

艺术与商业对接

杨丽萍“孔雀商道”借资本市场造势

吕乐平

2013年12月23日晚间,*ST天龙一纸重组公告,将云南杨丽萍文化传播有限公司借壳上市的计划曝光。

迈入56岁的“孔雀女神”杨丽萍,有了新的舞台。

这位在舞台上坚持了40年的民族舞蹈艺术家,在本应知天命的年纪,没有选择坐吃“皇粮”,而是率领族人传承创作民族舞蹈,并决心一闯资本市场。

撤资逼出“两条腿走路”

作为一个舞者,真正让杨丽萍感到自由自在的日子是从她离开中央院团回到云南开始的。也是从那以后,她的艺术与商业实现了对接。

2001年,云南旅游舞蹈团负责人王红云和朋友找到杨丽萍,请她编一台旅游题材的歌舞剧。15个月里,杨丽萍几乎走遍云南大大小小的少数民族山寨采风,决意用舞蹈来展示云南之美,这是一个野心勃勃的计划。

2002年底,王红云看着杨丽萍带着上百名采风带回来的演员编排的舞蹈,却被吓住了,这不是她想要的能流行于旅游点,可以邀请观众上台参与的风土表演,她决定撤资。

为了做自己心目中的舞蹈,杨丽萍卖掉了自己在大理的房子,开始常常出现在商业广告里。靠着从影视圈中拿到的投资加上云南省委宣传部的拨款,《云南映象》终于在2003年3月8日首演。

在不断的磕碰之中,杨丽萍逐渐摸索出了一套属于她的商业模式:让每个作品都有自己的商业化运作,并实行驻场演出和巡演“两条腿走路”。吸取中央音乐学院作曲家田丰当年在云南做民族文化传播的教训,走向商演,被杨丽萍叙述成最自然不过的事情,“这是规律,是法则”,她明白,“在国外演出是一定要卖票的,我们学习得太晚。”



“孔雀女神”杨丽萍闯资本市场大门。



王焱武是开启杨丽萍资本之路的“幕后推手”。

专业管理者与耀眼投资者

专业管理者指的是杨丽萍公司现在的总裁王焱武,也正是他开启了杨丽萍的资本之路。

《云南映象》演出一年后,云南映象文化产业发展有限公司成立,杨丽萍任董事长,当时有两位合伙人。后来,王焱武来云南旅游,看了演出后跟杨丽萍见面,决定义务帮她处理一些公司日常事务。王焱武在国外长大,毕业于澳大利亚国防大学,曾任职于香港怡和证券、摩根士丹利及瑞士银行等。

正是王焱武在2011年12月于滇池泛亚股权投资高峰论坛上代表瑞士银行做国际投资

以商业运作的方式将一位艺术家的创造力和艺术价值长久地留存、传承,是杨丽萍和她的公司正在进行的探索。

策略的演讲时,介绍了一番杨丽萍的公司,于是引起了深圳市创新投资集团(以下简称深创投)西南大区负责人许翔的注意。

深创投被称为国内“最耀眼的官办VC(风险投资)”。许翔与杨丽萍也有些渊源。2000年,许翔还是清华大学艺术团团长,他请中央民族歌舞团到清华演出,演出名单上却没有杨丽萍。他抱着试试看的心态拨通杨丽萍家里的电话,杨丽萍居然一口答应了。此后,许翔一直关注着杨丽萍的动向。2012年10月,深创投出资3000万元成为杨丽萍公司股东,持股比例为30%。大股东杨焱武持股70%。

深创投入股后,杨丽萍公司从2012年七夕节开始在昆明首演的《孔雀》,加大了在全

国巡演的力度。据透露,杨丽萍公司2013年的净利润预计为1400万元,较2012年的1000万元大幅增加40%。而在深创投进入该公司之前,杨丽萍公司一年的净利润仅为几十万元。

文化大环境驱动上市

杨丽萍公司能够走上资本运作的道路得益于大环境的驱动。

杭州宋城旅游发展股份有限公司2010年10月在创业板上市,现在公司60%的利润来源于演出。

同年底,以王潮歌为核心的北京印象创新艺术发展有限公司凭借“印象”系列实景演出吸纳云峰基金5000万美元投资。杭州金海岸文化发展股份有限公司已提交上市申请。多彩贵州文化实业有限公司以《多彩贵州风》为稳定收益,也有了私募和上市计划。

公司是否要上市,杨丽萍一直很犹豫。王焱武向她解释,公司属于轻资产文化公司,民营文化公司得不到政策保护,而且中国市场对创意的评估很低,到财政部申请定向资金资助时,政策规定有对固定净资产的要求,但以创意为核心的杨丽萍的公司净资产只有100万。《云南映象》这样的产品,没有了杨丽萍之后如何生存是个问题。靠政府一两百万的拨款不是办法,只能自救。同时,上市也能使公司高管层获得应有的回报。杨丽萍认可了王焱武的理由。

如今,杨丽萍正在筹划更多的演出计划。2013年,她在丽江推出有关纳西族文化历史的演出,2014年将在大理开演《五朵金花》,公司会建自己的剧场,两个演出将使杨丽萍公司三年内年收益至少达到3000万元。舞剧《孔雀》巡演结束后也将在上海、西双版纳呈现两个版本的定点演出,未来还有到东南亚演出的计划。这是公司稳定的现金流保证。

此外,公司将围绕杨丽萍的品牌效应,与第三方合作推出衍生品。



中国东方演艺集团董事长、总经理顾欣。

“限奢令”下走“低票价路线” 东方演艺集团“逆袭”演出寒冬

周玮

中国东方演艺集团董事长、总经理顾欣日前宣布,浓缩了全球精华舞蹈的晚会《天涯若比邻》,将于2月10日至14日在北京世纪剧院连演5场。

这是一则普普通通的春节演出消息,但还是引起不少关注:晚会“限奢令”背景下,“东方”还推这种大型舞蹈晚会,能行吗?更何况,顾欣同时还表示,这次的春节演出还将给北京观众送上一份大礼,那就是“低票价路线”,最高票价200元最低票价10元,要“让广大群众都能够以超高的性价比享受到超值的文化艺术服务”。

那么,这台“限奢”后的舞蹈晚会,走得通顾欣所说的“低票价路线”么?

让我们看看《天涯若比邻》到底是怎么一出“戏”。这是东方演艺集团2013年8月31日推出的舞蹈晚会——请注意这个时间点,在此半个多月前的8月13日,中宣部等五部门刚刚公布了“限奢令”。在北京世纪剧院亮相后,这台晚会便马不停蹄赶赴南京、苏州、南通、杭州等地进行了首轮巡演。从各地媒体报道可见《天涯若比邻》演出盛况:一场演出六个篇章,看尽全球最精彩的印度奥迪西舞蹈、西班牙的弗拉门戈、非洲鼓与舞、韩国民间歌舞,浓缩全球精华舞蹈。很多观众表示:“太超值了!相当于看了六场顶级水准的演出啊!”

在不少演出团体和演出商抱怨这个演出“寒冬”之际,《天涯若比邻》凭什么踌躇满志要来一场“逆袭”?听听这台晚会总导演顾欣怎么说:“关键是要认清,艺术究竟是为谁服务的问题,‘东方’是大晚会的受益者,也是受害者。五部委关于制止豪华铺张提倡节俭办晚会的通知对于演出市场的理性回归是一次倒逼,对于‘东方’更是一次难得的机遇。”

东方演艺集团对当前演出形势有这么一个基本判断:具有“全球视野”的中国观众不但有能力消费演出,而且口味越来越“挑剔”,对艺术水平的要求也越来越高。改革让“东方”走进市场、守住观众这块阵地的意愿更迫切,也迫使艺术工作者回归艺术本体,深入思考艺术为观众服务这个最基本的问题。

让艺术创作回归到本体,这是一个全新的艺术理念。摒弃了大舞美和大海战术,《天涯若比邻》引起的轰动,颠覆了人们对晚会的固有印象——完全不靠大舞美、大制作、大场面,仅用20位舞者也能创造出人意料的舞台效果。

新的问题来了,一场高质量的歌舞演出,票价往往令人望而生畏,东方演艺集团为什么偏偏定了最低10元最高200元的区间价位?

原因有二:一是“去奢瘦身”后演出成本大幅降低,这是票价得以调低的前提;二是转企改制后的“东方”真切认识到自己的衣食父母是观众,他们提出“东方要以文化企业的率先垂范,推动演出的票价回归理性”。

用顾欣的话说:“现在无论是什么产品,我们首先都要考虑的是老百姓,观众喜爱是一方面,还要看得起。我们要让‘东方’的艺术真正走进生活,走近普通观众。今后花上三五十元享受一场文化大餐,不再是奢望。”

显然,东方演艺集团接下来要坚持的创作和演出路线,大致可以概括为6个字:高品质、低票价。

记者近期采访文化部官员和部分文艺院团负责人时,大家都说“当前全国演出市场进入了一个深刻的调整期”。在整个调整期里,东方演艺集团和他们出品的《天涯若比邻》,提供了“高品质、低票价”这个“逆袭”演出市场的“秘籍”。我们期待更多的文艺院团,能够通过大胆改革探索全新的体制机制,把艺术精品不断推向市场。

中国国家电网公司 中标巴西特高压输电项目

中国国家电网公司与巴西电力公司组成的联营体7日成功中标巴西美丽山水电站特高压直流输电项目,这是国家电网公司在海外中标的首个特高压直流输电项目。

该项目是巴西美丽山水电站的输送工程,为正负800千伏特高压直流输电线路,可将巴西北部的水电资源直接输送到东南部的负荷中心。工程计划总投资约44亿美元(约合18亿美元),工程范围包括一条2092公里的正负800千伏输电线路及两端换流站,施工工期46个月,特许经营权期限为30年。

国家电网总经理舒印彪在接受新华社记

者采访时表示,国家电网公司在特高压直流输电建设和运营方面处于世界领先水平,项目竞标成功充分体现了国家电网公司在特高压输电方面的优势,将推动中国特高压输电技术、设备和经验走向国际,进入巴西等海外市场。

巴西美丽山水电站总装机容量1100万千瓦,预计2017年建成投运。截至2013年底,国家电网收购并接管了巴西12家输电特许权公司,成为巴西第五大输电运营商。在本次招标中,国家电网公司占联营体51%的股份。(周红源)



柳传志在北京的办公室内(2013年11月12日摄)。金良快摄

科学家和企业家的双赢组合

沈春蕾

“我们的企业还很小,不能算是成功的创业型企业,但在今年我们还会继续孵化光电企业。”

中国科学院南通光电工程中心主任、上海微系统与信息技术研究所研究员甘甫焯是江苏尚飞光电科技有限公司(以下简称尚飞光电)的创始人,尚飞光电是中科院南通光电中心孵化的第一家企业。

不做低端光电企业

甘甫焯选址南通开始光电技术的创业孵化,一方面受益于当地的人才政策。在2012年5月13日,南通市委人才工作领导小组评审通过了第三批“江海英才”引进计划的19名资助对象,甘甫焯获第一名,并得到300万元奖励。另一方面,南通紧邻上海,方便初创企业从研究所获取直接的技术资源。

甘甫焯推动成立的第一家光电企业—尚飞光电,主要针对全球光电市场,开发基于硅基光子技术以及PLC(一种数字运算操作的电子装置)技术的光电芯片与模块产品。

甘甫焯先后在上海交通大学电机工程系获得学士和硕士学位,并于美国麻省理工学院电子工程系获博士学位。2007-2009年任职美国Nano科技公司高级工程师。在技术专长上,甘甫焯致力于硅光子的基础和技术研究,并积极探索其在光互连、光通信领域的应用,他希望能将自己在美国学到的技术在国内实现转化。

从市场出发找技术

回国已经快5年,甘甫焯发现自己遇到的最大困难不是来自技术领域,“解决技术难题我最擅长”,而是来自思路和理念。“中科院并不缺乏一流的技术,但是缺乏成熟的产品。”因此,中科院的技术从实验室到企

业,走的是一条从技术到产品再到市场的道路,而企业则是从市场出发去找产品和技术。

这一点让甘甫焯深有体会。从研究所到南通光电中心,“产品定位是我们最大的困难”。

当年摆在甘甫焯面前的技术转化路有三条,一是为大企业提供服务,“这种方式很好操作,每年服务10家企业,我们的团队也不用那么辛苦,还能获益”;二是创业,但不是自己干,引进有管理经验的团队;三是现在的选择。

甘甫焯说:“以前都是从技术本身去思考问题,现在我们想换一种思路,从市场需求来思考技术是否适合。”在此之前,甘甫焯是一位纯粹的科学家,而今他开始尝试成为企业家,“我们在强行把自己培养成企业家,并且业内也流传这样一句话:科学家+企业家=大赢家”。

虽然现在甘甫焯还没有发现自己是赢家,但是他坚信自己选择的这条路总有一天会实现赢家的愿望。

自己孵化技术企业

甘甫焯已经孵化和正在孵化的光电企业都离不开一个平台—南通光电中心,中心是南通市人民政府与中科院上海微系统与信息技术研究所合作共建的科技研发机构,拥有4000平方米的研发大楼。

对于初创企业来说,不论是软件还是硬件环境都需要很大一笔资金,但现在有了南通光电中心这一平台,初创企业可以在前期租用中心的设备和实验平台,并且有专业的技术团队进行指导。

依靠南通光电中心的孵化平台,今年还将孵化几家企业,并且这些企业在成长壮大之后都会离开这里,届时甘甫焯所在的南通光电中心也将完成企业孵化的重要一步。

新年伊始,甘甫焯希望以尚飞光电为首的孵化企业能实现收支平衡。“先成立企业,再打造技术团队,实现销售。”

BBC:哪些中国企业家最受外界瞩目

外媒称,中国是世界第二大经济体,并且正在赶超第一经济强国美国。在中国经济发展背后,哪些企业家最受外部关注?最近澳大利亚悉尼大学中国研究中心主任凯利·布朗和Kyochi Myogo咨询公司的Kalley Tzuhui WU排列出最受外界瞩目的八名中国企业家名单。

据英国广播公司网站1月23日报道,他们把中国商界创业精神迸发的起点定于2001年中国加入世贸组织。中国加入世贸是中国经济全球化道路上的“大爆炸”,而中国入世谈判官员、受过伦敦经济学院培训的龙永图则被他们誉为“中国现代企业家之父”。他们认为没有龙永图,中国经济全球化不可能发展这么快,也没有近十多年来中国生产力的爆发。

明星企业家

报道指出,被挑选出的八名中国企业家包括从福特公司手中收购沃尔沃的吉利集团负责董事长李书福,地产集团Soho中国的首席执行官张欣,海尔集团董事长和首席执行官张瑞敏。

名单中过半人物来自网络和新技术领域:联想控股有限公司的创始人和董事长柳传志,新浪首席执行官兼总裁曹国伟,华为技术有限公司的创始人任正非,阿里巴巴执行董事长马云,腾讯公司的创办人、董事长兼首席执行官马化腾。

名单的编撰者悉尼大学中国研究中心主任凯利·布朗说,之所以选择Soho中国,因为张欣及其丈夫潘石屹是具有名人效应的企业家,更像西方的社会名流和明星,他们有自己的独特生活方式。

他说张欣在英国受过高等教育,外国人更熟悉这类人,也容易同他们沟通。

民营企业

西方观察家看好民营企业,因为他们认为相对于政治化和效率不高的国企,民营企业更具有创新性,更可能形成国际知名品牌。凯利·布朗说,在台湾,香港,新加坡,乃至整个亚洲,大型公司一般都是从家庭公司成长出来。而中国大陆私企则更可能走上上述发展途径,成就为像日本和韩国那样具有国际品牌的大公司的可能性更大。

凯利·布朗说,虽然在中国经济中国企业和民营企业数量相当,但民营企业一直是中国经济活力和增长的主要源泉,因为里面有管理风格各异的企业家。

他说在选择名单时对比中国经济不同领域,他们发现中国有全球影响的企业家出自制造业和资源行业的可能性不如互联网,新技术行业。比如腾讯和目前风靡的微信,这些领域集中了创造性。这些公司的所有者大多比较年轻,有海外教育背景,更国际化,因此也更可能具有国际影响。

他说,马云是中国企业家中最像比尔·盖茨的人,他很自信,个性也很强,但是是个很中国化的人。马云的作风很随性,有点像英国著名企业家理查德·布兰森。马云愿意同他人交流,直率。这些人才是中国未来的商界大使,这些企业家才是中国商界的国际面孔。

他还说,随着中国金融业发展,在将来也可能在这个领域会出现更知名的中国金融家。(据参考消息网)