

## CG 巨头水晶石被传破产 影视特效陷行业低谷

■ 赵陈婷 师辉东 报道

曾经的中国CG(计算机图像)行业“传奇”、亚洲数字视觉展示最大企业、中国文化创意产业领军者——北京水晶石数字科技股份有限公司(以下简称水晶石),正在饱受传言困扰。

3月25日起,在互联网及社交平台上流传的一篇《别哭水晶石》的文章称,公司董事长卢正刚的一封电子邮件引发了员工恐慌。该邮件称,“在创造了2012年参与伦敦奥运会的品牌高点之后,2013年我们遇到了急转直下的市场变化,并带来了内部累积问题的集中爆发。”

随着旗下子公司北京水晶石影视传媒科技有限公司自3月25日起停产停业、员工待岗的消息公布,“水晶石破产”的传言不胫而走。卢正刚回应记者时表示,裁员是在2013年,2014年公司在北京地区并没有裁员,“我不知道是不是今年拒绝的一些项目,触碰到了谁的利益。”

## “触碰到了谁的利益”?

水晶石办公楼层分布于大厦B座的8层、9层、10层、12层等,记者看到,其办公场所内皆有员工在正常工作。只有7层一道门上贴着“水晶石数字科技有限公司”的小办公室正在装修,装修人员证实水晶石已搬离此办公室。一位不愿透露姓名的水晶石员工告诉记者,部分楼层的少部分房间的确被清退,包括原本提供给员工的活动、娱乐用房。

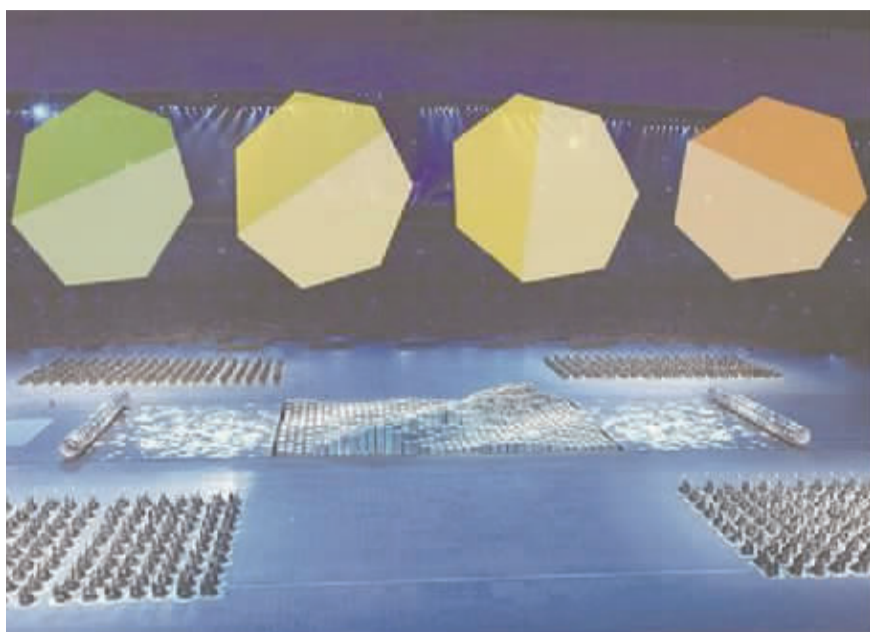
27日17点30分,记者在水晶石总部等到刚开完会的董事长卢正刚。

谈到网络上的传闻时,卢正刚情绪略为激动,“我其实不想回应这个问题。我觉得有人在给我下圈套,如果我回应,我就等于钻进去了。”

按照《别哭水晶石》公布的邮件内容,卢正刚在2014年新年给公司全体员工发了一封电子邮件,“从上半年开始展开的公司重组,无疑是痛苦的,今年(2013年)水晶石已经减员近1000人,其中北京减员将近500人。十多个部门被裁撤,多名公司高管离职或被调整。在这个过程中,很多人失去了对未来的信心,公司也损失了一些优秀的人才,内部和外部的传言四起,更影响了公司内部的健康氛围以及彼此互信。”

卢正刚证实,2013年公司在北京地区的确裁员近500人,但2014年以来,公司在北京地区并未裁员,目前只是有约70名员工待岗,“如果真有问题,那也应该是2013年来曝光这个问题。我不知道是不是今年拒绝的一些项目触碰到了谁的利益”。

令卢正刚感到蹊跷的是,几乎他的所有业务合作方都接收到了网络上曝光的



消息。而这些合作方的名单,底层员工是没有能力全部拿到的。“很多合作伙伴来问我到底是怎么回事,很多我们的竞争对手也都转载了这些信息。”卢正刚说。

对于之前有不明人士在员工会议举行地点挂上横幅的举动,卢正刚有点无奈,“不知道是何人所为,挂了条幅就跑了,也没人提任何诉求。”

## 人力成本压顶

水晶石官网显示,该公司是北京2008年奥运会图像设计服务供应商、北京2008年奥运会开(闭)幕式影像制作运营项目总承包商、上海2010年世博会指定多媒体设计服务商、深圳2011年大运会图像设计服务独家供应商,以及伦敦2012年奥运会数字图像服务供应商。

一连串标杆性的国内外重大项目将水晶石在数字创意领域的名气推到巅峰,辉煌的时候公司拥有近3000名员工,在北京、上海、洛杉矶、伦敦等国内外十余个城市设有分公司及办事机构。

要参与这一系列标杆项目,水晶石需要大量人力投入。资料显示,作为2008年北京奥运会图像设计服务供应商,水晶石在8年时间里,共有800多名员工参与135个奥运会相关项目。

对此,乐正传媒研发咨询总监彭侃告诉记者,在全球数字特效市场,包括水晶石主打的视觉呈现领域,中国近几年扮演的角色越来越重要,但基本处于产业链比较低端的位置,主要还是劳动密集型,处理一些相对低端的业务。

“水晶石之前高速扩张过程中,招揽了大批不需要太多高技术含量的员工,为此水晶石裁员的重点也是这部分员工。”有行业分析师解释。《别哭水晶石》中透

露,为避免给公司和员工造成更大的损失,经公司股东会董事会决议,北京水晶石影视传媒科技有限公司自2014年3月25日起停产停业员工待岗。

水晶石方面相关负责人向记者证实了停产的传言,称主要涉及一家子公司。据卢正刚介绍,2012年伦敦奥运会业务的不断投入让公司亏损很大,想要赔钱赚吆喝,“但是现在看来是有点早了”。

事实上,参与伦敦奥运会对于水晶石而言也是一笔不小的开销。《21世纪经济报道》称,据说2012年伦敦奥运一级赞助商是5000万英镑,二级1000万英镑,三级500万英镑。而水晶石是三级赞助商。不过,时任水晶石伦敦奥运项目客户经理李炳泽澄清提供赞助服务的标的额并非500万英镑这个数字。

谈到公司业务,卢正刚摊开双手说,“如果你说我摊子铺太大的话,我承认。以前什么项目都做,每遇到一个新项目,学习成本和人员成本都是巨大的。”

“这是由技术服务的业态决定的。如果承接到了很大的项目,企业会临时需要大量的人手。从水晶石的业务来看,可能并不适合养那么多员工,而现在裁员是很正常的现象。”彭侃说。

## 行业危机下重组改制

中投顾问研究员蔡灵告诉记者,当前影视特效公司的生存环境不容乐观。2012年9月,小马奔腾联手印度媒体巨头“信实媒体”以3020万美元的总价拿下好莱坞知名特效公司数字王国。仅半年后,数字王国的大股东就再度易主。数字王国目前的业绩也不理想,2013年公司亏损了1.92亿港元。

北大文化产业研究院副院长陈少峰

坦言,特效公司属于劳动密集型企业,人力成本很高,一旦有一段时间没有接到大订单,公司的经营就会比较困难。

而在中央限制“三公消费”等政策影响下,演艺公司受冲击非常大,很多企业倒闭或者停业。陈少峰说,“市场格局变化给水晶石带来冲击,原来有可能接到的一些事业单位展演订单,很多都被砍掉了。”

在蔡灵看来,特效行业正处在一个尴尬时期,一方面制作成本高昂,另一方面市场需求量不大,议价能力较低。水晶石目前最重要的是获得资金投入,且需要进一步提高特效技术。

对此,陈少峰表示,如果纯粹提供技术服务,短期内市场需求不旺盛,水晶石可以考虑转型做动画、游戏等产品。

据媒体报道,2007年,水晶石引进了君联资本(原联想投资)的投资。当时双方共同成立水晶石影视动画科技有限公司,着力发展3D影视特效动漫业务,并将上市做进了五年规划中。当时,水晶石在全球拥有8家分支机构,员工2500多人,2008年销售额近2亿元。

此后,水晶石曾冲刺A股上市。资料显示,水晶石科技此前于2013年1月31日进入初审阶段,2月16日进入落实反馈意见中,等到3月13日即宣布终止审查。

由于创业板有盈利连续增长的硬性要求,这导致一些企业因盈利指标不达标而遭遇滑铁卢。据中国网报道,有两位保荐人都提到水晶石撤单的案例并表示可惜,“如果2010、2011年不接这么多单子,2012年就不会出现业绩下滑,导致最终撤单了。”

卢正刚现在将水晶石的出路定位在重组改制,“2011、2012年我基本都在英国,在沟通(伦敦)奥运项目的事情,结果等到2013年回国一看,发现公司存在很多问题,只能狠心重组改革。”

在水晶石的改制方案中,卢正刚的想法是把大公司拆小、私有化,大家“打土豪分田地”,高管做独立子公司,中层和基层做工作室,解决长期以来的内部发展天花板以及官太多的问题。

针对网络传言,他发文表示,工作室制度从去年11月起开始推,历时4个月基本讨论成型,目前已签署两个外部合作工作室,即将在月底签署4个内部工作室。管理很简单,类似于承包,工作室只上交一部分管理费用即可。

不过,水晶石方面相关负责人表示,上述发言仅代表卢总个人回应,不代表公司官方回复。

对于水晶石当下的调整方向,彭侃告诉记者,对于这个产业而言,这是更为灵活的方式。“这是一个波动性特别强的行业,如果扩张太快,很可能面临与水晶石一样的问题。”彭侃说。

## 铁路运煤 100 万吨 收千万元过路费

■ 李春莲 报道

随着煤炭行业的进一步洗牌,煤炭市场正在走向规范,逐步依靠市场调节“驱逐”中间不合理环节。日前,煤炭市场已经取消了煤炭生产许可证和煤炭经营许可证,在当前市场环境下无疑是给煤企“减负”的一剂良药。

但目前,在铁路运输过程中仍存在不少“猫腻”。在调查过程中,多家煤企、煤炭贸易企业都提到铁路户头“过路费”,让本就多少无利润可言的煤炭行业更加“雪上加霜”。

据业内人士计算,以每年转让40万吨铁路计划,按每吨铁路计划费18元计算,一年铁路计划租赁费收入高达720万元。而这部分成本,一般需要煤企或者下游用户来买单;但现在煤炭形势不好,客户都在观望,煤企只能忍痛消化这部分成本,甚至不得不在亏本基础上再“贴补”铁路。

## 100 万吨煤交上千万元“过路费”

所谓“过路费”,是铁路总公司下属子公司向煤企收取的费用。这些公司有的叫多种经营公司,有的叫劳动服务公司,有的叫三产公司,尽管名称不尽相同,但是功能类似。他们拥有铁路户头,以收取铁路计划费的方式转让给没有铁路户头的企业,从中赚钱。

煤企人士说起来满腹委屈,“这种公司成为煤企和电厂之间的中介,导致煤企无法跟电厂直接对接。能卖给电厂多少煤,主要取决于该公司给运多少煤,电厂最后也是跟他们核算,直接把中介费给扣掉”。

更夸张的是,有时候一家铁路局就有两家这样的子公司,也就是说煤企要交两次“过路费”,而如果跨省,还需要向另一家铁路局的子公司再交一次。这样下来,从起点到终点最多的时候要交50元/吨-60元/吨的“过路费”。

“过路费”也是随行就市,水涨船高,煤炭市场好的时候它也涨价,2006年和2008年曾经高达120元/吨。

如今,煤价跌跌不休,煤企要么已陷入亏损,要么在亏损边缘徘徊,依然要交5元/吨或者10元/吨的“过路费”,这笔费用正在成为煤企沉重的负担。

去年年底,煤炭市场出现一波上涨行情,但内蒙古等煤炭产地的坑口价格并未出现较大上涨,“过路费”却最高涨到40元/吨,因此,这一轮上涨煤企并没有从中受益,港口涨价的利润几乎都交了“过路费”。

煤炭业人士王永杰举例说,去年10月-12月间,港口煤炭价格涨幅为10.1%,煤炭坑口价格涨幅为6.4%,铁路计划费价格涨幅竟高达52.6%。铁路计划费的涨幅远远高于煤炭港口和产地坑口涨幅,拥有铁路户头的单位,靠铁路计划的租赁就获得了高额的灰色利益。

他给记者算了一笔账:按年100万吨的铁路户头计划和40%的兑现率估算,每年转让40万吨铁路计划,按每吨铁路计划费的指导价18元计算,一年铁路计划租赁费收入高达720万元。而这720万元的铁路计划费最终买单的是煤炭生产企业和煤炭终端消费的电力、煤化工等企业。

## 铁路户头曾是摇钱树

面对高额且不合理的“过路费”,煤企也只能忍气吞声,“我们得罪不起”。

另有鄂尔多斯煤炭业业内人士向记者透露,某持有铁路计划户头的煤炭运输企业老总,曾在煤炭形势好的时候在半个月里单靠收取计划费就获利480万元,赚到钱直接到北京接了一辆价格400多万元的宾利车回去。

但现在,煤炭形势不好,客户大大减少,铁路计划似乎也已经不像之前那么“紧俏”了,该老总为了保住铁路户头,不得不自己利用铁路计划指标运煤到港口,每吨煤至少还可以赚一个铁路计划费。

值得注意的是,国家发改委在1月份发出通知指出,自《煤炭生产许可证管理办法》废止之日起,煤矿持有的煤炭生产许可证一律作废,不再作为煤矿企业从事煤炭生产和其他经济活动的法律凭证,以及行政许可的前置条件;相关清理工作应在2014年1月31日前完成。

据了解,我国煤炭生产许可证和经营许可证存续近20年。按照原《煤炭法》及相关管理办法,未取得煤炭生产许可证的,不得从事煤炭生产;国家实行煤炭经营资格审查制度,分级审查、分级管理,国家发改委总量控制。

由于上述两证的存在,在市场需求刺激下,两证的含金量飙升。尽管国家明令严禁转让、交易,但黑市交易仍然将证照的交易费用一年年推高,最终分摊在煤炭生产交易的成本中。

有煤矿人士向记者表示,原来一些没有煤炭经营许可证和生产许可证煤企以及零散小户,只有挂靠那些有证的公司才能生产和买卖,在取消之前,煤炭经营许可证每吨煤要收1元-2元的挂靠费,或者按照卖煤营业额总额的1%收取,量大还有优惠政策。取消以后,实际上是为煤企“减负”,在一定程度上也规范了煤炭市场。

此外,在2009年以前,煤价最高的时候,煤炭经营许可证最高卖到200万元左右,2009年以后,随着煤炭市场逐渐疲软,此证的含金量已经有所降低。据了解,目前各地执行情况不一样,取消也需要一个过程。

除了上述两证,在整个煤炭产业链条中,还有铁路计划归口管理制度、铁路户头审批制度等等

## “一体化”引爆廊坊楼市 燕郊、固安迎来万元时代

■ 刘丽靓 报道

3月27日,河北省出台了推进新型城镇化意见,根据规划,河北省将以建设京津冀城市群为载体,充分发挥保定和廊坊首都功能疏解及首都核心区生态建设的服务作用。

“廊坊已站上了推进京津冀协同发展的最前沿。”廊坊市委宣传部一位人士对记者表示,廊坊市将把北三县统筹发展和依托首都新机场建设临空经济区作为近期发展两个引爆点。未来,将积极推进北京优质医疗资源落地燕郊、国家农展馆和北京重点批发市场落户永清。积极推进联结北京的高速公路、地铁、轻轨、跨潮白河大桥等重点交通设施的对接工作,加强围绕首都第二机场交通体系规划的对接争取工作。力促京台高速北京段尽快开工建设,加快102国道燕郊绕城段前期工作,争取早日开工。在北三县,建设以潮白河为中心轴,以“两横一纵”高速公路为主框架,以“三横两纵”干线公路为主动脉的公路系统,并依托首都机场、三河公务机场和京秦铁路、轻轨M6线等航空和铁路设施,加强与京津交通对接,打造便捷畅通、内联外拓的立体化交通网络。

一系列利好信息无疑对于位于京津锁钥之地的廊坊经济发展注入了一剂强心针,也将刺激廊坊楼市步入一个新台阶。近日,记者实地走访了廊坊的明星城市燕郊、固安等地,全面呈现在协同发展的过程中两地楼市的发展和变化。

## 燕郊楼市全面进入万元时代

国贸向东25公里,一座繁华而热闹

的新城正在崛起,这就是燕郊,曾以距国贸最近,较低的房价吸引着北京众多的刚需前来安家。随着京津冀协同发展,环首都经济圈的建设,一系列的举措将为燕郊带来新的发展机遇,同时也刺激着燕郊的房价节节攀升。

记者走访燕郊各大售楼处发现,目前燕郊在售楼盘均已破万,一些楼盘单价最高竟达到18000元/平方米。

据了解,于去年年底开盘的上上城社区二期开盘价格在7500-8000元/平方米,目前社区3期将于4月中旬开盘,预计价格将达到9500元/平方米。天洋城4代一期均价已由去年5月的8000元/平方米上涨到目前的12500元/平方米,二期预计开盘将再上调一千。夏威夷·蓝湾、首尔·甜城、金谷美丽城均价也已达12000-12600元/平方米;富地广场即将于5月开盘的中骏·四季花都,预计价格在13000-14000元/平方米。尤其是坐落于高速公路北侧的东贸国际,将于30日推出的新楼盘,预计价将达到16000-18000元/平方米左右,创燕郊房价最高记录。

“目前最迫切的就是希望在交通建设方面能有一些实质性的措施。”一位居住在燕郊的北京白领对记者表示,由于限购,再加上当时的首付款也不多,结婚时就把房子买到了燕郊,然而每天上下班挤车简直就是一种煎熬。如果一体化建设能使住在燕郊的人们坐上地铁上班,应该是最大的好处了。

实际上,伴随着“京津冀一体化”进程的提速,最先感受到北京产业和人才外溢气息的燕郊,有着更宏伟的蓝图。

“在京津冀协同发展的战略部署下,燕郊将加大对北京交通、产业、科技、人

才等资源的引进力度,在承接功能上加快谋划、加快接洽、加快推进,与京津地区形成完美对接。”燕郊经济技术开发区一位人士接受记者采访时表示,在产业对接上,燕郊坚持面向驻京跨国公司、大型龙头企业、总部基地和各类科技研发中心,灵活开展招商引资活动,大力发展配套产业,努力促进高新技术产业和现代服务业的形成和发展,不断吸引知名企业及经济组织开展商务活动,加深与北京的经济融合。

## 领军企业进驻 助推固安房价上冲

下了天宫院地铁驱车向南20多公里,便来到了古有“京南第一城”之称的固安县。在前往固安的高速路两旁,一排排地产项目广告中“北京新机场”、“北京天安门正南50公里”、“抢占新航城价值洼地”的广告词扑面而来,让人们提前感受到了固安的楼市气息。

“新机场一开建,房子就嗖嗖的涨。这不,106国道两边的这些都八九千了,拉的好多都是去看房的。”出租车司机对记者表示,去年这个时候才五六千,现在这房价涨的,本地人都买不起了。

来到固安县,记者走访了几家大型楼盘发现,自新机场建设启动以及京津冀一体化、首都经济圈的规划以来,固安的房价近两年已上涨40%。其中,由华夏幸福基业开发的孔雀城“剑桥郡”项目,3月份新开盘的两栋楼,目前价格为8000-11000元/平方米,孔雀城的“英国官”第五期新盘价格已达到9000-12000元/平方米,成为固安目前最贵的项目。