

360创始人周鸿祎试水微短剧背后:

品牌定制剧抬头 “微短剧+”快速推进

本报记者 李豪悦

“人生首次看短剧、拍短剧,完全是灵机一动,拍脑袋决策,组织草台班子,一天写剧本,两天拍摄,请大家多多多拍砖。”11月27日晚,360创始人周鸿祎对外公布了自己拍摄的首部“短剧”《重燃人生之隐世黑客惊艳全球》(以下简称《隐世黑客》)。

同一天,360发布多模态内容创作引擎“纳米搜索”,而《隐世黑客》就是为了宣传“纳米搜索”功能而诞生的作品。

为什么要拍微短剧?周鸿祎告诉《证券日报》记者:“前几天在乌镇参加世界互联网大会,有人问我不看短剧,我开玩笑说在看‘霸总’短剧,结果全网都传遍了,那我就索性拍一部短剧给大家看看,我在里面演了一个爱国黑客。”

多名微短剧从业者也向《证券日报》记者表示,周鸿祎既不投资微短剧,拍摄的微短剧也主要是公司内部临时搭建宣传新品,算不上360进军微短剧行业的信号。但也应看到,《隐世黑客》的创作逻辑类似于现在微短剧行业较为火爆的品牌定制剧。现如今,微短剧已经成为品牌宣传的重要手段。

品牌扎堆拥抱微短剧

品牌定制剧,是微短剧当前IAA(应用内广告变现)商业模式下的一种盈利方式。

中国网络视听协会副秘书长、短视频和直播工委副理事长兼秘书长周宇在11月份公开介绍微短剧商业模式时提到,截至2024年8月份,在商业投资大盘中,IAA

模式占比已上升至46%左右。

据悉,微短剧和品牌方的合作目前已经相当成熟,也诞生过不少播放量破亿的爆款作品。例如,今年“618”期间,百多邦冠名的《我和女儿坐同桌》播放量达7.4亿次;天猫独家冠名的《对你才不止喜欢》播放量达3.4亿次;京东独家冠名的《重生之我在AI世界当特工》播放量达2.9亿次。

分析机构DataEye公布的数据显示,公司统计了2024年1月份至11月初的313部品牌剧,其中,美妆个护类品牌、电商平台、生活类品牌是热衷参与短剧定制排名前

DataEye研究院负责人刘尊告诉《证券日报》记者,大多数的品牌短剧都是独家冠名的品牌定制剧,通常会以软植入的方式,在短剧内多次露出该品牌的主推产品。也有少部分短剧是沿用短视频广告投放的逻辑,按单集植入露出。

品牌方为何热衷于用微短剧的方式进行产品宣传?《2024中国广告营销趋势调查报告》(以下简称《报告》)显示,高达75%的广告主表示不会增加广告预算。这就意味着品牌方在选择推广时会选择更低成本且更易传播的方式。

《报告》提到,微短剧营销凭借其成本低、曝光量高、易分享、转化快的优势,吸引了众多广告主的注意。已有45%的广告主开始尝试微短剧投放,通过精彩短小的内容抓住用户的注意力,实现品牌曝光与转化的双重目标。

在形容《隐世黑客》拍摄过程中,周鸿祎提到“组织草台班子,一天写剧本,两天拍摄”,这也恰恰证明微短剧的拍摄门槛和时间成本



投入都很低,符合品牌方对高效率、高曝光的需求。

产业融合加速

现如今,随着微短剧市场规模和商业潜力的进一步扩大,品牌定制剧早已不再局限于日常消费品领域,今年陆续有银行等金融机构加入到了微短剧发展浪潮中。

据了解,包括工商银行、农业银行等在内的6家国有大行,以及招商银行、民生银行、平安银行、招商银行卡、光大银行等在行的12家股份制商业银行,均已涉足微短剧。

除了外部力量的积极参与,微短剧行业内部也秉持开放态度,鼓

励多元商业模式发展。

10月12日,在国家广播电视总局网络视听节目管理司指导下,抖音、快手、点众、美团等18家单位联合发起了“微短剧里看品牌”创作计划,探索“短剧+品牌”的融合模式;11月2日,新华网与注艺集团有限公司联合发布品牌短剧计划,核心是为国内企业量身打造品牌短剧,赋能品牌营销与文化出海。

一方面,品牌定制剧的增加,能够缓解微短剧企业的部分制作压力。国内某头部微短剧厂牌负责人向《证券日报》记者表示,行业竞争激烈,微短剧的利润空间遭到压缩。公司今年制作的几部爆款作品实际并未回本。品牌定

制剧带来的利润更高,这部分的收入能够缓解公司在其他投入上的压力。

另一方面,微短剧赋能品牌的同时也在加速微短剧产业升级。周结表示,微短剧在2.0时代展现出强大的产业融合能力,微短剧积极与各行各业融合,开启了“微短剧+”赋能新模式。例如,“跟着微短剧去旅行”的创作计划发布了众多文旅微短剧,推动了文旅产业发展。“微短剧里看品牌”“跟着微短剧来学法”等计划,进一步拓展了微短剧的应用场景和价值。这种产业融合化的趋势使微短剧与其他产业相互促进,协同发展,提升了短剧产业的影响力和附加值。

实探北京二手房市场：价格企稳市场热度延续

本报记者 陈潇

“我们今年3月份开盘的,目前1期200多套房子快清盘了,还有几套清盘的尾盘。”11月28日,《证券日报》记者在走访丰台区某楼盘时,该项目置业顾问表示,近期公司成交情况不错,市场热度仍在持续。

今年9月底,北京楼市新政“组合拳”出台,首套房首付比例降至15%,非京籍家庭购房社保年限缩短,为市场注入一针“强心剂”。10月份以来,楼市成交量大增,尤其二手房市场热度高涨。

记者在走访中了解到,作为传统的楼市淡季,11月份以来楼市热度并未消减,在挂牌量、成交量数据上仍维持着此前旺季的态势。

“老小区这段时间卖得不错,利率、首付基本该降的都降了,很多原来上不去车的,现在都上来了,目前价格到达了一个平衡点,便宜的房子挂出来基本很快就卖掉。”丰台区链家一名经纪人告诉《证券日报》记者。

不少此前观望的人群下手也更加果断。“家人住在海淀,之前想置换,但一直在观望。最近政策出来后,观望的房子所在区域价格也有所企稳,看见合适的就直接买了。”北京市居民李女士告诉《证券日报》记者。

截至11月25日,北京楼市成交量是近年来同期的最高点,11月份二手房住宅网签累计已经达到14397套,同比上涨42%,新建住宅成交量也同步上涨。整体来看,在相关政策的影响下,北京楼市热度已经延续了近2个月的时间,在此期间,实际市场二手房成交量已经接近4万套,充分凸显了政策效果。“中原地产首席分析师张大伟向《证券日报》记者表示。

据悉,在价格方面,不少地区也出现了明显的止跌,部分区域的二手房价格甚至出现了近年来首次上涨。

“很多便宜的房源都卖掉了,不少楼层、品质稍好的房源会有一些价格上的回弹,而且没那么好议价了。一些以前没有带看的房源,也陆续有客户想看,市场回暖很多。”一位链家的经纪人如是说。

而业主对此的感受也更加明显,记者在走访中了解到,有不少业主表示,此前房子都普遍遭遇“砍一刀”,距离心理价位差距较大,但近期出价已经基本接近自己的心理价位。

国家统计局11月15日发布的数据显示,2024年10月份,70个大中城市中,各线城市商品住宅销售价格已出现环比降幅收窄或转涨。其中,北京二手房销售价格上涨1.0%。

“进入11月份,部分区域,特别是前期价格调整较多的二手房,成交价格维持复苏态势,不排除继续回升的可能性。”张大伟说。

展望未来,多位业内人士向《证券日报》记者表示,北京二手房成交量持续活跃,整体价格亦保持平稳。稳定的市场预期有助于进一步打通二手房置换链条。同时,“以旧换新”交易周期有望缩短,对于以改善为主的新房市场亦将持续带来增量空间。

电网投资建设跑出“加速度” 带动产业链上下游发展

本报记者 冯思捷

近日,电网投资建设迎来高峰。

11月28日,A股上市公司海兴电力发布了关于经营合同中标的提示性公告,公司预中标国家电网有限公司2024年第八十一批采购(营销项目第三次计量设备招标采购)项目,预计中标总额约2.2亿元。

根据公告内容,海兴电力本次中标共9个包,合计总数量68.05万只。其中,A级单相智能电能表中标数量51万只,B级三相智能电能表10.5万只,C级三相智能电能表1.9万只,集中器及采集器2.05万只,专变采集终端2.6万只。

事实上,海兴电力今年以来已多次中标或预中标电网相关项目。7月9日,中国南方电网有限责任公司公告了“南方电网公司2024

年计量产品第一批框架招标项目中标公示”,海兴电力为此项目推荐的中标候选人,预计中标总金额约为2.52亿元,占海兴电力2023年度营业收入的5.99%;8月份,海兴电力在国家电网有限公司2024年第六十四批采购中被推荐为中标候选人,预计中标总金额1.2亿元。

除海兴电力外,万胜智能、三星医疗等公司近日也发布了国家电网网内预中标公告。

万胜智能表示,国家电网有限公司于11月26日公告了“国家电网有限公司2024年第八十一批采购(营销项目第三次计量设备招标采购)推荐的中标候选人公示”等文件。公司为项目中标候选人之一,预计中标总额约2.34亿元,约占公司2023年度营业收入的20.9%。

三星医疗表示,公司及下属全

资子公司三星智能于近日在国家电网有限公司2024年第八十一批采购(营销项目第三次计量设备招标采购)和2024年第八十二批采购(营销项目第二次充换电设备协议库存招标采购)项目中被推荐为中标候选人,预计合计中标总金额约为2.3亿元。

上市公司频频斩获大单,背后是我国在电网领域的投资建设跑出“加速度”。

今年7月份,国家电网公司披露,为加快构建新型电力系统,促进新能源高质量发展,推动大规模设备更新改造,公司今年全年电网投资将首次超过6000亿元,比去年新增711亿元。其中,浙江电网建设总投资327.4亿元,创“十四五”新高。南方电网也发布消息称,预计2024年至2027年,大规模电网设备更新投资规模将达到1953亿元。

8月初,国家能源局发布的《配

电网高质量发展行动方案(2024-2027年)》明确,围绕供电能力、抗灾能力和承载能力提升,重点推进一批建设改造任务。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅向《证券日报》记者表示,加快电网投资以构建新型电力系统,是应对能源转型挑战,促进新能源高质量发展的必要举措,对于保障国家能源安全、推动经济社会可持续发展具有重要意义。随着能源结构的不断优化,新型电力系统需具备更强的适应性、灵活性和智能性,以满足可再生能源大规模接入和消纳的需求,提高电网运行效率和可靠性。

对于加大电网投资力度对行业上下游带来的积极影响,跳远咨询董事长兼CEO高承远表示,电网投资建设提速将直接带动电力设备制造、安装、运维等上下游产业的发展。

“一方面,电网投资规模的扩大将增加对变压器、开关设备、线缆等电力设备的需求,为电力设备制造企业带来订单增长和业绩提升。另一方面,电网建设项目的实施将促进电力工程施工、设计、咨询等服务业的发展,为相关企业提供更多的业务机会。此外,随着电网智能化水平的提升,对智能电网技术、物联网技术、大数据分析等的需求也将增加,为科技企业带来新的增长点。”高承远说。

袁帅表示,未来电力系统的发展方向将是更加智能化、绿色化和市场化。“通过加强科技创新和数字化转型,提高电力系统的智能化水平和运营效率。通过推动新能源和清洁能源的广泛应用,促进电力体制改革和市场化机制建设,激发市场活力和创新动力,推动电力行业的高质量发展。”

固态储氢技术实现突破 上市公司积极回应相关布局

本报记者 李万晨

11月27日,上海海关公布,在监管保障下,全球首例大型固态储氢设备从上海外高桥港区四期码头装船出口东南亚,这标志着我国在解决氢气长距离、大规模运输等问题上取得重大突破。

“上述设备的成功应用为我国氢能产业提供了新的思路和技术,也为氢能能在航空、交通、能源等多个领域的应用奠定了基础,有望推动固态储氢技术的进一步发展和应用。同时,对推动氢能产业的规模化、商业化发展提供了有效助力。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示。

大幅提高储存效率

据中国氢能联盟预测,到2030年,我国氢气的年需求量将达到3715万吨,在终端能源消费中占比约为5%。到2060年,氢气的年需求量将增至1.3亿吨。

加速攻关,应用市场不断优化,氢能的储存运输也逐渐成为技术突破的关键。”深度研究院院长张孝荣在接受《证券日报》记者采访时表示。

据介绍,固态储氢是一种将氢气储存在固体材料中的技术,通过物理吸附和化学吸附机制来实现氢气的储存和释放。此次出口的镁基固态储氢罐可在常温、常压下进行运输,拥有储氢密度大、安全性高、经济便捷等特点,单台罐体储氢量可达1吨。

“大规模储存和运输氢气一直是氢能行业的一个关键挑战,而全球首例大型固态储氢设备的出运有效解决了这一难题。”艾文智库首席投资官曹徽在接受《证券日报》记者采访时表示,此次出运的镁基固态储氢罐,通过氢气与镁合金的化学反应,以固态形式将氢气储存在材料中,能够有效促进我国氢气长距离、大规模出海运输。这一创新技术的应用,为氢气的大规模应用和氢能产业的健康发展提供了有力支撑。

萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊在接受《证券日报》记者

采访时表示,相比传统储氢方式,固态储氢罐在常温、常压下安全地储存氢气,只有在需要使用的时候才会将其释放出来,降低了运输过程中的风险,且固态储氢罐的储氢密度达到6.4wt%,远高于传统储氢方式,一个罐体可储存一吨氢气,极大地提高了储氢效率,“同时,在经济性、纯度要求和使用寿命等方面,固态储氢罐也具有显著优势。这些优势使得固态储氢设备在氢能产业链中具有重要地位,有望成为未来氢能产业的重要一环。”

远大国际展览有限公司新能源首席专家张翔在接受《证券日报》记者采访时表示,客观来说,当前的储氢技术还是以液体储氢为主,固态储氢的材料成本以及规模化应用还存在一定的挑战,整个固态储氢行业仍处于研发和商业应用的早期阶段。而从长期来看,固态储氢或将成未来行业发展的重点方向。

近期,市场对A股固态储氢产

业链相关企业的关注度逐渐提升,投资者目光主要聚焦在固态储氢技术的突破、项目进展、产业布局等方面。

圣元环保表示,公司固态储氢技术布局有AB5型(稀土系)、AB2型(钛系)和AB型(铁钛系)并对其研发制备,公司已开发以固态储氢技术为核心的氢能两轮电动车、氢能观光车、氢能叉车等示范性产品。此外,公司目前正在研发用于城市垃圾清扫车、垃圾运输车、工程车和船舶等设备的固态储氢一氢燃料动力电池总成。

科新机电回应投资者提问时表示,相关项目正在按照公司内部流程进行推进,目前已形成部分固态储氢容器,接下来将完善相关数据采集、实验室设置等工作。

中原内配在投资者互动平台上表示,公司与吉利就固态储氢系统展开合作,主要负责促进该系统在中国区域的营销,该合作将在合作有效期内结合市场情况适时推进。

此外,濮耐股份也表示,对于镁基固态储氢领域,公司正关注其技术动态及成本状况,未来有可能会利用自己的基础技术和资源优势研发镁基固态储氢材料。

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平在接受《证券日报》记者采访时表示,随着氢能产业的不断壮大和技术的不断进步,固态储氢设备需求将持续增长。例如,氢燃料电池汽车、化工、炼油、钢铁等行业或将从中受益,市场空间将不断扩大。同时,多家产业链企业已经展开深度布局并及时回应了市场关注,也体现出固态储氢设备行业的发展具有重大潜力。

掌如研究院院长何基永在接受《证券日报》记者采访时表示,对于产业链相关企业,除持续投入研发外,还应探索更多的应用场景和市场机会。同时,应加强与相关政府部门、行业协会的合作,共同推动氢能产业发展。此外,上市公司还可以考虑与国际同行合作,共同研发和推广固态储氢技术,提高市场竞争力。

22家公司率先发布全年业绩预告 14家预喜

本报记者 徐一鸣

同花顺iFinD数据显示,截至11月28日下午收盘,A股市场已有22家公司率先公布2024年年度业绩预告。其中,有14家公司预喜。

从净利润增幅情况看,正和生态预计净利润同比增长118.51%,暂居第一。此外,包括立讯精密、铜冠矿建、科拜尔、港迪技术等在内的9家公司预计净利润同比增长超10%。

正和生态表示,公司深度聚焦北京市场,特别是在海淀、通州、朝阳等关键区域,积极创造与央企的合作机会,并创新性地推出“城市滨水空间客厅”这一市场急需的新产品。

从营收情况来看,铜冠矿建、壹连科技等4家公司预计营收超10亿元。此外,包括正和生态、强达电路、港迪技术等在内的7家公司营收有望在5亿元以上。

开源证券发布研报称,铜冠矿建积极践行共建“一带一路”倡议,拓展海外业务驱动公司业绩增长。年内公司境外矿山工程建设收入毛利率高于境内项目毛利率,且收入占比不断提高,对于矿山工程建设业务的整体毛利率贡献较大。

中国企业资本联盟中国区首席经济学家柏文喜向《证券日报》记者表示,随着我国宏观政策持续发力,叠加消费、投资、出口等多方面积极因素推动,预计2024年A股上市公司整体经营状况将呈现稳中向好态势。

柏文喜进一步表示,当下,二级市场汇聚的积极因素较多,上市公司良好的年度业绩预告表现将更有利于提振投资者和市场信心。

上述14家年度业绩预告的上市公司中,多家公司把科技创新作为实现高质量发展的重要因素之一。“公司致力于于为化工企业提供基于化工工艺包技术的成套技术综合解决方案,主要产品为化工工艺包、化工设备和催化剂。”瑞华技术方面表示,公司以技术先进性作为核心竞争力,而人才是公司保持技术先进性的基础。

立讯精密表示,公司凭借自主研发的先进工艺制程领先优势和精密智能制造领域的强大平台化能力,实现了跨领域的资源整合,促进了消费电子、通信、汽车等业务板块的高效协同,推动公司在预期的增长轨道上稳步前行、健康发展。

中国矿业大学(北京)管理学院硕士生导师支培元向《证券日报》记者表示,科技创新能够助力上市公司开发新产品、新技术和新服务,从而满足市场消费者需求的升级。通过科技创新,企业能够提高生产效率,降低成本,改善产品质量,进而增强市场竞争力。在支培元看来,上市公司作为所处行业的“领军者”,其科技创新往往能够带动产业链的技术进步,进而推动产品或服务向高附加值方向发展。