



一周来,这座位于黄海的小岛被“探求真相”的人们打破了寂静,这都源于上市公司獐子岛五年内三次发生的虾夷扇贝存货“异常”事件。社会公众的关注也将獐子岛再次推上舆论的风口浪尖。

近日中国证券报记者实地探访獐子岛,围绕“扇贝死亡”真相,各方说法仍然是“迷雾重重”。不过,也有岛民表示,由于过度养殖和耙网方式,近年来獐子岛海底生态严重破坏,海底牧场变身海底“墓场”。

獐子岛11月19日晚在回复深交所关注函时表示,有关专家针对今年11月初长海县底播虾夷扇贝大规模死亡灾害情况进行了现场调查,判断为近期死亡。公司本次底播虾夷扇贝存货拟核销与跌价准备金额的测算过程以及预计金额依据充分合理,不存在于2019年度多核销存货成本或多计提跌价准备等“洗大澡”的情形。



本报记者 宋维东 摄

獐子岛扇贝死亡劫 “海底银行”遭透支

□本报记者 潘宇静 宋维东

“黑天鹅”频发居民淡然

獐子岛位于大连市长山群岛的最南端,这里水质优良、水温适宜、养料丰富,是虾夷扇贝理想的生存牧场。因此,獐子岛有着“黄海明珠”“海底银行”等称号。

就在“双11”当晚,獐子岛用一则重磅公告搅动了资本市场,再次成为舆论关注的焦点。

獐子岛称,根据公司2019年11月8日-9日已抽测点位的亩产数据汇总,已抽测区域2017年存量底播虾夷扇贝平均亩产不足2公斤,2018年存量底播虾夷扇贝平均亩产约3.5公斤,亩产水平大幅低于前10个月平均亩产25.61公斤。这意味着獐子岛面临部分海域底播虾夷扇贝绝收的窘境。值得注意的是,獐子岛在公告中一再强调底播扇贝是在近期出现大比例死亡的,死亡时间距抽测采样时间较近。

自2014年“冷水团”事件后,一次次的黑天鹅事件消耗着这家上市公司的信用。獐子岛董事长吴厚刚直言,虾夷扇贝大规模死亡给公司带来大额损失的同时,也带来了信任危机,压力不小。

而岛上的居民倒显得很淡然,“我们都习惯了,它们不总是死嘛!”一家海鲜烧烤店的老板说。熟悉獐子岛的人都知道,集体所有制使得獐子岛的居民也是獐子岛公司的股东,公司业绩好坏直接与岛民利益休戚相关。

以前,獐子岛公司都会为岛民发放分红和生活补贴,但“已经好几年没发了”,出租车司机经师傅说。

中国证券报记者在岛上实地调研的两天中,通过对獐子岛公司员工、岛上居民等群体采访后发现,大家对此次事件的质疑集中在以下几点:公司有没有按计划使用足够的钱购买扇贝苗特别是质量高的扇贝苗;是否存在过度捕捞;耙网捕捞对海底生态环境的破坏程度;獐子岛管理漏洞等问题。

11月17日中午,在獐子岛贝类加工中心附近的码头,一名刚下船的中年男子说,这几年自己一直参与过獐子岛的投苗作业,今年是十月份投的苗,而且投下的苗的确是真的扇贝苗。不远处,记者看到了一大堆扇贝壳,“这里有之前死了很久的,也有这两天刚运过来的。你看内壳是白色的大多就是刚刚死的。”一位李姓渔民说。

中国证券报记者在走访中还发现,今年的扇贝价格涨价较明显。獐子岛镇沙包街上的一家水产店老板李丽(化名)说,“今年的扇贝价格高,从公司(獐子岛)拿货的话一斤36元到38元,价格要比往年高,往年32元到34元左右。”当地养殖场的工作人员说,2018年受水温的影响,扇贝苗的养殖成活率对比近几年要差

一些。还有渔民表示,扇贝苗其实每年都在投,但在断了一段时间之后,培育周期就被破坏了,之前的窟窿需要很长的周期才能去弥补。

值得注意的是,有岛民称,相邻的海洋岛区域没有发生像獐子岛这种大规模的虾夷扇贝死亡现象。

此次獐子岛抽检专家组成员、中国海洋大学水产学院教授慕永通称,“根据掌握的信息,靠近他们(獐子岛)的海洋岛的一位企业负责人和一家私人企业反映,在獐子岛发生虾夷扇贝大面积死亡事件后,他们也进行了抽测,也有类似情况。”

此外,另有一名11月16日在专家组抽测船上的不愿具名的人士表示,专家现场初步认定抽测捕捞上来的扇贝活着的和死亡的是同一区域的同一批苗。

对此,中国证券报记者致电大连市农业农村局及獐子岛镇政府相关负责人核实,对方不方便透露为由拒绝接受采访。

据媒体报道,大连市农业农村局副局长李俊11月18日表示,专家组调查结果已经上报,并称“结果就是死亡是肯定的,大部分都死亡,而且确实是这段时间发生的。死亡原因相对比较复杂,还需要进一步去研究。”不过,11月19日下午大连市农业农村局又对媒体表示,獐子岛事件在等结论,李俊现在是二级巡视员,不能代表局里发言。

“风”起獐子岛

11月14日晚獐子岛公布了最终抽测结果:预计核销存货成本及计提存货跌价准备合计2.78亿元,约占截至2019年10月末上述底播虾夷扇贝账面价值3.07亿元的90%,对公司2019年经营业绩构成重大影响。

根据各个小区抽测数据看,2017年底播虾夷扇贝五个区位(不包含11月份正在采捕作业生产的1万亩区域)的平均亩产5.66公斤,其中最高区域亩产12.64公斤,最低区域亩产为0。2018年底播虾夷扇贝十个区位的平均亩产4.17公斤,其中最高区域亩产44.33公斤,最低区域亩产0.01公斤。这意味着獐子岛要面临着部分海域底播虾夷扇贝绝收的窘境。

之所以社会公众对獐子岛事件如此关注,与之前发生的两次虾夷扇贝存货“异常”的黑天鹅事件不无关系。

2014年10月,獐子岛公告称,公司遭遇北黄海异常冷水团,100余万亩海洋牧场绝收,上演了“扇贝跑路”1.0版,震惊舆论。公司当年巨亏11.89亿元。

2018年1月,獐子岛上演“扇贝饿死”2.0版。獐子岛称,2017年降水减少,导致饵料短缺,加之海水温度异常,大量扇贝饿死。当年业绩变脸,公司巨亏7.23亿元。

连续两次扇贝“遭灾”,挑动着公众的神

经。此后,中国证监会宣布对獐子岛立案调查。

今年7月,中国证监会公布最终调查结果,认定獐子岛涉嫌财务造假,内部控制存在重大缺陷,公司披露的2016年年度报告、2017年年度报告、《关于底播虾夷扇贝2017年终盘点情况的公告》和《关于核销资产及计提存货跌价准备的公告》涉嫌虚假记载。《关于2017年秋季底播虾夷扇贝抽测结果的公告》涉嫌虚假记载,内容“已经严重失实”。

在此次“扇贝自然死亡”3.0版后,深交所也两次闪电下发关注函,要求獐子岛对底播虾夷扇贝短时间内出现较大面积死亡的原因、是否存在财务“洗大澡”的情形等事项做出说明。

獐子岛11月19日晚在回复深交所关注函时表示,公司本次底播虾夷扇贝存货拟核销与跌价准备金额的测算过程以及预计金额依据充分合理,不存在于2019年度多核销存货成本或多计提跌价准备等洗大澡的情形。鉴于专家尚未确定此次扇贝大规模死亡原因,为关闭风险敞口,公司决定压缩底播虾夷扇贝养殖面积至每年不超过10万亩。

海底生态遭破坏

有着一米九几身高的吴迪(化名)是獐子岛土生土长的岛民。

当和记者聊到獐子岛扇贝死亡事件时,他说百分之百是因为海洋环境给破坏了。据吴迪介绍,“之前离乌蟒岛很近的一片海域成为了扇贝死亡区,扇贝壳上全是小虫。以前一艘船出海一次捞上来几百万只扇贝很轻松,现在一艘船一天只能拉回来几大箱子的扇贝。”

獐子岛在年报中提及,公司建立的海洋牧场覆盖海域面积为231万亩,其中虾夷扇贝养殖面积为业内最大,是其主要的利润来源。公司实行底播扇贝,这种养殖方式是指将扇贝苗养殖到一定阶段,再投入海底坚硬、淤沙较少的海底生长。有渔民告诉中国证券报记者,耙网是现阶段捕捞的主要方式,捕捞时,捕捞网在海底拖拉,严重破坏海底生态。

华中农业大学水产学院教授沈建忠表示,过度养殖和耙网方式会弄坏底质,肯定对海底生态环境造成影响。耙网过后,就要看看有无其它生物和底下着生的生物被搅起来,或者把不好的东西释放了出来,这都可能造成环境变化。

对于过度养殖问题,吴厚刚表示,“公司确实存在这方面问题。随着这几年发生的虾夷扇贝大规模死亡事件,公司也在逐步减少海域规模,减少虾夷扇贝的养殖量,缓解海洋牧场养殖压力。这次事件前,公司2017年和2018年底播的扇贝长势情况是良好的。根据它的长势情况,我认为不存在底质和基本的生态遭到破坏的问题。”

不过,吴迪感叹:“‘海底银行’已经不复存在了,当年的‘海底牧场’已经变成了‘海底墓场’”。

5G时代产业互联网成厂商角力新方向 小米宣布开拓B端市场

□本报记者 杨洁

11月19日在2019年小米开发者大会上,小米核心技术首次集体亮相。“5G+AI+IoT就是下一代超级互联网”,小米集团董事长兼CEO雷军在大会致辞中表示,5G不仅将给智能终端带来巨大机遇,更重要的是将赋能AIoT,成就下一代超级互联网。

雷军还透露,今年12月小米将发布首款同时支持SA和NSA的双模5G手机,明年至少发布10款5G手机;更令人耳目一新的是,小米通过此次大会发布了面向酒店、地产等B端市场的产业互联解决方案。5G时代B端市场的重要性已成为业内共识和产业链的共同角力点。

发布产业互联解决方案

小米集团AIoT战略委员会主席范典发布了小米的产业互联解决方案,包括智能酒店解决方案、智慧地产解决方案以及企业IoT套件。范典介绍,在智慧酒店方面,小米预计很快将交付5000多个酒店房间,覆盖34个城市;在智慧地产方面,小米已与卓尔集团、绿地集团、时代地产达成合作,年底前交付2000套房屋,并且小米还将联合金山云,打造智慧社区和物业服务。

这是小米首次公开宣布B端市场服务方案。对于为何此时宣布发力B端市场,范典在接受记者采访时表示:“一年半以前,小米和全季酒店就已经达成智慧酒店方面的合作,目前我们发现已经到了可以复制的阶段,所以此时发布To B的解决方案是水到渠成。小米在AIoT产品方面,一直都有To C的基因和To B的能力。”

华住集团联席总裁刘欣欣在本次会议上介绍了过去集团旗下全季酒店与小米技术合作的经验,通过引入小米电视、小米音箱、小米智能客控等产品和为用户打造智能化入住体验。刘欣欣表示,接下来华住集团将与小米集团进行更加深入的技术合作,共同打造智慧酒店。此外,在餐饮外卖行业,小米与必胜客宅急送展开了合作,共同打造家庭消费新场景的大屏订餐新模式。

范典还在采访中表示,目前产业互联解决方案方面的业务刚开始,尚未考虑收入占比的问题。

面向产业服务的不仅是小米的AIoT业务,小米金融董事长兼CEO洪锋也会在会上宣布,小米将大力推进产业金融创新,成为

全球制造业的金融合作伙伴。洪锋介绍,小米金融不仅服务了3亿全球“米粉”,还利用独特的产业链纵深优势,建立了特色鲜明的供应链金融。至今,小米供应链金融已服务400余家上下游企业,直接辐射客户近千家,不良率为零。

5G时代B端市场的重要性已成为业内共识和产业链的共同角力点。作为头部通信运营商,中国移动董事长杨杰近日在2019中国移动全球合作伙伴大会上也强调,中国移动将发力B端市场,进行战略转型。杨杰表示,5G时代要求通信运营商要向通信服务向通信和信息服务转变,“这两个字的变化内涵非常丰富,通信面和信息面是完全不同的,所以中国移动今后将同时提供通信服务和信息服务,在客户服务的市场,中国移动将由单纯To C向C(移动市场)、H(家庭市场)、B(政企市场)、N(新兴市场)转变”。杨杰还表示,政企市场将会迎来更加广阔的发展空间,是我们四块市场中下一步最重要的一块,也是我们要着力投入更多资源的一块重要市场。

强化AI能力

雷军在演讲中介绍,5G大带宽、高可靠、低时延和大连接的网络特性将催生一系列新产业和新机会,“在5G超级互联网的时代,必然是平台操作系统、算力芯片和网络通讯技术的升级换代,我觉得有机会诞生新的一批百亿美元甚至千亿美元的公司”。

小米集团副总裁、技术委员会主席崔宝秋介绍了小米为5G时代储备的创新技术,包括环绕屏贴合技术、天线解决方案等。他还宣布,小米AI助理“小爱同学”3.0正式上线,新增男声版声音,并且是首个在手机上实现自然连续对话的语音助理。

对于5G时代的创新应用,崔宝秋表示特别看好5G时代AI能力的实时触达与分发,人机交互正在从图形用户界面,向语音、视觉交互等自然交互方式转换。

崔宝秋介绍,视觉交互方面,小米通过底层计算机视觉能力提升手机及其他设备的视觉能力;语音交互方面,小米格外重视对机器学习和自然语言处理技术的研发。据他介绍,小米的AutoML模型其数据集性能已经超越业界,而小米的自然语言处理平台MiNLP每天调用达60亿次,这意味着“小爱同学”已经是世界上最繁忙的人工智能之一了。

云游戏带火游戏板块 行业迎来价值链重塑

□本报记者 于蒙蒙

11月19日游戏板块股价集体大涨。消息面上,根据媒体报道,近日Google正式启动云游戏服务Stadia,这项服务可使玩家无需下载游戏,就可以在手机上、浏览器等多个平台游玩电脑和主机游戏。购买Chromecast Ultra和Stadia手柄捆绑包可获得三个月免费试用Stadia Pro服务的资格,价格为129美元。之后,每个月的订阅费用为10美元。

业内人士指出,云游戏为游戏行业迎来整体价值链重塑,包括新增价值点,如VR/AR功能性产品;整体付费方式迭代;各环节博弈出新的利润分配格局,硬件话语权预计将减弱,云服务厂商得到新话语权,研发话语权预计持续分化。

云游戏热潮

云游戏成为互联网巨头瞄准的一块蓝海市场。2019年3月游戏开发者大会GDC上,在Google宣布其云游戏平台Stadia的同时,腾讯也开启了云游戏平台Start的内测邀请,向上海和广东的资深玩家开放预约体验。

政府部门也给予高度重视,中宣部出版局局长郭义强在今年ChinaJoy峰会论坛致辞时表示,今年我国下发5G商用牌照,目前有游戏企业已经开展5G云游戏的服务,游戏在云端运行无需下载即玩等新特点,可能会对整个游戏产业业态产生重大影响,希望行业密切关注。

资料显示,云游戏就是将高品质的游戏(现在的PC游戏或主机游戏)在远程服务器上完成计算、储存、渲染,再通过视频流压缩、高速网络传输,让玩家在任意终端(无需高端处理器和显卡)上以流媒体的形式获取游戏。

作为2009年即被提出的概念,云游戏发展至今仍未得到较好的市场推广。安信证券指出,原因在于网络层无法实现低时延的快速传输,进而导致后台云计算平台能力无法得到完全释放。随着5G时代的到来,这一问题将得到有效解决。

“你可以理解我们现在玩的游戏,手机上装了800兆的客户端,云游戏就不用这800兆,就在云服务器上。因为网络速度很快,点开直接进入所有的客户端,服务器都在云上面。你的设备上面就是一个前端的体现,对你的硬件占用很少。”三七互娱董事长李卫伟早前接受中国证券报记者专访时表示,云游戏比较消耗流量,发展之初一定程度也受到资费的影响。

产业或迎重塑

当前游戏市场,每一代新硬件的发布意味着更多与其硬件能力相匹配、更高质量游戏的出现,从而带动玩家的购买需求,这一软件倒逼硬件升级的消费模式表明传统游

戏对终端设备的高度依赖。业内普遍预计,云游戏的出现有望冲破这一模式。

长城证券认为,截至2025年5G网络大规模覆盖,云游戏将为国内游戏市场中枢扩容约6倍。安信证券指出,云游戏为游戏行业迎来整体价值链重塑,包括新增价值点,如VR/AR功能性产品;整体付费方式迭代;各环节博弈出新的利润分配格局,硬件话语权预计将减弱,云服务厂商得到新话语权,研发话语权预计持续分化。

云游戏对于游戏推广渠道的拓展带来了想象力。李卫伟指出,云游戏将有效解决游戏线下推广的痛点。“我主推的游戏端部至少是300兆以上,线下推广在没有wifi的情况下,苹果用户是装不了的。而这个东西对用户来说是一个冲动式的体验,我看了广告,或者是我喜欢的明星代言游戏,但是装不了。等他有wifi了再装,这种冲动可能就过了。如果5G来了,我觉得可能线下的这种推广模式发展会很快。”

在中手游内部人士看来,云游戏服务的开放和科技巨头布局,将大幅度提升货币化。由于中国游戏市场与欧美路径不同,中国游戏货币化以手游为主,欧美以PC单机为主。所以,云游戏服务对于大幅度提升手游ARPU值有很大帮助,对于像中手游这类存有大量手游发行的企业来说(2020年将有29款对外发行)具有较大的增长空间。

多公司布局

在这场未来增量的博弈战中,相关上市公司的布局已经悄然展开。

对于云游戏,行业龙头企业自然不会旁落。3月28日完美世界在互动平台上表示,公司在立足自身优势的基础上,积极探索包括AR、VR、云游戏等在内的新的游戏类型。三七互娱则在今年5月接受机构调研时称,从技术上看,云游戏是现有游戏研发技术的延续和升级,从公司研发团队在过去的沉淀来看,公司可以在云游戏技术上实现平滑过渡,公司目前对该领域保持密切关注。

完美世界总裁鲁晓寅告诉中国证券报记者,未来完美世界除了自己参与制作云游戏外,还会与云游戏平台公司进行合作,参与制定制作方面的标准。目前完美世界已经开始在云游戏领域进行布局。完美世界一直坚持在移动、PC和主机多端游戏上持续进行精品研发,在尖端技术方面为在云游戏时代积累先发优势。

今年6月,凯撒文化、白鹭科技、国金投资三方携手宣布成立云游戏公司暨云游戏战略合作联盟。天上友嘉CEO何啸威表示,天上友嘉作为凯撒文化的全资子公司,以后可以为云游戏项目带来多样优质的一手游戏内容,并且还能将其自身的用户无缝导入,更能项目的初期运营提供支持,加速云游戏项目的成长。