

# 三大运营商分获5G频率

□本报记者 杨洁

12月7日晚,三大运营商发布公告,表示收到工信部有关5G频率分配使用的通知,在2020年6月30日前,三大运营商可使用各自获得的5G频率在全国范围内开展5G系统试验。

### 分配大体均衡

中国联通公告表示,公司最终母公司联通集团接到工信部通知,工信部同意联通集团自通知日至2020年6月30日使用3500-3600MHz频率,用于在全国内地开展第五代移动通信(5G)系统试验;联通集团于2019年3月31日前,在全国内地范围内逐步停止使用2555-2575MHz频率,该频率由工信部收回。

中国电信公告称,母公司电信集团接

到工信部通知,工信部批准电信集团在全国范围内使用3400-3500MHz频率用于5G系统试验,时间至2020年6月30日,电信集团将于2019年3月31日前在全国范围内逐步停止使用2635-2655MHz频率,该频率将由工信部收回。

联通和电信停止使用,由工信部收回的这合计40MHz频率将赠送给中国移动。中国移动的公告表示,母公司移动集团接到工信部通知,同意移动集团自通知日至2020年6月30日,在全国内地范围内使用2515MHz-2675MHz、4800MHz-4900MHz频段用于5G系统试验。其中2515MHz-2575MHz、2635MHz-2675MHz和4800MHz-4900MHz频段为新增频段,2575MHz-2635MHz频段为重耕移动现有的TD-LTE(4G)频段。中国移动表示将配合母公司,联合产业各方,积极推进5G技术研发。

业内人士表示,此次发放5G系统试

验频率使用许可的频率资源大体均衡。中金公司认为,相对弱势的中国联通和中国电信获得产业链最成熟、研发进展最快、最具全球通用可行性3.5GHz附近各100MHz频段;中国移动获得2.6GHz频段160MHz及4.9GHz的100MHz,虽然2.6GHz频谱产业链成熟度低,需要中国移动主动推动产业链的培育和布局,但覆盖范围广、资本开支小,也可为5G商用带来双频段保险。分配方案既照顾到了三大运营商的利益,也平衡了市场格局。

### 万亿投资将启

专家指出,对于电信设备而言,不同频率使用的电信设备在射频、信道上都有不同。每改一次频率,开发周期需要8至10个月。发放5G试验频率,可以让电信运营商和设备商确定产品开发目标,大大加速

# “4+7”城市药品带量采购拟中标结果出炉

□本报实习记者 傅苏颖 张兴旺

12月7日,上海阳光医药采购网信息显示,“4+7”城市药品集中采购拟中选结果正式出炉,与此前发布的采购文件中敲定的31个品种相比,新出炉的结果中的药品数量减少至25个。业内人士认为,价格低可以实现以价补量,但这也要求更多的厂家做精细化销售和成本控制,这样才能利于企业发展。

### 降价成关键词

从此次药品中标价格结果来看,“降价”是一大关键词,拟中标价格降幅超出预期。平安证券研报显示,具有代表性的包括,成都倍特300mg规格替诺福韦二吡呋酯中标价格为0.59元/片,降幅超95%,正大天晴0.5mg规格恩替卡韦拟中标价格降幅达95.62%以上。

“恩替卡韦在临床上可谓是治疗乙

肝的‘扛把子’,疗效显著。”一位药企内部人士对中国证券报表示,从公布的拟中标品种来看,多属于慢性病用药,基本上是临床常用的大品种,一般都是企业的拳头产品,具有市场覆盖率较高、用药人群广泛的特性,主要涉及心血管、抗病毒、抗生素、肿瘤等多种常用药品。因此,带量采购对相关企业的影响较大。

京新药业此前公告显示,公司已通过国家药品监督管理局仿制药质量和疗效一致性评价的仿制药品瑞舒伐他汀钙片、左乙拉西坦片、苯磺酸氨氯地平片参加了本次投标。经联采办开标、评标后,公司参与投标药品均拟中标本次集采。以瑞舒伐他汀钙片为例,上海阳光医药采购网公布的拟中选结果显示,瑞舒伐他汀钙片(规格:10mg\*28片/盒)拟中选价格为21.8元。预计该药品本次降价幅度81.52%。

某大型国际药企内部人士对中国证

券报记者表示,“带量采购”不仅有利于减少百姓用药负担,也能减轻医保部门压力。但是,京新药业证代张波对中国证券报记者表示,通过“集采”可以减少销售环节,销售费用就可大幅下降。“公司原先的产品销售模式主要是招商为主,给代理商也是折扣的价格,如果出厂价3块钱,代理商9毛钱或者1块钱就拿到了。这样来看,降幅不是特别大,也就20%左右,我们觉得完全可以通过量的增长弥补价格的损失,通过市场覆盖占有是能促进公司业绩提升。”张波表示,通过这种集采模式,“药企的招商、销售体系、内部考核都要相应做调整。仿制药降价肯定是个趋势,只能去适应市场发展。”

### 创新药成突围方向

在投资建议方面,平安证券认为,由于本次带量采购仿制药降价幅度大超预期,短期内需规避仿制药投资主题,建议

三七互娱总经理李卫伟：

## 不赚“快钱” 坚持精品化策略

□本报记者 于蒙蒙

今年3月以来,游戏版号审批暂停,更有行业内部人士认为将来的游戏业会严格执行版号出版总量控制政策,令游戏从业者直呼“凛冬已至”。三七互娱总经理李卫伟日前在接受中国证券报记者专访时表示,版号问题的症结在于去年获批的游戏版号过多,且大量为棋牌类游戏。随着监管政策的执行,未来游戏版号的数量应会大幅减少。他进一步预计,游戏版号放开应该在2019年4月份。

在采访中,李卫伟一直强调公司成立以来的“法宝”为游戏精品化策略,与其通过“换皮”手段赚取“快钱”,不如潜心打磨产品。因为在未来的市场竞争中,只有精品的生命周期才能持久,企业的品牌方能逐步树立起来。

### 坚持精品化策略

**中国证券报:**您觉得公司在这么短的时间内,成为A股游戏板块的龙头企业,与哪些因素有关?

**李卫伟:**归纳下来主要有三点。第一点是抓住了风口。我们公司成立于2011年,从2010、2011年的页游风口,然后到2013、2014年移动游戏的风口,再到2017年H5的风口,这三个风口我们都赶上了,每个阶段我们都有比较好的产品,也沉淀了自己的品牌 and 用户。

第二点是精品化的策略。游戏公司有很多类型,有些公司可能比较在意短线收益,会通过“换皮”做快速迭代的项目。但我们最初的策略就是要做精品,包括去做立项的论证、做游戏DEMO以及到商业化的验证阶段,其实都花费了很多时间和精力。大部分产品的研发时间至少都是两年。像现在正在推的《屠龙破晓》,从立项到现在已经三年多了。

第三点就是三七互娱一直坚持长线运营。无论是自研自发还是代理的产品,都有一个基本的思路,就是我们不会去做一波流,开服导一波数据,然后就让它自生自灭。我认为用户的引流应该是持续的,像2016年初推出的《永恒纪元》,到现在已经两年多了,每个月仍然维持千万级别的广告投入。同时包括自己团队的运营活动与游戏版本迭代,我们都是保证每个月都会有新的版本,每个季度都会有大的版本,包括大的地图更新、新玩法的加入等等。在这种因素下,我们做出来的项目的生命周期变长了,企业的品牌也慢慢树立起来了。

**中国证券报:**公司一直以买量见长,但今年有一些公司收缩买量规模,公司未来是否要坚持买量模式?

**李卫伟:**对目前的三七互娱来说,买

量仍是核心商业模式之一。其实买量的本质就是获取流量和承接流量。竞争对手为什么要去收缩买量规模?无非是现金流与版号的压力,它们没有足够的新产品去承接流量,那只能收缩投放。

但就三七互娱而言,因为有足够的研发投入和丰厚的人才储备,还有大量体系外的代理和投资公司,我觉得这两年的产品是足够承接流量的,那就没有必要去收缩。我们在海外不仅仅要去投放,还在不停地去看一些自有流量的项目,我希望未来我们不仅是去买流量,还可以拥有自己的流量入口。

**中国证券报:**那公司怎么看待海外拓展?

**李卫伟:**我们目前海外业务占公司收入15%,但主要还是来自韩国、东南亚市场,而欧美和日本市场的潜力我们还没有完全挖掘。主要原因可能是这两个市场跟中国差距比较大。比方说在美国,国内做游戏最喜欢做的VIP体系,美国玩家就不太接受。

拓展美国市场是要花很多时间和精力的,但即使成本高也不愿错过。因为这块市场一旦突破,就会有一个长期成果。美国用户的特点是:玩游戏只要让他接受了这个游戏,他可以玩一年,甚至三年,这样游戏的生命周期就会很好,这也是美国市场的价值所在。

**中国证券报:**我们现在在北美有哪些突破,或者是一些尝试?

**李卫伟:**我们现在在北美的产品储备就是两个方向,一个是中国公司都会做的SLG,有三到四个团队的项目一直都在尝试,题材包括星战、恐龙及北欧神话。另外我们觉得ARPG或者MMO在北美比较难打开的,因为游戏中的人与人对抗是这些游戏最核心的矛盾,美国玩家是不喜欢的,但是回合制我们有过一些验证,发现效果还不错。所以未来会加大这方面的尝试力度。

**中国证券报:**您是如何看待游戏与IP之间的关系?

**李卫伟:**现阶段游戏厂商基本上都是把影视、小说或者动漫的IP“套”在游戏上,但是其实成功的项目屈指可数。究其原因,可以发现游戏和这些IP之间的用户群匹配度是不够的,比如说网剧的用户群大部分是年轻女生,而游戏天然的用户群是男生,两者强行结合是很难实现的,而且里面的世界观又不同。

用户因为看了电视剧而来玩游戏,每个人心中都有自己的理想游戏,但往往进来发现与理想差距很大。就像那些由小说改编的电视剧,原著党基本都会在豆瓣上打很低的分,因为原著党觉得你没有按照他理想中的原著来拍,所以IP对游戏和企业都是一把双刃剑。

但我们觉得游戏IP的“反哺”可能会

是未来两者结合的新方向。例如去年公司投资的一个团队推出的“拳皇”IP的动漫,就受到了很多玩家甚至是非玩家群体的喜爱,目前全网播放量已经超过8亿。未来我们也将做更多这方面的尝试。

### 游戏版号放在在即

**中国证券报:**外界普遍关注的游戏版号问题,对公司有哪些影响?

**李卫伟:**今年游戏版号冻结其实有一个重要的原因,就是去年获批的游戏太多,其中接近一半是棋牌类。而在明年版号开放后,这种游戏基本上会销声匿迹。我觉得今年盛传的游戏总量控制政策大概率是会执行的,而游戏版号真正放开,我预计应该在明年4月份。

因为版号收缩,大家对手上有版号的产品也会更珍惜,对每个产品投入的资源或者包括市场测试花的精力和心血会更多,也就更重视。在这个阶段,几家领头羊公司都有比较好的牌打出来,所以这些公司的业绩都在回暖,整个行业看上去收入也有一些增长。我觉得版号暂停审批,大家可能都有自己的应对策略,这些策略的效果慢慢在三季度和四季度已经显现出来。

**中国证券报:**版号暂停审批后,市场又有哪些变化呢?

**李卫伟:**最直观的变化是流量获取价格的下降。一方面是棋牌特别是德州类的广告被禁;另一方面市场上投放的网游产品的数量也在下降。就拿我们刚刚推出的《屠龙破晓》为例,它现在的买量成本比年初同类型游戏下降了40%左右。

对于我们而言,行业的净化是好事。今年三季度,尤其9月份整个公司的毛利非常好,其实这个和买量市场的变化有很大的关系。现阶段头条系和腾讯系投放的CPA明显下降,因为暑期期间政策收紧,很多没有版号的产品,或者涉赌的产品根本没法去投放,然后一下子广告位置就腾出来了。

### 并购侧重补短板

**中国证券报:**公司研发层面最核心的基因是?

**李卫伟:**极光网络(三七互娱旗下研发公司)最核心的竞争力还是在MMO和ARPG,所以现阶段三七互娱希望去突破的SLG和回合制其实并不是以极光为核心的,而是从外部引入一些团队。

**中国证券报:**所以基因的改变是要靠并购来实现?

**李卫伟:**纯内生的改变是很困难的。即便是内生也必须要从外面找到合适的人才,然后再配给团队。比如《永恒纪元》的制作人,让他转型去做SLG,我觉得至少要给他三年的试错成本,而且要保证他

产业链各环节产品开发进程。

运营商是5G网络开发部署的主体。工信部科技委常务副主任、中国电信集团科技委主任韦乐平对记者表示,5G时代频段高移,为解决覆盖问题,基站数将大幅增加,这将使得光纤、光模块等用量大幅增加。5G的投资量级大约在1.2万亿元,是4G时代的1.4倍左右。

目前,中国移动正在5个城市推进5G试点,并参与了发改委规划的12个城市5G应用示范。中国电信将5G创新示范从初期的5个试点城市扩大到全国17个城市,中国联通也已经将试点规模扩大到16个城市。中国5G推进组今年9月启动的5G第三阶段测试已经接近尾声,第三阶段测试是规模试验和预商用前的最后一个阶段。按照计划,中国将在2019年进行5G试商用,2020年正式商用。

关注受带量采购影响较小的细分领域,包括创新药、高端医疗设备及耗材、口腔医疗等。

渤海证券认为,行业内部将会出现结构性分化,回避研发体系薄弱的仿制药企;此次集采降价幅度超出预期,这种降价的趋势将传导至其他品种、其他非试点区域,在此背景下需要全面地评估仿制药企业的原料药成本把控、研发、生产、市场公关等能力,投资者此时应积极回避产品线单一、研发薄弱无后续产品梯队的企业。可以从研发实力强、创新药管线丰富以及拥有大量普药等三个方面来寻找投资标的。

上述国际药企内部人士表示,药企今后要不断地往原研创新药走,才能有效保障利润。没有竞争力的小企业,可能会被大企业并购,大企业要多提高原研创新能力。医药行业外的投资人,想通过赚快钱的方式进入医药行业会更加困难。

经历了三年失败,他还有信心和兴趣去继续尝试。因为他三年失败,他的收益会受影响,研发的激励永远跟成功产品的分红是有很大关系的,所以这一块纯靠内生确实是有难度的。

**中国证券报:**说到外延式并购,有的团队在被上市公司并购后,在完成业绩承诺后即退出,公司在维持团队稳定性上有什么样的措施?

**李卫伟:**这个问题确实有。但是我觉得不论是并购还是投资,多聊几次,还是能深入了解对方的。为什么我们一开始就愿意做长线,因为我们最核心的团队成员都是从上世纪九十年代开始就接触游戏。最早玩的单机游戏是日本人做的三国系列,然后端游是韩国人做的传奇,还有美国人做的魔兽。三国是中国人的东西,凭什么日本人做得这么出色,甚至传播到东南亚,难道中国人会比日本人差?我觉得总有一天我们能超过他们,中国游戏人只要有这样的梦想和使命感,我觉得未来我们就能做出更好的东西。

我并不担心并购的稳定性。以前传统产业去并购游戏公司,创始人不玩了,上市公司管理团队因为不懂无法接盘。但是我们本身就是游戏公司,既使对方核心的两三个股东退出,团队里面总还有人愿意留下来一起做好项目。

**中国证券报:**内生发展与外延式并购这两个抓手,公司未来会更侧重通过哪些途径来增强整体实力?

**李卫伟:**这个要看业务。我们投资了影视、动漫甚至VR类公司,这些肯定以外延式为主,因为公司基因很重要。现在在公司核心团队还是做游戏出身,比如转型去做影视,也许能成功,但是成功的机率没那么高。

但从游戏本身来说,我觉得投资我也会去做,但是你让我现在再去并购一家游戏公司,可能未必那么现实。一方面是商誉方面的考虑,另一方面因为公司的规模已经足够大,你给我承诺两、三亿元,其实对我的利润意义不大,而且你又是同类型的。但如果是全新类型或者人工智能领域的,也许我还可以考虑。我们并购主要侧重于偏短板类型的标的。

**中国证券报:**您觉得公司未来发展中最大的挑战是什么?

**李卫伟:**我认为未来最大的挑战就是要让公司从上到下,研发线、发行线都坚定地走精品长线策略,不去追求短期利益。我做出创新类型的产品,给予的激励机制就是跟“换皮”不一样,我可能给的分红更高。我们认为只要坚持这个策略,10%的市场份额目标在未来两到三年一定能实现。但如果你一不小心走错了路,走快速迭代,未来的市场份额一定会下降。

## \*ST椰岛及时任董事长等高管被公开谴责

□本报记者 周松林

据上交所消息,海南椰岛

(集团)股份有限公司(\*ST椰岛)在业绩预告、内部控制方面,公司有关责任人在职责履行方面存在违规事实。上交所决定对公司及时任董事长冯彪、总经理雷立、财务总监伍绍远、董事会秘书齐苗苗、独立董事兼审计委员会召集人崔万林予以公开谴责。此项纪律处分将通报中国证监会和海南省人民政府,并记入上市公司诚信档案。

2018年1月31日,\*ST椰岛披露2017年年度业绩预盈公告,预计2017年年度经营业绩将实现扭亏为盈,实现归属于上市公司股东的净利润约2100万元,主要原因为公司经营业绩的提升,以及转让参股公司股权、土地收储收益、理财产品收益、政府补助等事项获得非经常性损益约3240万元。然而4月3日,公司又披露业绩预告更正公告,预计2017年年度经营业绩将出现亏损,预计实现归属于上市公司股东的净利润为-1.1亿元,更正的原因主要是房地产商铺销售付款条件改变影响收入确认、白酒业务发生销售退回、土地收储收益调整等事项。4月25日,公司披露2017年年度报告,公司2017年度归属于上市公司股东的净利润为-1.06亿元。因公司2016年、2017年连续两个会计年度经审

计的净利润为负值,自2018年4月26日起,公司股票被实施退市风险警示。

上交所表示,公司的业绩预告属于可能影响投资者决策的重大敏感信息,公司理应审慎进行会计处理、保证预告业绩的准确性。公司前期披露2017年度预计盈利,但实际业绩与预告业绩相比发生盈亏方向变化,并导致公司股票被实施退市风险警示,严重影响了投资者的合理预期,能对投资者决策产生严重误导;同时,公司迟至2018年4月3日才发布业绩预告更正公告,距公司2017年年报正式披露日较近,更正公告披露不及时。

此外,公司2017年年审会计师中审众环会计师事务所对公司出具了否定意见的《内部控制审计报告》,认为公司未能按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持有效的财务报告内部控制。

上交所表示,公司未建立有效的内部控制机制,导致公司2017年《内部控制审计报告》被出具否定意见。公司董事会及管理层未能对内控制度进行检查监督,未及时发现内控制度存在的缺陷和实施中存在的问题,并及时予以改进,公司内控存在重大缺陷。公司的上述行为严重违反了《股票上市规则》及《上海证券交易所上市公司内部控制指引》的有关规定。

## 前11月挖掘机销量同比增长48.4%

□本报记者 崔小粟

12月7日,中国工程机械工业协会挖掘机机械分会公布挖掘机行业数据统计数据,2018年11月共计销售挖掘机15877台,同比涨幅14.9%;1-11月,累计销售挖掘机187393台,同比涨幅48.4%。行业人士预计,第四季度挖掘机销量或达到5万台,工程机械下半年排产情况良好,淡季不淡,全年销量或超20万台。

### 全年销量或超20万台

根据中国工程机械工业协会与挖掘机机械分会数据,2018年11月,共计销售各类挖掘机机械产品15877台,同比涨幅14.9%。国内市场销量(统计范畴不含港澳台)14150台,同比涨幅9.8%。今年以来,挖掘机市场销量增长迅速。2018年1-11月纳入统计的25家主机制造企业,共计销售各类挖掘机机械产品187393台,同比涨幅48.4%。国内市场销量(统计范畴不含港澳台)169921台,同比涨幅44.2%。出口销量17351台,同比涨幅106.6%。

国内市场结构方面,2018年11月,大型挖掘机销售2323台,同比增长3.1%;中型挖掘机销售3070台,同比下降6.2%;小型挖掘机销售9057台,同比增长18.4%。

整体看,1-11月,大型挖掘机累计销售25570台,同比涨幅49.5%;中型挖掘机累计销售44432台,同比涨幅54.2%;小型挖掘机累计销量99919,同比涨

## 深圳惠程再遭深交所问询

□本报实习记者 胡雨

12月7日,深交所对深圳惠程再度下发关注函,就公司此前称公司参与投资企业具有成为科创板企业潜力,以及公司多位董事高管集体计划减持事项要求公司予以核实并说明。

关注函表示,公司此前公告中称公司目前并没有收到或获悉董事长兼总裁徐海啸、董事兼副总裁张晶、董事沈晓超、董事陈丹士、董事WAN XIAO YANG(中文名:万晓阳)、副总裁方利等董事、高级管理人员的减持计划。

12月6日晚,深圳惠程披露,上述六名董事高管因个人资金需求,拟通过大宗交易、集中竞价交易方式减持其持有的部分公司股份,本次拟合计减持公司股份不超过617万股,占公司当前总股本的0.76%。对此,深交所要求说明原因,是否存在信息披露不一致的情形,并要求公司详细说明上述回复的依据,公司是否就上述减持计划向相关方进行核查,采用何种方式进行核查及核查结果,公司是否如实披露核查结果,是否如实回复关

注函中上述问题。

11月12日,深圳惠程在互动平台提到公司已投资了多个项目,所投企业具有较强的自主研发能力,其所提供的产品或服务科技含量高、创新性强,具有成为科创板企业的潜力。至于原因,深圳惠程此前回复关注函时表示,公司及子公司对外投资都是围绕公司“高端智能制造”和“互联网综合服务”业务格局进行的,所投企业符合国家对高新技术产业发展的规划,且业界有较强的自主研发能力,其所提供的产品或服务科技含量高、创新性强,所属行业成长性高,因此公司认为所投企业具有成为科创板企业的潜力”的合理性。