%，但远没有到天花板。与之对比，在线音乐巨头Spotify的最新数据显示，其付费率已接近50%。考虑到国内用户对内容付费处于初始阶段，付费习惯仍需长时间培养积累，因此腾讯音乐短期内仍无法达到Spotify的付费率水平。”

“与国内大多数内容产品一样，腾讯音乐已吃到用户流量的红利，目前稳居行业第一的位置。但公司月活人数已达8亿多，未来增速放缓将是大概率事件。另外，公司付费用户虽然增长迅猛，但在低基数效应下，接下来要面对的还是流量变现问题。”一位不愿具名的传媒行业券商分析师对《证券日报》记者表示。

付费用户增长拉动收入

腾讯音乐娱乐集团首席执行官彭迦信表示：“第三季度业绩反映了我们在中国在线音乐产业的动态发展中，通过不断开拓新机遇，在核心业务上取得了里程碑式突破。”

三季报显示，得益于广告收入增长、付费用户增长以及付费用户人均贡献收益提高，腾讯音乐的在线音乐板块收入增速显著。其中，报告期内，在线音乐服务收入23.2亿元，同比增长25.9%；音乐订阅收入14.6亿元，同比增长55%。

用户方面，第三季度，在线音乐移动月活用户达6.46亿，同比减少2.3%。其中，付费用户5170万，同比增长46%。付费用户人均贡献收益9.4元，同比增长5.6%。虽然在线音乐的月活用户数量降低了，但付费用户人均贡献收益额在提升。

社交娱乐业务仍是腾讯音乐收入的支柱。报告期内，社交娱乐服务收入52.5亿元，同比增长12.7%。该板块的增长，主要得益于在线K歌和直播业务的发展。

王春霞表示：“仅从收入比例来看，社交娱乐板块占腾讯音乐总收入比例高达69%，这部分用户绝对数量要比付费音乐用户低很多，但付费意愿比较高。”

财报数据显示，报告期内，腾讯音乐社交娱乐移动月活量为2.35亿，同比减少2.3%。其中，付费用户仅1050万，同比减少14.6%，但每位付费用户平均支出达166.7元，远高于在线音乐板块9.4元的人均贡献收益额。

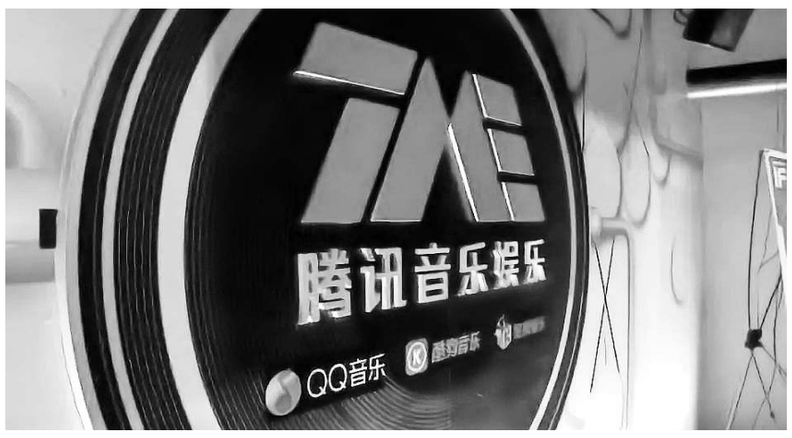
拓展音乐场景拉动消费

从财报不难看出，腾讯音乐已经走出一条与Spotify不同的商业模式。“中国用户的付费习惯还在培养过程中，这就决定了，内容平台收入必须依靠多条腿走路。过去中国的视频网站主要依靠广告收入，近几年付费会员收入才有所提升，这与单纯依靠会员的视频巨头Netflix的收入模式大相径庭。”前述券商分析师表示。

拓展音乐场景、拉动用户消费，是腾讯音乐的当务之急。

“第三季度，腾讯音乐持续扩充线上音乐库，引入更多视频和长音频（有声书、电台、播客等）资源，并通过提升视觉度、互动力和社交属性进一步丰富在线音乐流媒体服务，包括经由腾讯视频的全景音乐现场娱乐品牌TME live，以“线下筹办+线上直播”或纯线上形式，为用户提供一个全新的线上音乐会观感体验。”艾德证券期货持牌代表陈刚对《证券日报》记者表示。

曲库是腾讯视频得以坐稳中国在线音乐头把交椅的基石。近期，腾讯音乐与peermusic、Merlin、The Royalty Network等全球三家顶级厂牌达成战略合作。除了进行版权合作外，腾讯音乐还开创引领了“内容合作”新模式，继与索尼音乐共建电子音乐厂牌Liquid State后，又在今年8月份宣布，将与环球音乐共建音乐厂牌。



长音频方面，腾讯视频第三季度长音频IP授权数量增至去年同期的4倍，其MAU渗透率从去年同期的4.7%提高至11.7%。公司通过推出与现有在线音乐订阅服务的联合会员，以及极具价格竞争力的长音频独立付费包，推动长音频付费用户数持续增长。

另外，TME live持续打造线上演唱会，吸引了刘德华、陈奕迅、周深等知名艺人参与。自今年3月份推出以来，腾讯音乐已举办30余场在线音乐演出，并通过TME live与一汽马自达、上汽大众斯柯达等多个品牌建立商业合作。

“腾讯音乐作为国内在线音乐的龙头，购买版权时具有绝对的议价能力。其短板在于，社交娱乐板块需要投入资源去吸引更多优质主播，给出更高的分成比例，或会与抖音、快手等平台形成竞争关系。”王春霞认为。

打造一站式音乐生态体系

从实体唱片到数字音乐，从免费试听到产业生态建立，中国数字音乐市场已进入高速发展的黄金时代。根据前瞻产业研究院报告，截至2020年3月份，我国网络音乐用户规模达6.35亿人，占网民整体的70.3%。

艾瑞咨询的一项调研显示，目前，中国移动互联网用户内容付费的意识在逐渐觉醒，长视频与音频内容付费行为已渗透至下沉市场。

“腾讯音乐和网易云音乐业务已从版权业务逐步扩展到了终端产品方向（发行数字专辑、线上KTV），生态稳定性方向（与运营商合作免流量套餐、线上直播），衍生产品方向（线上线下演出门票、出版书籍等），从音乐作品的产出、传播及终端消费等渠道全方位实现音乐生态体系的拓展。”陈刚认为，一站式音乐生态体系有望成为音乐软件实现免费用户变现的发展方向。

腾讯音乐推出全民K歌，迅速把握了用户需求，在为用户提供线上KTV、原创作品上传等服务的同时，一方面提升了用户对QQ音乐、酷狗、酷我等自家产品的在线音乐库中已购版权音乐作品的依赖性，培养用户的版权意识；另一方面，也为日后其在线音乐库中的原创作品资源提供了潜在获取渠道。

与之相比，网易云音乐则致力于音乐社区的开发。其在线音乐库中包含很多具备原创性质的独立音乐人作品，内容覆盖古风、电子等很多小众却具备稳定用户群体的音乐形式，而评论区则成为其生态化音乐社区的显性表现形式。

南方银谷系四位董事候选人过关监事会 皖通科技董事会或面临大换血

本报记者 黄 群

距离皖通科技临时股东大会的“董事席位决战”还有不到10天，南方银谷方面终于向皖通科技监事会抛出了临时提案，其针对公司非独董席位的“排兵布阵”也逐步明朗。与此同时，自然人股东王晟也努力寻求发声途径，毛遂自荐其中一个非独董席位。最终，南方银谷的非独立董事候选人提案获监事会放行，而王晟的提案未获通过。

“南方银谷和世纪金源两方股东始终围绕公司董事席位展开争夺，对上市公司的负面影响很大。这次南方银谷抛出的临时提案，与之前罢免四个非独董提案有着密切关系。皖通科技核心管理层究竟是维持现状、还是“大换血”，恐怕要等到股东大会表决结果出来后才能知道。”接近上市公司的业内人士对《证券日报》记者表示。

推选四名非独董候选人 南方银谷想杀回董事会

11月10日晚间，皖通科技发布多个涉及11月20日临时股东大会的公告。其中，南方银谷方面和王晟方面均向公司监事会提交了临时提案函，请求选举新的非独立董事。

南方银谷方面的提案函显示，公司拟提请选举周发展、周成栋、王夕众、刘漪四人为皖通科技第五届董事会的非独立董事。其中，周发展是皖通科技原董事长、前实控人，现为南方银谷董事长、实控人。周成栋系周发展之兄，现任南方银谷董事兼总经理。王夕众曾任皖通科技董事，现任上市公司子公司烟台华东电子董事长。刘漪从剑桥大学硕士毕业，现任杭州字符互动网络科技公司首席科学家。

回溯历史，2019年3月，周发展以王中胜方面（皖通科技创始人团队）一致行动人身份正式入主上市公司，并成为实控人。2019年4月，周发展正式履新皖通科技董事长一职。可就在一年之后的2020年3月，周发展的董事长职务被董事会罢免；6月份召开的年度股东大会上，周发展又丢掉了南方银谷系唯一的董事席位。

“王夕众一直担任华东电子董事长一职。我们推选他，就是希望熟悉皖通科技业务的专业人员进入公司董事会。”南方银谷方面对《证券日报》记者表示，“王夕众的公司每年给上市公司贡献较高利润，是对公司有重大贡献的人。刘漪也是专业的人才。（这两个人）懂运营、懂管理，进入董事会后可以更好地治理公司，提升公司未来业绩。”

对于此次南方银谷方面的临时提案，皖通科技监事会再次选择放行。此前的10月15日，监事会已审议通过南方银谷方面提请召开临时股东大会的议案。监事会表示，截至公告日，股东易增辉、南方银谷、安华企管合计持有皖通科技股份9049.15万股，占公司总股本的21.96%，具有提出临时提案的法定资格，且提案内容未超出相关法律法规和《公司章程》的规定及股东大会职权范围，提案程序亦符合相关规定。

不符合皖通科技《公司章程》 王晟自荐董事提案未获通过

后入局的自然人股东王晟也在谋求董事席位。在他看来，公司非独董席位中仍有一名空缺，其作为单独持有皖通科技3%以上股份的股东，有权利提请临时议案，于是毛遂自荐参与竞逐。

《证券日报》记者注意到，根据《公司法》和《上市公司股东大会规则》等相关规定，单独或合计持有上市公司3%以上股份的股东，可以在股东大会召开10日前提出临时提案并书面提交召集人。但皖通科技的《公司章程》对该事项作出了更为严苛的规定，其第八十二条明确要求：“单独或者合计持有公司10%以上股份的股东可以以提案的方式，直接向股东大会提出董事候选人名单和由股东代表出任的监事候选人名单。”

因此，对于王晟的提案，监事会认为，截至目前，王晟直接持有皖通科技股份825.34万股，占公司总股本的2.00%；拥有表决权股份数3497.94万股，占公司总股本的8.49%，不符合《公司章程》第八十二条的上述规定。因此，不同意将该临时提案提交公司临时股东大会审议。

“设置持股10%的门槛，很早就写进公司章程里了，并非专门针对某个人。”前述接近皖通科技的业内人士对《证券日报》记者表示，如果王晟的提案被放行，反而违背了皖通科技的《公司章程》。

谁会是董事会赢家？ 持股越多机会越大

根据最新安排，皖通科技将于11月20日召开本年度第二次临时股东大会，审议的议案将有八项，分别为：关于提请罢免李臻、廖凯、王辉、甄峰等四名世纪金源系非独董职务的四项议案，选举周发展、周成栋、王夕众、刘漪等四人为非独董的四项议案。

值得关注的是，上述八项议案中，前四项议案获表决通过是后四项议案表决结果生效的前提。根据规则，董事选举采取非累积投票制，属于普通决议，只要出席股东大会的股东（包括其代理人）所持表决权的半数以上通过即可。这意味着，哪方股东拥有的筹码更多，哪方赢得全局的机会就更大。

从最新持股比例来看，截至目前，南方银谷及易增辉合计持有皖通科技21.96%股份，为上市公司第一大股东。世纪金源系的西藏景源持股比例为11.98%，但其与隐蔽的关联方究竟合计持有多少股份目前并不清楚。自然人王晟直接持股比例为2%，持有表决权的股份占比8.49%。

低门槛布局科创龙头 科创50ETF11月16日上市

备受瞩目的科创50ETF近日传来重磅消息，华夏基金11月11日发布公告，科创50ETF（交易代码：588000，场内简称：科创50）将于11月16日正式登陆上海证券交易所。作为跟踪目前科创板唯一指数科创50指数的ETF，科创50ETF的上市，正式拉开了二级市场科创板指数化投资大幕。通过投资科创50ETF，投资者相当于一键买入50只科创板龙头股票，买入一手价格在一百元左右，科创50ETF可以像股票一样便捷交易，助力投资者实现低门槛、高效布局科创板。

自去年6月份开板以来，科创板就已成为市场最热门的板块之一，市场关注度高。不过，目前投资者直接参与科创板投资有着严格的条件限制，包括50万元资金门槛、2年以上（含2年）的证券市场交易经验等。科创50ETF的出现不仅为投资者提供了低门槛投资科创板的渠道，还聚焦科创板中的优质标的。科创50ETF所跟踪的科创50指数由科创板已上市企业中50只市值最大、流动性最好的股票组成。目前成分股包括金山办公、澜起科技、软虹科技、中微公司、南微医学等众多科创龙头企业（以上不构成个股推荐）。作为科创板核心指数，科创50指数成分股具备市值规模大、交易活跃度高等特点。而且，相较于科创板整体，科创50指数在营收增速、净利润增速、ROE(净资产收益率)等关键财务指标方面更具优势，投资价值显著。

科创50ETF是跟踪科创50指数的ETF中首募认购户数最多的ETF，首募持有人近70万户。同时科创50ETF基金管理人华夏基金是境内权益类ETF管理规模最大的基金公司之一。综合深交所、上交所数据，截至今年9月30日，华夏基金权益类ETF管理规模超1666亿元，行业市场份额近1/4。而且华夏基金已经在ETF领域深耕超16年，积累了丰富的ETF投资管理经验。更多持有人的关注，以及基金管理人本身雄厚的ETF运作管理实力，让科创50ETF上市后有望带来更好的流动性体验，为投资者提供更高效、便捷的投资工具。

科创50ETF由华夏基金数量投资部董事总经理张弘弢和高级副总裁荣膺担纲管理，两人分别具有10年和近5年的ETF投资管理经验，这些也为科创50ETF的运营管理提供了强有力支持。荣膺表示：“科创板反映了我国未来高新技术的发展方向，有望成为中国版的‘纳斯达克’。科创50指数像纳斯达克100指数一样，是板块代表性指数，汇聚了科创板科技核心企业。未来，随着科创板上市公司的不断增加，科创50指数成分股也会随之新陈代谢，有望更具有含金量。在此背景下，投资者可以借道科创50ETF这一工具型产品，更好的把握我国科技创新发展带来的投资机遇。”

（市场有风险，投资需谨慎）

（CIS）

中上协·上市公司谈提高质量

敬畏市场、尊重市场、利用市场

作为上市公司的财务总监，在财务合规、信息披露、资本运作等方面持续探索，通过“敬畏市场、尊重市场、利用市场”的“三部曲”，坚持“行稳致远”的理念，不断加强财务内部管理及信息化建设，支撑公司战略落地，为保障公司规范运作及高质量发展积极贡献财务系统的力量。现将工作中的有关心得经验分享和交流。

一、敬畏市场：坚持诚信规范建设，夯实上市公司高质量发展的基石

诚信规范是企业利用资本市场发展的前提条件，是企业发展的内在需要。在一个企业组织中，诚信规范使企业的每一个岗位有章可循、有法可依，保证了企业管理获得充分效率和效益，并有效防范风险，促进长远发展。缺乏诚信的资本市场，不仅会严重影响我国资本市场建设，损害投资者利益，更会直接影响企业利用资本市场功能实现发展。

上市公司应把树立诚信规范意识放在财务合规工作的首位。在树立诚信规范意识工作中，首要的要求是树立“红线”不可碰的观念。资本市场是把双刃剑，走入资本市场的上市公司必须敬畏市场，严格遵守监管部门的规范要求。纵观资本市场的违规失信事件，控股股东违规占用上市公司资金，违规关联交易、对外担保、资金拆借，利用内幕信息违规操作等不诚信行为与违规事件屡禁不绝，其重要原因在于诚信规范意识淡薄，对相关规范的认识不足，对违规行动可能造成的重大后果意识不够。

在诚信规范意识树立上还要明确，监管要求是底线要求，不可能涵盖所有方面。企业真正的自我诚信规范，要从企业实际、特点和发展出发，不断将诚信规范工作深化，树立全方位的诚信规范意识，以诚信规范促进企业核心竞争力的强化。科大讯飞上市以来，累计发布财务规范制度25项，各类规范体系文件500多项，不断深化内控管理等建设，对提升上市公司质量、实现公司健康发展起到了显著成效。

随着科创板的推出，上市过会通过率再创新高，监管的审核制也在逐步向注册制过渡。注册制主张把更多事前规范的责任归属给企业，更需要我们对市场保持敬畏心，诚信规范经营。

二、尊重市场：认真做好信息披露工作，搭建公司向投资者和社会公众全面沟通信息的桥梁

透明、公开、及时、有效的投资者信息传递是展现公司活力的命脉，应将企业的信息真实、准确、及时地传递给投资者。公司积极做好信息披露工作，与资本市场保持准确、及时的信息交互传导，对持价值投资理念的投资者提供真正有帮助的信息。科大讯飞上市12年，连续12年被深圳证券交易所评为信息披露考评优秀。深交所特别指出，科大讯飞等公司整体运作规范，信息披露工作质量较好，在市场上起到了良好的带头示范作用。根据统计，深证中小板连续12年信息披露考核为A的上市公司仅5家，占比仅0.51%。

2020年10月份，国务院印发《国务院关于进一步提高上市公司质量的意见》（国发〔2020〕14号），明确提出“规范公司治理和内部控制、提升信息披露质量”等要求。公司相关部门认真学习、对标分析，找出自身不足，以便进一步提升上市公司运作规范性，提高信息披露的质量。

三、利用市场：巧借东风，充分利用资本市场，促进企业高质量发展

上市公司通过恰当的资本运作，不但可以提高企业的资金使用效率和盈利能力，对公司未来财务状况和经营成果产生一定积极影响，而且有助于提升公司的行业地位和市场规模等综合实力。

通过实施与产业竞争激烈程度相匹配的股权激励，稳定了科大讯飞关键核心人才，抓住机遇实现跨越发展。充分考虑到公司规模成长带来的骨干员工数量增加、人才竞争更加激烈、限制性股票成本更低、在同样的公司财务成本负担下可以增加激励总数等综合因素，2017年科大讯飞实施了限制性股票激励计划，共授予7000万股限制性股票，激励对象规模达1300余人。有效地将股东利益、公司利益和高端人才及其他员工个人利益结合在一起，促使各方共同关注公司的长远发展，加快人工智能的行业布局和应用落地，保障公司长期、持续的健康发展。股权激励计划的实施，对稳定骨干团队起到积极的促进作用，激励对象离职率远低于行业平均水平，获授10万股以上的重要骨干员工未出现一人离职。公司现已启动新一期限制性股票激励计划。

科大讯飞充分借助资本市场融资平台，加大对核心技术的研究和产业化布局的投入，借助资本市场杠杆为公司发展提供更强动力，对加快科大讯飞战略实施发挥了积极作用。上市以来，科大讯飞先后进行再融资，分别用于感知及认知核心技术研发、讯飞超脑、智慧教育、人工智能开放平台等项目，这些资金对于加快智能语音和人工智能技术的研究和技术产业化应用，拓展新的利润增长点起到了至关重要的作用。

资本市场的强大支持让讯飞的发展如虎添翼：公司在智能语音、机器翻译、图像识别、认知智能等多项人工智能核心技术上取得国际领先成果，囊括多项国际人工智能大赛的冠军。2017年11月，科大讯飞入选首批国家四大新一代人工智能开放创新平台。2017年12月，科技部明确依托科大讯飞建设认知智能国家重点实验室，这是我国在人工智能高级阶段——认知智能领域的第一个国家级重点实验室。2017、2019年，科大讯飞两次入选《麻省理工科技评论》发布的全球50大最聪明公司榜单。在人工智能发展史上，科大讯飞树立起一座座里程碑，标注中国人工智能行业发展的新刻度。

基于拥有自主知识产权的世界领先的人工智能技术，科大讯飞持续推进“平台+赛道”的人工智能战略，应用成果不断显现。“平台”赋能上，基于科大讯飞核心技术的国内首个以智能语音和人机交互为核心的人工智能开放平台，持续为移动互联网、智能硬件的广大创业开发者和海量用户提供人工智能开发与服务能力，围绕人工智能开放平台积极构建产业生态，目前基于讯飞开放平台的开发合作伙伴已达104万；应用“赛道”上，科大讯飞持续构建行业的刚需+代差优势，人工智能在办公、教育、政法等应用场景，已经实现了源头技术创新和产业应用的良性互动和规模化应用，得到了社会各界和国内外的广泛认可。公司占有中文语音主流市场70%以上市场份额，2019年公司营业收入逾100亿元、净利润逾9亿元，分别是上市前一年的48倍和17倍。

四、行稳致远：持续加强内部管理及信息化建设，保障公司战略落地及高质量发展

公司一直以“打造业内一流的流程标准化、业务自动化、服务智能化的财务中心”为使命愿景。

持续加强内部的流程及制度体系建设，组织梳理了财经管理流程地图，确定了二、三级财务管理流程99条；对于应收账款管理、研发项目管理、费用管控等重点业务领域建立了完善的管理制度和考核措施，规范了日常的业务活动，防范业务风险。

财务工作离不开信息化的支撑，为提升财务工作效率，实现财务业务数据一体化，推动公司的ERP建设，公司建立起了覆盖采购管理、生产管理、项目管理、销售管理的信息化系统，实现数据贯通；同时积极探索自动化、智能化等信息技术在财务领域的应用，目前已上线财务报账机器人项目，实现自动填报、自动审核、自动付款的全流程自动化处理，提升财务效率。会计机器人、财务机器人的建设规划也已提上日程。

通过打造一流的财务管理团队，使得财务成为公司战略目标实现中的重要无形资产，搭建专业财务、业务财务、共享财务的“三驾马车”式财务管理体系，把财务人员推送到战略端和业务端，发挥财务的决策支持、风险控制及业务支持的重要作用，有力地支撑了公司的战略落地和业务发展。

未来，公司将把“敬畏市场、尊重市场、利用市场”的理念持续贯穿于企业的具体事务中，同时持续加强内部管理及信息化建设，推动公司实现高质量发展。

（科大讯飞股份有限公司汪明、张少兵供稿）

本版主编 袁 元 责 编 汪世军 制 作 朱玉霞
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785