

华谊兄弟“失血”

华谊兄弟核心明星资源的流失被各方解读为品牌控制力和票房号召力的衰减,这也直接影响到其资本市场上的表现。

■ 本报记者 李金玲

华谊兄弟的光环正在一层层褪去。

一个致命的新闻是,冯小刚互为华谊兄弟金牌搭档的影帝葛优12月1日正式签约香港英皇集团。消息一出,从11月29日至12月5日连续五个交易日,华谊兄弟股价累计下跌了11.4%。

而随着范冰冰、黄晓明、周迅、李冰冰、林心如等超一线大牌明星的相继离开,华谊兄弟手中的罗盘似乎变得更沉重了一些。更为不妙的是,该公司今年三季报显示,公司营业收入同比下降了55%,净利润同比下降了32%。伴随业绩下滑的是大股东的退出。

华谊兄弟能否继续稳坐影视界“大哥”的宝座?

业绩下滑 光环逝去

一直以来,华谊兄弟都被视为影视界的大腕。除了旗下有不少艺人是—线明星外,发行前的股东构成中,包括冯小刚、张纪中、黄晓明、李冰冰、胡可等在内的50多位明星大腕都出现在其股东名单中。

虽然日前华谊兄弟出来辟谣称葛优并非其旗下签约艺人,他与其他公司合作对华谊兄弟并无太大影响,但市场还是引发不小的震动。毕竟冯小刚是华谊兄弟的签约导演,而葛优与冯小刚合作的电影又一直是华谊兄弟票房奇迹的“大功臣”。

从1997年开始,《甲方乙方》、《不见不散》、《大腕》、《手机》、《天下无贼》都引领中国电影贺岁档票房市场。到了2008年,《非诚勿扰》再次打破国内票房纪录,公映1个月票房达到3.4亿,而投资仅4000多万元。

2009年10月30日,华谊兄弟挂牌上市成功登陆创业板,成为中国电影第一股。该股发行价为28.58元。上市当日,以63.66元的价格高开,收盘报70.81,涨幅达147.76%,被称为“整个A股市场的耀眼明星”。

据华谊兄弟招股说明书显示,其注册资本为12600万元,法定代表人为王中军,控股股东及实际控制人为



CNS 供图

王中军、王中磊兄弟。当时,王中军拥有公司34.85%的股权,王中磊持有11.01%的股权,两人合计拥有45.88%的股权。

据报道,在华谊兄弟建立之初,出资方的实际控制人均为亲戚关系。不过,这种家族式生意从2005年9月起开始发生转变,华谊兄弟开始引进外部战略投资者。2007年11月19日,华谊兄弟公司大股东开始将股权转让给部分工作人员和影视导演明星,如冯小刚、张纪中、葛根塔娜、梁笑笑、李冰冰、罗海琼等人。2008年2月,华谊兄弟大面积增资扩股,而出资对象清一色为公司员工及签约明星。这次黄晓明、张涵予、胡可在内的50余人受让股份,多的如黄晓明180万股,少的如袁春3万股。

在经过上述两类扩资转股后,华谊兄弟的注册资本从500万元上升至目前的12600万元。华谊兄弟扩资过程也是不断笼络明星的过程。

但近年来,除冯小刚和葛优合作的《非诚勿扰2》贡献了近1亿元的收入外,华谊兄弟再无叫得响的影片推出。艺达传媒宣传总监付伟浩对《中国企业报》记者表示,近两年内地电影市场呈现一派欣欣向荣的景象,2011年全年票房已经超过120亿,正朝着130亿大关迈进。在诱人的数字面前,我们也应该看到电影市场影片的惨烈竞争,有些电影不乏几百万的票房。电影市场的巨大风险和不确定因素是不被看好的主要原因。

今年华谊兄弟的不少电影都处在拍摄期,在2012年将集中上映。预计有《画皮2》、《十二生肖》、《太极》三部曲以及冯小刚导演的《温故1942》等多部大片上映。有分析预计明年收入将提高。

陕西文投(影视)艺达投资有限公司宣传总监付伟浩对记者表示,在电影收益方面,华谊这几年主要

依靠冯小刚的电影作品卖钱。拿去年投资1.3亿元(新闻宣传)打造的《狄仁杰之通天帝国》为例,该影片内地总票房在3亿元左右,如果按照电影票房正常分成来计算,制片方能拿到票房的40%左右,也就是1.2亿元左右,制片方在该项目上仅是打平或微利。

没有了高利润,就难以打动投资者。华谊兄弟身上的绚丽光环正在逝去。华谊兄弟三季报显示,公司前三季度净利润1.02亿元,同比上升20.32%,但其电影及其衍生收入同比大幅下降41.18%。

加上其旗下艺人也经历了大换血。范冰冰、黄晓明、周迅、李冰冰、林心如等超一线大牌明星相继离开。“明星的流失也是制约华谊的一个瓶颈。”付伟浩指出,众星单飞让华谊品牌价值大幅缩水。艺人的培养不仅需要大量的金钱、人力投入,还需要时间成本。(下转第十版)

宝钢停牌 或为部分业务搬迁铺路

权威人士告诉《中国企业报》记者,宝钢早就有此计划,此次停牌可能将会把上市公司的不良资产进行剥离,主要针对的是宝钢股份的不锈钢和特钢两项业务。

■ 本报记者 张龙

12月6日,宝钢股份发布公告称,“公司正在筹划部分资产调整事宜,为维护投资者利益,避免对公司股价造成重大影响,公司股票自2011年12月6日起停牌。”

对此,权威人士告诉《中国企业报》记者,宝钢早就有此计划,此次停牌可能将会把上市公司的不良资产进行剥离,主要针对的是宝钢股份的不锈钢和特钢两项业务。

“未来可能将会把这两项业务搬离上海,去处可能是福建和江浙一带,但目前还没有最后敲定,还需要和上海市府沟通。”上述权威人士透露。

今年下半年以来,宝钢业绩一直难有起色。第三季度,宝钢实现净利润仅12.4亿元人民币,同比下降51.32%。宝钢将三季度盈利继续减少的原因归结为“主要下游用钢行业的需求复苏缓慢,主要原料价格维持高位,行业整体盈利环比二季度大幅下滑”。

曾有行业内人士告诉《中国企业报》记者,整个下半年,宝钢的利润都会比较“难看”。

宝钢的情况是中国钢铁行业的缩影。钢铁行业亏损面在不断扩大。9月份77家大中型钢铁企业中有9家亏损,10月份增至25家,这25家企业亏损额为21.25亿元。即便是利润位于前列的宝钢和包钢,利润额也仅分别为3.52亿元和3.22亿元。

两项业务长期亏损

“这两项业务在上市公司中属于“拖累”,影响了公司整体的利润。员工的收入也受到了影响。”上述权威人士称。

宝钢半年报显示,今年1至6月,其特殊钢产品和宽厚板的毛利率分别为-0.19%和-9.48%,而不锈钢产品的毛利率仅0.85%。

一位不愿具名的专家认为,不锈钢业务实际上也是出于亏损状态。剥离这两项资产,将使宝钢股份更专注于板材业务,毕竟这才是宝钢的主要利润来源。

今年1至6月,宝钢冷轧碳钢板卷和热轧碳钢板卷的毛利率同比分别下降了12.89个百分点和8.03个百分点。尽管如此,营业收入占宝钢全部钢铁产品60%以上的薄板,仍然是宝钢利润的主要来源,今年上半年,宝钢冷轧碳钢板卷和热轧碳钢板卷的毛利率仍达15.29%和13.64%。

目前,宝钢股份的钢铁产品主要包括碳钢、不锈钢、特殊钢等,其中,纳入上市公司的不锈钢资产主要是位于上海宝山的不锈钢事业部(原宝钢不锈钢分公司)以及宁波宝新不锈钢有限公司54%的股权,而宝钢股份旗下的特钢事业部的产品主要包括用于航空航天、汽车、磨具等多个领域的特殊钢。

据记者了解,未来几天之内,宝钢将召开专门会议,商讨这两项业务归属问题,这两项业务很有可能将回归至宝钢集团。

其实,将不锈钢事业部从宝钢股份公司剥离,不但有利于宝钢上市公司的发展,也为宝钢不锈钢业务拓宽了发展空间。目前,宝钢不锈钢已具有250万吨的产能,去年在国内市场占有率14%的份额,“宝钢不锈钢”在我国已成为除太钢不锈钢以外另一个响当当的品牌。

在特钢方面,尽管业绩不佳,但宝钢一直处于发力的状态之中,并未放弃。

宝钢特钢事业部首次采用20吨钝化成功直径580毫米的0Cr18Ni10Ti大管坯。日前,首批200余吨管坯交付用户,该钢种大规模管坯在国内鲜有厂家生产。

此外,宝钢特钢事业部还与衡阳华菱钢管有限公司签订了超越临界机组用P92大口径钢管合作开发协议,进一步拓宽高压锅炉管高端市场。

“这足以看出宝钢股份在剥离特钢、不锈钢业务后,是想使其拥有更大的发展空间。”上述不愿具名的专家称。

酝酿搬迁

“不锈钢可能搬往福建,特钢业务搬迁将不会太远,仍在江浙一带。”上述权威人士表示。

据记者了解,不锈钢业务可能搬往福建的德盛镍业。早在去年12月9日在北京举行的“福建省与中央企业项目合作洽谈会”上,宝钢集团有限公司就与福建吴钢集团有限公司签署了重组福建德盛镍业有限公司的协议。德盛镍业正式更名为德盛不锈钢公司。

德盛镍业最初为民营企业福建吴钢集团所创立,注册资本22亿元,具备利用高炉冶炼180万吨不锈钢的生产能力。宝钢计划在福建建设全球最大的绿色不锈钢产业生产基地,使项目在重组两年后达到150万至180万吨不锈钢产量,并在“十二五”期间实现400万吨以上不锈钢产能。

据公开报道称,不论是宝钢在上海的不锈钢资产还是特钢资产,由于身处市内,都面临被要求搬迁的问题。

身处大城市,让宝钢的确有压力。数据显示,2008年,宝钢产值占上海工业规模企业比例为6.28%,但宝钢用能却占上海工业规模企业比例的25%以上。

据了解,位于上海宝山区区长江路的宝钢不锈钢事业部,其前身为上海钢铁一厂,而同济路上的宝钢特殊钢事业部的前身为上海钢铁五厂。1998年11月,宝钢与上钢及梅山钢铁公司实现重组后,这两个公司成为宝钢的下属企业。10多年来,随着上海城市建设的快速发展,原上钢一厂和五厂的地块已成为上海城区的黄金地段。

有专家表示,在上海,大规模地发展钢铁业不太现实。“上海这种国际化的大都市已经不适合发展高耗能的产业,交通、运输、大的物流,这些将成为困扰宝钢长远发展的重要因素。”

有专家预计,宝钢不锈钢业务实现完全搬迁至少需要3到5年。

但有个令人头疼的问题难以解决。“这两项业务都在市区,技术人员和工人大部分都已经在上海定居,搬往外地,很多人都不愿意去。未来将会面临人才流失的问题。”上述权威人士称。

钻石“快跑”下的赢利难题

未来发展“最重要是圈地”,谁先抢占谁为王

■ 本报记者 陈青松

外面冷风呼啸,在全城热恋钻石商场内却暖意洋洋——一场大型冬季婚博会正在热闹进行。在全城热恋下发的精美宣传单页上,《中国企业报》记者看到:买50分送30分,买30分送钻石吊坠一枚,买1克拉送精美钻戒一枚,购物满千元即可参加抽奖,中奖率百分百。

临近年终,钻石卖场正在上演最后的疯狂。

快马加鞭

中国钻石市场起步晚但发展迅速,目前已成为仅次于美国的第二大钻石销售市场。2010年中国钻石进出口额为20亿美元,今年1—9月已达39亿美元。

号称“中国钻石第一商”的每克拉美钻石商场总裁郝毅表示,每克拉美将进行5亿至10亿债权融资用于开店扩张。对于每克拉美首先要做到快速扩张、跑马圈地。

资料显示,每克拉美实体店单店投入成本基本在3000万—5000万元。去年商场实现净利润700万—800万元,销售额将近3亿元。预计今年多家店面的整体销售额将达到4亿元,净利润在2000万元左右。

与此同时,每克拉美的竞争对手“全城热恋”也加快了扩张的步伐。最近,全城热恋入围瑞城、西单、悠唐、德胜门工美等七家分店已经或将开业,疯狂的“全城热恋速度”成为行业关注的焦点。

媒体报道称,对于大规模扩张的

深层动因,全城热恋钻石商场董事长万子红坦言:“我的目标就是想让钻石行业也出现苏宁、国美这样的连锁门店经营模式。”而实现流通环节的变革,把终端售价降下来,正是“量贩式”销售模式的第一步。第二步就是开足够多的门店,大踏步地扩张。

除每克拉美和全城热恋纷纷跑马圈地外,作为被风投最为青睐的钻石小鸟当然也不甘示弱,目前,钻石小鸟在全国已开设12家体验中心。

2010年钻石珠宝网络交易同比增长超过200%。而据不完全统计,目前国内像钻石小鸟、九钻等专业规模的钻石电商就已突破100家。

据了解,钻石销售行业人士普遍认为,从现在开始,钻石卖场连锁化的过程,就像苏宁、国美当年“开店大战”一样,是抢先占据最优商圈与黄金地段的“赛跑”过程。

郝毅曾公开表示,未来发展“最重要是圈地”,谁先抢占谁为王,就像电器业的苏宁和国美。

万子红也认为,“我们圈地和‘卡位’,其实是钻石量贩式经营模式‘对战’传统百货业的钻石售卖方式,我们必须通过占据最优的商业地段,从他们手里抢夺市场份额。”

低利润策略

在传统百货商业模式下,钻石中间商的平均加价率是42%,而以全城热恋为代表的量贩式、低利润模式,完全剔除了中间商环节,同时大大压缩商场利润,以实现不到市场平均价格的一半来销售成品钻戒。

自3月12日在双井富力城开业

以来,全城热恋提出了“不止省一半”承诺。专业人士分析指出,钻石行业的税务成本约为售价的14%,而全城热恋毛利(未扣除运营管理费用和员工工资成本)大约为17%。如此低的利润率,就要求其必须要实现足够的营业额。

采访中《中国企业报》记者了解到,对于新兴钻石自营量贩式模式,一位不愿透露姓名的金店经理向记者表示,这种商业模式虽然像苏宁和国美那样以连锁式门店形式营销,但绝不可能完全成为钻石行业的苏宁和国美。

这位经理向记者分析,苏宁、国美这种连锁电器商,是通过向厂商或经销商收取固定租金以及销售额分成,但自营量贩式模式采取的是“自主进货经营”。“就这种模式而言,苏宁和国美核心是为厂家提供最大化的产销量,而自营量贩却是为消费者提供最好的产品和最优的服务。”

而就全城热恋以“买戒托送裸钻”的噱头拉开了钻石行业的价格战,也有钻石行业人士表达了质疑:“新兴模式的出现对提升行业的竞争力是有好处的,我们当然希望能为顾客创造价值,让顾客买得起,但我们还是希望钻石行业能够有一个健康的成长。”

有业内专业人士指出,“当一种有限的资源在新市场上以各种便宜的方式被消磨掉时,从长远来讲对整个行业是一种摧残。”钻石是一种稀有产品,资源稀缺,低价无疑损伤了这种稀缺性。

珂兰钻石网CEO郭峰此前表示,从2007年开始,行业进入高速增长

时期,一夜之间冒出了很多B2C型珠宝直营网站,一部分原本做传统商铺的珠宝商以及珠宝工厂开设自己的钻石网店。目前,国内珠宝电子商务发展已经走过萌芽期和急剧扩张期,进入激烈竞争和理性发展期。然而,部分珠宝电子商务企业始终在盈亏边缘线上挣扎。像钻石小鸟、戴维尼、九钻这些行业内的佼佼者,近年来的毛利情况也不甚乐观。

媒体报道指出,珠宝电子商务在国内自发以来,企业均采取低价战术,针对价格敏感消费群体,取得一定的效果。然而能够凸显自身价值的珠宝电子商务企业并不多,随着价格战愈演愈烈,再加上在全国开设体验中心无疑使运营成本上升,导致不断有珠宝网店从市场上消亡。严峻形势下,缺乏资金推动的钻石企业将面临生死考验,其中一部分将被市场淘汰,资本推手下的中国网购珠宝行业开始发生裂变。

知名钻石品牌欧宝丽总监王林表示,目前很多钻石企业都不赚钱,这几年更有不少企业因经营不善而淡出了市场。据他分析,很可能要到2014年至2015年前后,钻石电子商务行业将出现转机,整体开始扭亏为盈。

中投顾问高级研究员薛胜文表示,高速扩张并不一定会导致资金断裂,其关键在于扩张速度是否与企业的经营状况相适应。目前钻石行业的高速发展并非完全来自于投机炒作,在很大程度上也得益于市场需求的增加。因此这种发展并非恶性的扩张,只要钻石企业适当控制自身扩张,并关注市场风险,是可以避免资金破裂的。