

电子阅读器混战恐步入版权怪圈 外围企业蓄谋分羹市场

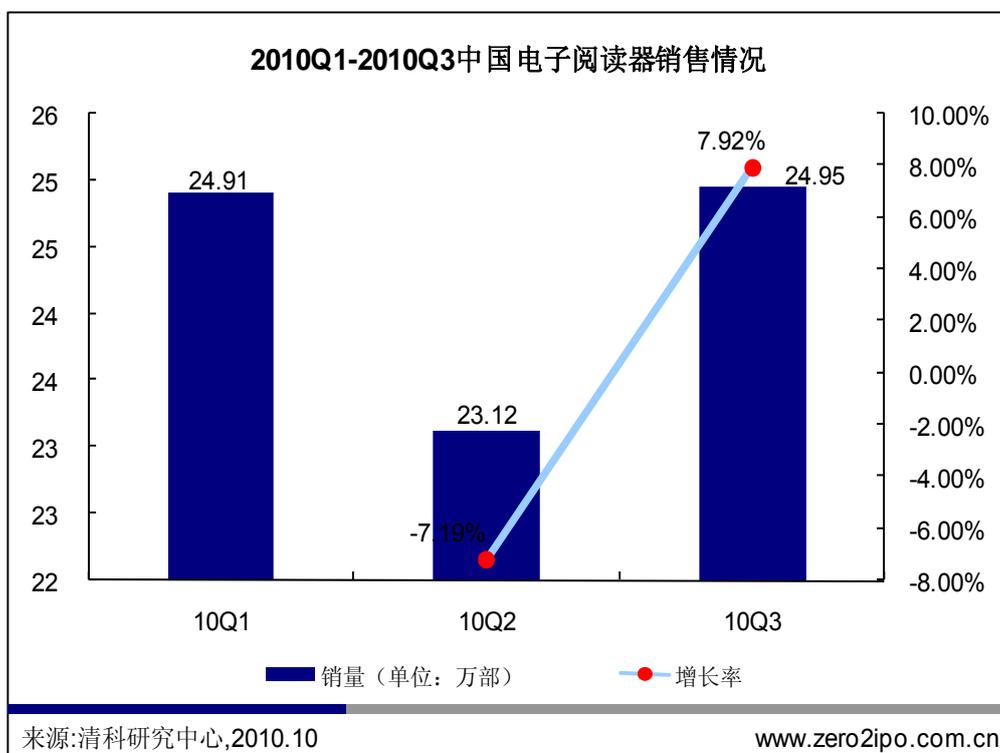
清科研究中心 分析师 张亚男

事件背景

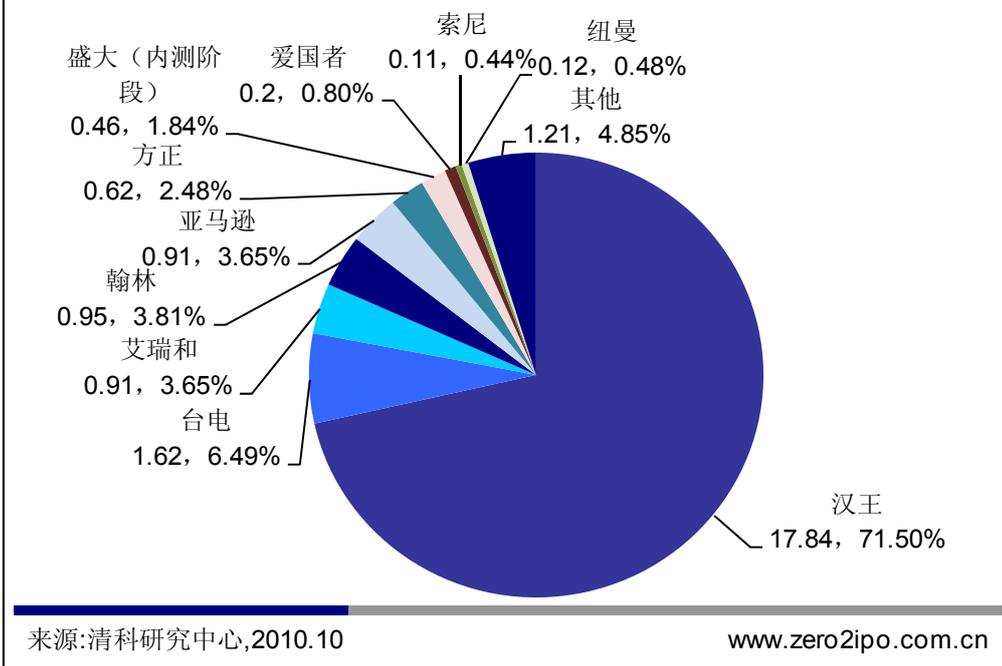
据清科研究中心最新数据显示，2010年Q3中国电子阅读器市场销量达24.95万部，相比于2010年Q2的23.12万部，销量攀升7.92%。

清科分析

据清科研究中心的最新数据显示，2010年Q3中国电子阅读器市场销量达24.95万部，相比于2010年Q2的23.12万部，呈小幅上升趋势，增幅达7.92%。其中，汉王仍蝉联各品牌电子阅读器销量榜首，受“双节”礼品市场回暖影响，2010年Q3汉王销量为17.84万部，相比于2010年Q2的16.84万部，销量小幅提升5.94%，仍占据中国电子阅读器终端市场绝对份额。此外，值得一提的是盛大Bambook网络热销，据不完全统计Bambook销量已经达4600部，凭借优势的内容资源，其后续市场值得期待。



2010Q3中国电子阅读器典型品牌终端销售占比情况（单位：万部）



(备注：电子阅读器是指电子阅读器又名电子书 (e-reader、electronic reader)，是一种专业数字内容如电子图书、电子报纸和电子文件等承载终端，需具备低功耗、类纸显示等核心特点。)

与 2010 年 Q2 相对较为平和的电子阅读器市场而言，2010 年 Q3 中国电子阅读器市场看点频增，对于拉升中国电子阅读器市场销量具有积极的促进作用。清科研究中心分析认为，2010 年 Q3 中国电子阅读器销量小幅提升，主要受四方因素影响：

首先，各类厂商实质性接入终端市场导致终端价格持续走低。一方面，亚马逊 Kindle 终端降价狂潮略波及中国，且亚马逊频繁表示即将进入中国，世界巨头的进入对中国市场的影响不可小觑；另一方面，掌握丰富内容资源的盛大推出 999 元超低价位的 Bambook，中国电子阅读器市场降价已经成为必然。尽管汉王并未对市场明确表明降价态度，但是在终端市场中可寻见其千元以内的产品。此外，如爱国者、纽曼等产品，推出至今终端价位即较低，这种贴合普通消费人群的价位将中国电子阅读器从礼品市场逐渐拉回普通消费电子产品市场，有利于中国电子阅读器市场呈现规模化趋势。在此，值得一提的是，翰林电子阅读国内市场开售，预示市场竞争的加剧。清科研究中心预计，2010 年 Q4，中国范围内将出现品质良好且价位低达 500 元以内的电子阅读器终端产品，或将进一步掀起降价风潮。

其次，盛大 Bambook 的华丽入局对中国电子阅读器市场产生一定影响。2010 年 8 月，盛大携 Bambook 推向市场，牵动众多行业参与者的神经。内测一个月之久，Bambook 的销量已经达到 4600 部，发展较快。毫无疑问，盛大具有丰富的内容资源、庞大的用户资源

及互联网运营经验，对于电子书交互平台 2.0 时代把握更为精准，一定程度而言，盛大 Bambook 的推出，对于推进中国数字出版的发展具有积极意义。一方面带动中国内容盈利模式的首次规模化试水；另一方面“一码难求”的巧妙营销模式，将中国化的苹果销售模式运用之极。不过，相对于其他同类终端而言，盛大 Bambook 在前期设计过程中投入相对较大，加之内容付费是一项长期过程，盛大短期内可能面临一定盈利压力。此外，作为终端市场的新进者，盛大线下销售渠道支撑不足，对终端推广形成障碍。此外，华为 T62W、韩国现代 HYV-C600、番薯网 Yambook 等产品也相继进入市场，市场“混战”局面仍在延续。

再次，版权内容资源抢夺战已悄然打响。内容资源的丰富度是延续电子阅读器产品的生命周期的关键要素之一。2010 年 Q3，盛大先后控股天方听书、收购悦读网，通过资本运作，进一步扩大内容资源的掌控力度。2010 年 9 月，汉王在台湾建立营销平台，汉王科技通过构建两岸书城合作平台，扩大自身在内容资源方面的影响力与控制力。清科研究中心分析认为，版权内容资源抢占固然重要，但是切勿步入视频网站“哄抢内容，抬价版权”的怪圈。

最后，外围企业通过资金参股形式“分羹”电子阅读器市场。2010 年 9 月，华西村与易博士成立合资公司广州华茂，进而切入电子阅读器市场。尽管这种参股形式属于个案，但是中国电子阅读器市场谁主沉浮仍未定局，外围企业需充分理顺行业风险，切勿盲目进入。

另外，中国电子阅读器市场未来发展中，其海外拓展之路尤为值得关注。

关于清科研究中心

清科研究中心于 2001 年创立，致力于为大中华区的创业投资及私募股权基金、政府机关、中介机构、创业企业提供专业的研究报告和各种行业定制研究。研究范围涉及创业投资、私募股权、新股上市、兼并收购以及 TMT、传统行业、清洁科技、生技健康等行业市场研究。目前，清科研究中心已成为中国最专业权威的研究机构。

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_16471

