

航美传媒“转身” “进军”文化产业

联姻“东风雨”首开媒体运营商进军影视文化产业之先河

□ 刘丹

航空媒体运营商航美传媒正在从以往的国内电影大片的航空播放平台向上游的制作、传播领域拓展。于2010年4月21日公映,由“谍战之父”柳云龙自导自演的电影《东风雨》在各大院线掀起了宣传高潮。与以往不同,在美国纳斯达克上市的广告传媒机构航美传媒首次作为电影出品方之一。航美传媒的CEO郭曼也在片中客串了一把上海滩大亨。

文化产业将成投资目标

中影集团影院投资有限公司总经理邢惠斌曾预测,中国电影市场的潜力非常巨大,100亿的规模在两三年内可预见。

记者了解到,航美传媒对《东风雨》贡献的宣传资源以及现金支持,规模总计超过2000万元,作为回报,航美将享有影片的航空播放版权以及获得一定比例的票房收入。至于为何将进军大银幕以及瞄准了《东风雨》,郭曼坦言,自己是行伍出身,是军事题材包括谍战片的“拥戴者”。对于这部“试水”电影的票房市场,郭曼更是充满信心。

记者:2010年最感兴趣的投资领域在哪里,为什么?

郭曼:2010年我将企业的投资风格设定为扩张,文化产业是我最感兴趣的领域。不久前,华谊兄弟登陆国内创业板,随后中影集团宣布启动上市计划,有人预测未来中国电影市场容量达到100亿指日可待,所以我认为电影产业的上游大有可为。

而且从国外同行业发展情况看,国外的航空公司非常注重旅客的服务和需求,不断更新新影片和节目。一般来说,一次旅程中播放一次电影,将对相关版权单位支付80美元左右,一个月按照2万次航班计算,收入非常可观。虽然国内航空电影播放费用和重视程度还不成熟,但我相信市场会逐渐成长起来的。

CEO郭曼表示,2010

年企业的投资风格仍为扩张,文化产业是其最感兴趣的领域。此次公司作为电影出品方,只是一个起点,公司将在打造中国电影航空“院线”的基础上,开始深度进军影视文化产业。首开媒体运营商进军影视文化产业之先河,业内不仅疑惑,航美到底要干什么?

记者:航美传媒参与影片投资,这创造了新媒体介入文化产业的先河,与其他投资方相比,除资金投入,您认为这种合作能给彼此带来哪些深层次的助力?

郭曼:航美传媒拥有国家广播电视总局颁发的《广播电视节目制作经营许可证》,建设起了国内最大的航空数字媒体网,并以世界航空娱乐协会WAFA成员身份与国际顶级节目制作公司进行着广泛而深入的合作;中央电视台、上海文广、英国BBC等优秀节目供应商目前都是航美的合作伙伴。

北京航美影视文化有限公司总经理何汉同时介绍说,现在如果你走进在机场的候机大厅、登机区、行李区直至机舱,都将随处可见《东风雨》的宣传照,我们将结合数码刷屏、数码联屏等多元化媒体形式,极大地提升影片的整体视觉冲击力。

另外,航美与北京东方视觉影业有限公司、全宏文化联合出品的大型喜剧电影《大玩家》也已经开拍。

解决两个难题 效益今年显现

一直以来,渠道和内容是中国户外视频媒体面对的两个问题。

业界专家表示,“渠道如同一个功能强大的输送网络,从信息的发布



郭曼将2010年的投资风格设定为扩张。

者开始,通达各类目标人群。但这个渠道中到底该输些什么,又该以什么样的方式输送,才能让另一端的信息接受者有效获取,一直是视频媒体运营商面临的难题。”

专家指出,假设“节目+广告”的方式是一条线的中端,那么在这条线的另一端是完全放弃节目运营的组群,类似于大家熟知的“分众传媒”和异军突起的“凤凰都市报”。

而这条线的另一端,是诸多民营媒体渠道建设者与主流电视传媒机构申请“拥抱”。华视与北广传媒的合作,巴士在线与央视国际的合作等,显示的都是民营渠道建设者在搭建好自己的媒体平台后,与强势内容机构的互补效应。业内人士分析,其实航美传媒进军电影产业主要目的是解决内容难题。

利用自身媒体资源优势,入股电影制作,成为电影出品方之一。实现了对有航空人群特色内容的立体资源整合。这些在内容方面所做的尝试,反向实现了自身媒体价值以及行业地位的提升,这正是郭曼的构想和策略。

记者:摩根士丹利负责大中国区媒体和互联网投资推荐的董事总经理,新媒体分析师季卫东认为,内容为王的时代会来的更快,您怎么看待这个问题?

郭曼:我想,这些都要求航空媒体需要开创一条有别于一般户外媒体的新型商业模式即采用“内容+广告”的传播模式、营销方式。在这种商业模式下(“内容+广告”),获得渠道资源的能力以及节目内容的高水平制作、整合能力成为航空新媒体运营商成功的关键因素。

内容归根到底是用来吸引眼球的,在行业里面有一个“两次销售”的概念,也就是用好的内容来抓住眼球,然后再把眼球卖给广告商,这就实现“两次销售”。

记者:渠道与内容的关系,您如何看待?企业将如何在两者之间达到平衡?

郭曼:我认为渠道与内容之间的关系,主要是由渠道的属性,具体而言,是渠道与受众之间的关系来决定的。

具体到航空媒体渠道,受众在飞机客舱内电视的收视平均时间为50分钟。在这样长的一个区间内,单纯播放广告将失去受众的主动收视热情。基于这样的考虑,航美选择了“影视节目+广告”的运营模式,针对航空受众的信息接受习惯,将内容分解为“幽默、电影短片、旅游、体育”等几大门类。随之,在航空电影方面打造“中国航空电影院线”,将国产优秀影片带入到航线上。

控的目标很明确:一是为抑制房价的过快增长;二是为了让房地产业更平稳发展。

几乎所有开发商都在讨论新政带来的影响。SOHO中国董事长潘石屹表示,新政将精准打击住宅市场的高房价。房价拐点是否来临一个月后可见分晓,但不会对商业地产和写字楼带来影响。北京银信房地产公司董事长张民耕指出,面对房价的过快上涨,开发商其实也很迷惑,看不清形势,而业界也对调控的来临早有预感。“房地产业要用3年过完30年的好日子,这种状态是非常不理性的。”他说。

开发与投资业务增长最为迅速,实现营业收入383亿元,占比从去年的9.3%提升到14.7%。值得关注的是,业务占比14.7%的房地产板块的利润却达到88.5亿元,利润贡献率更是达到62.2%,而占据经营规模龙头的建筑板块利润贡献率仅为26.8%,尚不及房地产业的一半。

备足“过冬粮草”

面对风声越来越紧的调控,孙文杰表示,“中央目前采取的信贷政策,是近十年来最为严厉的。但这绝不是为了打压房地产业的发展壮大。”因此,孙文杰表示,中国建筑拓展房地产业务的信心和决心绝不会动摇。作为中国建筑旗下的房地产业旗舰企业,“中海地产的多项经营指标,如盈利能力、土地储备、融资能力等均已超过万科,但我们要求中海必须做出更大的努力,争取在最短的时间内全面超越万科。”

因此,中海地产与中国建筑旗下房地产业务的另一补充力量——中建地产,去年下半年以来全面发力,仅在上海市场就拿下了“长风”以及

记者:自2009年第一季度以来,航美已连续四个季度亏损,第四季度亏损达1240万美元。不过,我们看到第四季度营收总额为4520万美元,比上年同期增长11.7%,您认为主要是什么原因?如何看待这一变化?

郭曼:国际金融危机对新媒体造成了较大的影响,我们的客户主要是世界500强公司。在国际金融危机下,这些公司首先压缩是广告方面的预算。在2009年航空新媒体行业整体不景气的情况下,许多中小型厂商纷纷退出市场,航美借此扩大了自己的渠道资源,同时又将业务线扩展到机场传统媒体、户外媒体、加油站媒体等众多领域。业务线的全面铺开使航美的特许经营费骤增,这是导致其2009年连续4季度亏损的主要原因。

另外,航美在本季度中解除一部分盈利能力不强的媒体资源,使航美传媒一次性支出了罚金(370万美元)。二是由于航美本季度收购了北京城市户外广告有限公司以及增持了东鼎益传媒有限公司的股权。

记者:航美传媒圈地扩张的项目何时能显现效益?第一季度业绩情况如何?

郭曼:目前,中国石化加油站项目效益已经显现,我们借此不断扩展了如快消等新的客户和行业。我们预计这一块业务将借力中石化的全国网络进一步扩大,并且通过杠杆效应,其贡献和利润率将带给我们惊喜。

数字链接:

航美传媒

2009年第四季度,航美传媒总营收实现4520万美元,同比和环比均实现增长,这表明中国广告业正在复苏。同时,还获得了在2014年底之前中国石化在全国所有加油站的独家广告投放权。第四季度比上一季度(3770万美元)增长近20%。这受惠于机场数字框架、飞机数字电视屏幕、机场传统媒体和加油站媒体广告营收的拉动。

阳光100董事长易小迪指出,不必夸大调控对企业的负面影响,更应该看到它的积极意义。他甚至表示,“调整是我们希望看到的。房价过高、地价过高对整个行业的发展是不利的。地价涨幅过快,重置成本过高,企业的再生产就不可持续。”易小迪认为,政策势必会带来投资、投机性客户需求的减少,但是第一套住房的需求量仍然很大。

尽管调控不可避免地会给每位开发商带来痛楚,但他们中的一些人,从内心上讲是渴盼调整的,不希望市场以无理性的疯狂态势继续发展。

(佚名)



中国建筑董事长孙文杰。

“新江湾城”两个“地王”。“拿了地王之后,我们也感觉很烫手。”但孙文杰表示,在强大的资金支持下,由于土地的稀缺性,这两块地王还是物有所值的。不过,“从今年年初起,我们立即放慢了买地的速度,并把工作重点转向已经在手的土地发展建设上来。”孙文杰坦言,他对旗下地产公司的要求是,“6月底之前,不再拿地王”。

孙文杰预测,在未来一段时期,部分城市房价疯涨的态势将得到遏止,整个房地产业的销售速度将减慢,房价和土地价格也将随之下调。

湖北省工商联十届四次执委会召开 蔡宏柱荣任湖北省总商会副会长

4月20日,湖北省工商联十届四次执委会在武汉东湖宾馆举行。省委常委、统战部部长苏晓云出席会议并讲话,省工商联(总商会)主席赵晓勇,副主席杨万贵、李勇,省工商联常委、执委等参加了本次会议。经会议审议表决,湖北稻花香集团董事长蔡宏柱被增补为省工商联(总商会)副会长。

会议传达贯彻了全国“两会”和省委、省政府有关会议精神以及全国工商联十届三次执委会精神,听取了《省工商联(总商会)2009年工作报告》和《2009年湖北民营经济发展报告》,安排部署了省工商联2010年工作,提出全省民营企业要找准着力点,加快转变经济发展方式,会议还审议通过了有关人事任免决定等。

湖北稻花香集团董事长蔡宏柱作为湖北知名民营企业企业家,在做强做大企业的同时,勇于承担社会责任,将企业发展融入建设小康社会的历史进程中,按照科学发展观的要求,创新发展模式,提出了“创立百年品牌、打造百亿企业、带领百万农民致富”的“三百工程”目标,探索和实践农业产业化循环经济,走出了一条助建社会主义新农村的新路。特别是自2006年,蔡宏柱担任宜昌市工商联(商会)副会长、夷陵区工商联(商会)会长后,认真履行职能,切实发挥工商联桥梁、纽带和助手作用,积极协助政府构建和谐发展环境,促进民营企业发展,为宜昌市、夷陵区经济社会发展做出了重要贡献,获得社会各界好评。

(张丽)

阳光100 易小迪: 调控是我们希望看到的

4月17日,国务院再发10号文要求,商品住房价格过高、上涨过快、供应紧张的地区,商业银行可暂停发放购买第三套及以上住房贷款;对不能提供1年以上当地纳税证明或社会保险缴纳证明的非本地居民暂停发放购买住房贷款。

4月19日,地产股出现恐慌性杀跌。截至当日收盘,地产指数收盘跌7.59%;“招保万金”四大天王几

近跌停;整个地产板块有20多只个股跌停。

业内部分人士告诉记者,对调控来临早有预感。“3年要过完30年的好日子,很不理性。”更有开发商表示,调控措施是他们希望看到的。调控措施出台前,相关部门曾多方调研。中国房地产协会副会长顾云昌表示,政策的出台不是为了打压房地产业,令市场低迷,国务院调

中国建筑掌门孙文杰: 6月底前不拿地王

□ 阴雪

随着房价近段时间的非理性上涨,以及国家越来越严厉的宏观调控政策,中国建筑股份有限公司下称“中国建筑”)董事长孙文杰21日向媒体坦言,他对旗下地产公司的要求是,“6月底之前,不再拿地王”。

但是,上市仅9个月的中国建筑还是交出了一份令孙文杰满意的2009年财报,而且年报也显示,截至报告期内,中国建筑拥有790亿元的现金结余。“财大气粗”的孙文杰表示,中国建筑已经储备好“过冬”粮草,会适时吸纳优质土地资源,并会寻找合适的并购机会。

地产贡献率超六成

由于在房地产产业上游的建筑业拥有无人企及的行业地位,同时拥有中国海外这样行业排名前三的

子公司,作为中国最大的建筑房地产综合企业集团,中国建筑上市至今,已被业内人士视作即将超越万科A的“地产行业老大”的不二人选。中国建筑年报显示,去年营业收入达到2604亿元,同比增长28.8%;新签合同额达到4593亿元;利润总额突破100亿元大关,达到1288亿元,同比增长87.7%,归属母公司净利润达到57.3亿元;土地储备增加1771万平方米,总储备已超过4623万平方米。

更为重要的是,IPO的成功,使得中国建筑的资产负债结构得以改善,带息负债总额降低,运营资金比较充裕。这在资金为王的房地产行业,颇为令人羡慕。

而在各业务板块中,房屋建筑工程业务实现营业收入1827亿元,占比从去年的79.5%降低至70.2%;基础设施建设与投资业务实现营业收入343亿元,占比13.2%;房地产

► 日记 | Riji

摆正自己位置

□ 北京城乡建设集团董事长兼党委书记 周济谱

从领导工作的实际情况看,摆正领导位置表现在三个层面。其中对如何摆正“一把手”和副职位置的问题,陈允文教授在《领导者的艺术》一书中有一些很精辟的说法。她认为,为“一把手”在领导班子中担负着总揽全局、统一指挥的全面责任,在领导工作中处于核心与主导地位,所以工作中要努力做到:“统揽而不包揽”、“放手而不撒手”、“当班长而不当家长”、“揽过而不揽功”。

所谓“统揽而不包揽”,就是指企业的“一把手”要在组织经营管理的过程中学会“弹钢琴”,要在明确每个领导班子成员责、权、利的基础上,充分发挥每个领导成员的积极性和创造性,各司其职,各负其责。

所谓“放手而不撒手”,就是指“一把手”既要善于放权,信任、支持、鼓励班子成员在工作第一线大胆工作;又要关注工作进度,抓好督促工作。

所谓“当班长而不当家长”,就是指“一把手”要大度宽容,对人要宽厚,不能斤斤计较,更不能忌贤妒能,善于容人、用人、关心人,集中集体智慧,不搞“一言堂”。

所谓“揽过而不揽功”,就是指“一把手”对于工作上的成绩要正确对待,应该归功于每个领导成员,属于大家共同努力的结果;对于出现的过失,要主动承担责任,保护各方面的积极性。

对副职而言,陈允文教授也提出要做到“到位不越位”、“服从不盲从”、“依靠而不依赖”、“尽力而不争功”。副职在领导职务上是配角,在分管工作上主角;在集体决策上是配角,在提供决策思路上是主角;在领导集体中的地位是配角,在相互协作中是主角。

所谓“到位不越位”,就是指班子成员要在行使工作职责时主动想事、干事,敢于承担责任;在处理问题时,对超越职责的事情不擅自做主,不该说的话不说,不该做的事不做;在安排工作时,要周密细致,不出偏差,善于拾遗补缺。

所谓“服从不盲从”,就是指对于领导集体的决策,要坚决执行,在个人意见和集体的意见发生矛盾的时候,要按照集体的意见办;对于工作上遇到的原则性问题,要敢于坚持原则,同时选择尊重、诚恳的恰当方式向领导集体和一把手反映。

所谓“依靠而不依赖”,就是指副职在工作上既要依靠集体领导,依靠“一把手”的作用,及时请示、汇报分管工作的进展情况,争取更多的支持;又要对工作上的问题独立思考、大胆负责、不推不拖、及时处理。

所谓“尽力而不争功”,就是指副职要对“一把手”和领导班子其他成员的工作鼎力相助,甘当绿叶扶红花,不能“出风头”、“争功劳”。在那些闹不团结的领导班子中,一个重要原因就是没有处理好“红花和绿叶”的关系,这种愚蠢的行为既破坏了领导班子团结,也会毁掉个人前程。

遗失启事

闫森先生报到证(毕业生就业通知书)号码:10614050203遗失,声明作废。

周莎女士会计从业资格证(身份证号:510622198901105721)遗失,声明作废。

协办单位:

海南亚洲制药有限公司

董事长 总经理: 楼金

地址: 海口市国际商业大厦12层

电话: 0898-66775933

传真: 0898-66700763