精典理财 JingdianLicai

如果李菲的“权益投资”模式成功,改变的不仅仅是融资模式,还有“作坊式”的电影生产流程,继而推进的是中国电影工业化的步伐!

权益投资 制作电影的创新模式

□ 孔洁珉

根据中国电影制片人协会的数据,到2015年中国电影市场总票房收入将达到400亿元人民币,规模仅次于美国。而在2010年中国电影票房已经进入百亿元俱乐部。蒸蒸日上的中国电影市场,已经成为一块诱人的蛋糕。

然而百亿元票房背后却不乏尴尬:5部国产片只有一部能进入院线放映;上映的100多部中外影片中,26部大片拿走了总票房中的60%左右;投资亏损比例居高不下。目前仍游离于“作坊式”生产的电影行业的确离产业化的目标还有很大距离。就在业界积极探索发展之路,讨论如何“量产冯小刚”之时,深圳世纪领军影业投资有限公司董事长李菲却以另外一种形式推动了电影行业工业化上的一大步。

2011年4月25日,李菲携带《大唐玄机图》强势回归电影行业,宣布将与深圳前海金融资产交易所(以下简称“金交所”)合作,以“权益投资”模式筹拍耗资过亿元的大型古装片《大唐玄机图》。“如何回归演艺圈,我思考了整整两年。”喜欢挑战的李菲这次选择的是一个能够打破电影业规则的资本游戏。

资本,先行一步

2008年热映的《集结号》除了让投资方和出品方赚得盆满钵满高票房外,华谊兄弟和招商银行之间的合作也成为亮点。因给《集结号》提供了5000万元的无担保授信贷款,招行由此开创了国内银行业无担保贷款影片的先河。

相比之下,这次李菲推出的是一种全新的模式,她试图在《大唐玄机图》这部古装片的制作上引入“权益投资”模式。在这部总投资预算1亿元的影片中,将被分割为每份初始价格1万元的1万份“金融资产包”,由项目发起方认购2500万元到4000万元的“份额”之后,其余份额将通过金交所对外发行,并在未来三年的续存期内成为交易所内的交易产品。也就相当于发起方自筹30%的资金,另外70%由公众认购。这就意味着很多小投资者都可以参与投资电影,并分享电影的票房及衍生品收益。而对于制作方而言,资金的难题也就可以迎刃而解。

出乎意料的是,李菲的这次创新想法却是“无心插柳”。2010年7月李菲受邀参观交易所刚刚成交的第一笔艺术品权益交易资产包——画家杨培江的绘画作品。嗅觉敏锐的李菲立刻联想到了电影产权收益拆分的模式。虽然当时并没有特别理解这一模式,但是她当下就做出判断:相比起艺术品,电影的欣赏门槛更低,普通观众也更加能够判断。随后的一个月中,李菲不断构思这一模式。令她意外的是,一个月后,当她随后带着这一构想找到时任深圳文化产权交易所总裁的建东时,双方只谈了不到半个小时就“达成了共识”。

当时迅速打动建东的就是这种可以复制并推广的商业模式。建东在此后接受媒体采访时表示,现有影视生产模式缺乏透明度,因此难以引入民间资本,而李菲的想法则是在传统电影制作团队与普通投资者之间搭建起一座“市场化桥梁”。

这种“权益投资”模式一旦成功,很多小投资者就可以广泛参与投资电影。“这就在一定程度上打破了大导演和名演员的局限,改变现在电影的制造流程。”与李菲、建东预想的一样,在第一届北京国际电影季《大唐玄机图》的新闻发布会上,这种融资模式迅速被业界关注。

“艺术+商业”规避风险

尽管这没有阻断电影期货在中国电影市场的步伐,但却加深了李菲的考虑。中国至今仍没有电影票房的权威发布平台,且电影投资者也还不够成熟。如何成功地“把电影像股票一样卖出去”,李菲必须力求在模式的构建以及风险的防范上做到尽善尽美。

“权益投资”模式的特点在于和资本结合,将电影的未来赢利和版权的预期赢利打包作为资产标的物。目前其资产包的标的物一共有两部分,一是电影的未来盈利(票房是其中收益大头),二是电影版权的预期盈利(包括版权的买卖、衍生品开发等所有可能产生的收益)。在这个高风险的行业如何把握这种预期以及保证预期的实现,成为一个关键。

对此李菲表示,“我要追求的是艺术的商品性。”一方面,电影本身一定是精品。演员出身的李菲非常强调故事内容,无论是剧情,还是造型服饰都要精心研磨,“本着对投资者负责的态度,宁可时间拖延,也要打造精品。”另一方面,电影的成功不仅仅依赖于内容本身,还需商业化的操作。“票房是一方面,此外还包括品牌营销、衍生品的开发等等。”

电影的投资风险的确很大,对于出品方来说,原本由一两家投资机构承担的风险,现在由一万人分担,风险本身已经扁平化。此外由于“权益投资”模式将影视制作环节的各方利益通过公开透明的方式连接在一起,也已大大降低了因信息不对称而带来的管理风险。

“我们会制定交易价格的上限并设计一个大概的投资回报率,以保证后续交易方不会因为非理性炒作而陷入大规模亏损。”李菲说,“我们会做到三点:预控票房;所有投资人都在清盘后获得最后的分红;最后分红包括有票房、版权及各种衍生产品的收益,这些完全可以为投资者解忧。”

对于外界对风险的担忧,无论是李菲还是金交所都已经深思熟虑过。据悉在交易模式的设计中,金交所和发行方将特别设置相应的风险警示与管理环节。一方面向初始投资者提出最佳、中等和最差业绩下的预估收入,以供投资者作为价格评估基础;另一方面在资产包上市流通后,还将根据市场价格的变动随时发布风险提示。

打造全产业链

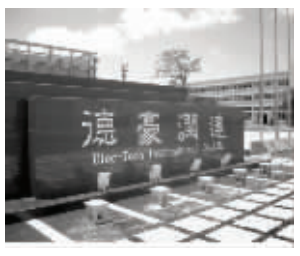
德豪润达定向增发 募资35亿投向LED

国内LED产业巨头德豪润达日前发布公告称,35亿定向增发案已获得证监会审批。这是其去年11月完成增发募资15亿元后,在LED产业上的第二次大规模扩张产能。

以小家电起家的德豪润达,在市场尚未成熟的LED产业上频频发力,引发了各界对其质疑。但质疑声并没有动摇德豪润达光电有限公司董事长王东雷投入LED产业的决心。

“LED产品产能一旦释放,公司将获得较高利润,并避免小家电利润降低带来的风险。”王东雷说,德豪润达的目标是要建立LED全产业链企业,目前已初现规模。

据德豪润达的增发方案,35亿元的定向募集资金扣除发行费用后将全部投向芜湖LED外延片生产线项目和补充流动资金。该项目计划形成年产180万片4英寸LED外延片的产能。预计项目建成达产后,将新增年均营业收入79.56亿元,年税后利润15.87亿元。



在德豪润达去年11月的增发案中,该公司募集的15亿元投向了“LED芯片制造”、“LED封装”和“LED照明”三个项目。德豪润达中期业绩报告显示,经过半年多的建设,上次所募集的15亿元资金在上述三个项目中的总投入已超过11亿元。

“到今年年底,德豪润达的芜湖产业基地将初步形成完整的LED产业链。”王东雷说,LED产业是资金密集型产业,还需要投入大量资金才能实现规模化生产。目前芜湖已有6台MOCVD设备(LED外延片的生产设备)开始量产,有12台MOCVD设备在进行试生产,还有36台正在进行试产前的调试。此次募集的35亿元将用于下一步引进80台到100台MOCVD设备。

有市场人士认为,在LED需求端尚未大规模爆发之前,国内企业在上游的巨额投资将会引起市场对产能过剩的担忧。

LED产业资深人士裴小明表示,目前LED产业确实存在结构性、阶段性投资过热,但是产业上游即LED外延片项目至少要在投资一年以后才能开始试产,稳定生产则至少还需要再经过一年,目前LED上游投资形成了“群雄割据”的局面,未来一两年的时间将是市场洗牌整合的时期。

王东雷也坦言,LED产业投资周期较长,而且前期投入庞大,技术要求也较高,因此具有较大的风险。但是他仍乐观地认为,国内LED投资不存在过热,LED产业仍然是个健康的产业,并且随着国家对LED绿色节能照明产品的支持,LED产能扩张后将带来理想的利润空间。

成立于1996年5月的德豪润达,经过多年打拼已成为全球三大小家电制造企业之一。2009年,德豪润达转而进军尚处于市场萌芽期的LED行业。德豪润达日前公布的2011年中报显示,其小家电行业今年上半年的毛利率为13.22%,比去年同期降低6.20%;然而其LED行业的毛利率达到37.96%,比去年同期提高4.92%。

虽然LED产业潜力巨大,但目前国内的LED照明产品还没有形成稳定的规模效益,包括德豪润达、三安光电在内的各大LED企业都对政府补贴具有较高的依赖度。对此,王东雷表示,未来24个月内LED照明产品的性价比将超越节能灯,同时迎来需求爆发期,“届时没有政府的补贴我们也能获得很好的盈利。” (世纪)

国星光电投1亿 涉足钒矿开发

国星光电日前公告,拟涉足钒矿开发领域。公司将投资1亿元与南阳西成科技有限公司合作开发约3.4平方公里的钒矿矿权项目。

根据公告,国星光电将以4000万元增资西成科技,增资后西成科技注册资本金将变更为501万元,公司占西成科技约0.20%的股权,其余的3999万元进入资本公积金。同时,双方投资成立宝里钒业科技有限公司,其中国星光电现金出资6000万元,占宝里钒业60%股权比例;西成科技现金出资4000万元,占宝里钒业40%股权比例。

国星光电表示,宝里钒业的发起设立是以公司溢价增资西成科技为投资的前提条件,因此对西成科技的增资也为尽快获得发明专利和矿权,并尽快通过政府环评,顺利达产奠定基础。西城科技承诺,在宝里钒业设立后,以1万元价格将其拥有的名称为“一种从含钒物质中清洁提取五氧化二钒的方法”的发明专利、该公司拥有的其他所有专利、非专利技术、及中试厂的所有资产转让给宝里钒业。公告称,河南省地方政府联席办公会议已经明确,在宝里钒业成立后,将会积极协助宝里钒业取得面积为3.4平方公里的矿权。

国星光电同时披露,公司拟使用超募资金9029.31万元实施品牌与渠道建设项目。其中渠道建设计划投入8000万元,其余1029.31万元投入品牌建设。此外,公司拟发行总额不超过5亿元的公司债以补充流动资金,并计划向7家银行申请综合授信额度总计13亿元。

国星光电同日披露的半年报显示,上半年公司实现营收5.46亿元,同比增长34.24%;实现净利润5806.6万元,同比减少19.21%;实现每股收益0.27元。

(张昊昱)

通光线缆:三位一体 撑起发展“铁三角”

通光线缆主营特种线缆业务,主要从事研发以高压、超高压和特高压为主的输电线路用电力特种光缆和导线、航空航天用耐高温电缆、通信用高频电缆的研发、生产和销售。主要下游产业包括电力行业、通信行业和航空航天业。近年来,随着电力、通信和国防工业的发展,三网融合和智能电网建设步伐的大力推进,这三类产品需求迅速提高,成为通光线缆业绩增长的“铁三角”。

电力:国网招标中标企业

以技术立身,以实力拓疆,通光线缆在电线电缆业务领域拥有绝对的竞争优势和市场占有率。公司是电线电缆行业标准的制定者之一,在业内拥有举足轻重的影响力和话语权,并拥有36项专利,领先国内。主打产品OPGW(光纤复合架空地线)为国家电网招标产品,市场占有率近三年均排名第二,曾成功运用于国家电网和南方电网的超、特高压工程示范线路。现阶段,公司传统电力特种光缆销量稳定增长,新开发的光纤复合低压电缆已成功中标,正式进入销售阶段。

作为业内的龙头企业,通光线缆针对中国复杂的自然地形和新材料环保需求,专门研发了一系列节能、大芯数、大截面、大跨越、耐覆冰、大容量电力特种光缆和导线,获得了很高的市场美誉度,成长潜力巨大。

耐高温电缆产品未来可期

在航空航天用耐高温电缆领域,通光线缆起步早,发展快,后劲足,前景广。公司是航空航天用耐高温电缆军方产品的5家国内供应商之一,也是国内最早从事节能型导线生产的企业之一,仅用8年时间,就完成了从新进入企业向国内大型电网运营企业、军工企业主要特种线缆供应商的转变。

目前,国内仅5家企业参与航空航天用耐高温电缆军品的供应,通光线缆无论在规模、技术实力还是市场占有率都位居前列。公司是国内首批参与“PI/PTFE复合薄膜绝缘线的应用”国家项目开发的企业和国防军工装备用特种线缆的供应商,产品已替代国外同类产品被批量使用,作为电子设备的内部配线和外部接线被广泛应用于飞机、火箭、卫星等。对手少、空间大、实力强,通光线缆在耐高温电缆产品领域未来可期。

通信:高频电缆发展雨后春笋

自进入通信用高频电缆市场以来,通光线缆一直致力于从事高端通信用高频电缆的研究和开发,目前已拥有半硬、半柔、柔软三大系列成熟产品。公司率先攻关中国技术要求最高端的电缆——高稳相性能的射频电缆技术,目前已取得很大成果。由于该类产品对于电缆材料和生产设备以及工艺都有严格和特殊的要求,目前我国全部依赖进口,且进口仍受到美国等发达国家的限制。通光线缆产品成功投产无疑将大大提升民族品牌的技术独立性,给外资企业形成强有力的冲击。

根据行业协会光电线缆分会的资料,通光线缆连续三年保持销售量、销售额领先,市场占有率进入全国前三名。

募投项目达产后年净利润破亿

从公开的财务数据来看,受益于行业的快速成长,通光线缆业收入稳步增长。报告期内,2010年主营业务收入达4.91亿元,营业收入、主营业务收入复合增长率分别为29.68%、29.69%。

本次募投资金将用于年产1.5万公里通信及电子装备用线缆扩建项目、年产2.5万吨输电线路用节能型导线项目、年产1万皮长公里OPGW扩建项目和营销网络建设项目,基本围绕主业进行,是现有生产规模的扩大和产品结构的提升,预计达产后每年净利润将达1.04亿元。 (顶尖)

攻克胃病的专家陈春文

胃病是一种常见病,多发病。主治医师陈春文三十余载潜心结合民间古方验方以及中药药理,针对不同的慢性胃炎、浅表性胃炎、萎缩性胃炎、胃溃疡、十二指肠溃疡、疣状胃炎等肠胃疾病,配制出不同的方伍,具有活血、行气、祛瘀、生新的功效,短期内修复溃疡面,恢复和促进胃功能的正常蠕动,服药疗程短,愈后不复发。先后治愈了全国十八个省、市近万名各类胃病患者。

陈春文大夫健康热线:
0313-8066938
13831312620
电子邮件:
chenchunwendai-fu@163.com
通讯地址:河北省张家口市大境门外南天门卫生室
邮编:075000