

携手微影时代布局互联网 + 当代东方夯实电影生态

近日,当代东方发布公告,其与国内最大的电影票务平台方微影时代签订协议,双方将在电影票务、院线影城、电影营销等方面开启战略合作,双方战略资源互补,共享电影生态红利。对于此次“联姻”,微影时代创始人林宁认为,此次合作有利于双方整合优势资源,在电影生态构建上发挥所长释放能量。

动作不断 完善布局电影生态链

早在 2010 年,通过借壳大同水泥上市的当代东方就开始了转型,在好莱坞大片《碟中谍 5》上映后,作为该部影片背后的中国投资者,当代东方不仅收获了巨额收益,其在影视业务方面的布局也被投资者更加全面认识。作为影视新秀的当代东方,自从 2014 年收购盟将威影视 100%股权开始,其布局的影视生态轮廓越发明显。去年 4 月,当代东方收购俊雅国际 51% 股权,将进一步开拓韩国市场,不仅能够分享《来自星星的你》、《秘密花园》的优质 IP 红利,



同时将在国内市场取得更多衍生产品开发的 优势。

此后,当代东方又先后收购了 Zapak 公司 10% 股权、九次方 1.57% 股权和中广院线 30% 股权,在国际业务、大数据和院线上先后布局。

此次与微影时代进行合作,将进一步拓展其互联网+电影的版图,实现其粉丝经济的发展。

资料显示,微影时代 2014 年成立于北京,主要从事门票销售代理,承办展览展示活动,影视策划,经营演出及经纪业务以及电影发行业务。

目前,微影时代微影时代同时拥有微票儿和格瓦拉两大购票平台,是中国最大规模社交应用软件微信和 QQ 在电影、演出、赛事等行业的娱乐互动平台,拥有中国 7 亿用户,具有强大的电影投资、宣传、发行、票务、平台技术能力,占有中国电影市场重要份额,格瓦拉的活跃用户也高达 4000 万。微影时代的幕后投资机构如腾讯、万达、中国文化产业投资基金等成为其发展的重要资源加持。

当代东方与微影时代签订的《战略合作框架协议》,双方将在电影项目投资、出品发

行及票务营销、影院整合及服务事宜开展战略合作。

根据协议,双方不仅在在包括院线业务以及售票业务相互给予对方最优惠合作条件等优先合作权,同时,在战略合作协议期间,双方在对外股权投资或项目股权融资方面,赋予对方同等条件下的优先合作权。

协议签订后,当代东方管理运营的所有影院同等条件下优先选择微影科技作为独家互联网票务平台,微影时代在手机票务、互联网票务领域的投资项目,当代东方在同等商业条件下具有优先合作权。

当代东方表示,公司此次与微影时代签订《合作协议》,将有利于拓宽公司内容销售渠道,进一步延续公司在院线业务上的布局,借力互联网票务领域开展电影业务。

“三驾马车”践行娱乐生态

作为“娱乐生态的领跑者”,当代东方一直围绕“内容、渠道、衍生”三大战略,积极布局各个产业,电影生态将在 2016 年进入“奔跑年”。

内容方面,当代东方在 2016 年将推出国

近日,当代东方发布公告,其与国内最大的电影票务平台方微影时代签订协议,双方将在电影票务、院线影城、电影营销等方面开启战略合作,双方战略资源互补,共享电影生态红利。

产热门 IP 电影《北京遇上西雅图之不二情书》,在衍生方面,当代东方已将《饥饿游戏》、《铁甲钢拳》、《六道天书》、《哆啦 A 梦》、《蜡笔小新》、《明将军》等电影或动漫、网文 IP 的游戏衍生权益收入囊中,将联合百度、搜狐等将开发运营。

在渠道方面,据了解,中广院线今年将拓展 100 余家影城加盟,总票房有望达到 5 亿元人民币。当代东方与微影时代将借机联手推出国内首家粉丝社交影城,共同打造粉丝生态共享粉丝经济红利。与传统影院不同的是,它将更多地赋予定制化服务内容,凸显社交功能,提升传统影院价值。

同时,在 2016 年,当代东方形成全新的以版权事业中心、游戏事业中心、战略发展中心为核心的“三驾马车”,叠加运营与投资职能形成组合拳,释放内生创造力。

在版权事业方面,当代东方继续以内容版权交易、交易渠道构建、影游市场布局、产业联盟等为核心发展方向。为跨界联动提供有效内容,针对内容提出有效的衍生解决方案,实现“一举多赢”。

在游戏事业方面,以游戏投资为主,当代东方产业联盟联动构建游戏生态为基础,继续加强 IP 变现能力,同时在新兴 VR、H5 等领域展开超前布局,形成游戏事业版图。

在战略发展,以当代东方品牌推广为基础,肩负公司战略投资协同作战的职能,建立基于新媒体平台“东方会”为核心的传媒研究院,组建新媒体传播矩阵,关注行业创新领域的机构或团队。围绕“内容、渠道、衍生”战略,将新媒体影视作为发展重点。

值得一提的是,包括新媒体影视剧、衍生游戏、实体产品等在内的各类内容,这些都有望在当代东方与微影时代打造的粉丝社交影城中实现实时点播、下载、购买,实现真正的粉丝经济循环。

微影时代创始人 CEO 林宁表示,非常看好当代东方的产业布局和发展态势,尤其是院线领域的资源和发展潜力,未来,双方将依托于微影时代和中广院线,深入影城投资、电影内容、电影营销、宣传发行、票务销售、粉丝互动等领域。

(任育超)

可口可乐“缩编” 剥离中国瓶装业务节省成本

新年刚过,一片布满白雪的黑土地上正在如火如荼地上演着一场“好戏”。在距离京城不远处的河北香河,中粮可口可乐投资最大的华北饮料项目开工。

几家欢喜几家愁,一面是中粮可口可乐的大兴动土,一面则是可口可乐自身瓶装业务的悄然剥离。相隔没几天的 2 月 9 日,可口可乐对外发布了一则通报,把在中国自有的装瓶业务重新特许经营给中国装瓶合作伙伴中粮旗下的中国食品 and 太古饮料两家公司。

在此之前,百事可乐也授权康师傅做公司装瓶业务。如果说外包装的青春化和网络化的改变只是小打小闹,那么此次瓶装业务的改革则是可口可乐从根本上进行洗牌。为什么百事可乐和可口可乐两大全球碳酸饮料霸主相继剥离瓶装业务?是大势所趋还是另有难言之隐?

重新瓶装特许经营

在可口可乐宣布业绩的同时,其中涉及的在华庞大的瓶装业务版图的“重新分配”显然更加吸引眼球。

“今天,我们宣布要致力于让装瓶业务 100% 重新特许经营。”可口可乐董事长兼 CEO 穆泰康说,这包括了在 2017 年底之前可口可乐的冷罐装生产。“这对于我们的北美业务是关键一步,它并不容易,需要做很多工作。”

而对于中国市场而言,可口可乐更是做出了精打细算的打算。穆泰康认为,中国是一个充满变化的国家,可口可乐的装瓶系统已到了重启特许经营地步。即从原来的 1/3 的中国业务由自己来当装瓶商,变成只许中粮和太古两家瓶装伙伴来经营。

公开资料显示,在中国,可口可乐主要装

瓶合作伙伴包括太古饮料有限公司,中粮可口可乐饮料有限公司以及可口可乐中国实业有限公司。其中,可口可乐中国实业有限公司是可口可乐公司全球装瓶业务投资集团在中国最大的装瓶集团。

同时,中粮旗下上市公司中国食品持有中粮可口可乐有限公司 65% 股权。还通过参股方式,在广东、浙江及江苏可口可乐装瓶企业持有少数权益。

此外,太古股份公司旗下的太古饮料则在香港地区、台湾地区、中国大陆 7 个省份及美国西部广泛地区拥有生产、推广及经销可口可乐公司产品的专营权。

对于可口可乐上述的决定,太古和中粮双方均通过上市公司公告了关于此项瓶装业务转移意向书的相关内容。但对于如何具体分配,目前还未知晓。

在同时召开的分析师会议上,穆泰康进一步解释,关于中国装瓶业务的新想法,再加上计划建立可口可乐欧洲伙伴、可口可乐饮料非洲以及对印尼装瓶商的投资,将为加强可口可乐未来几十年的全球装瓶系统打下基础。“所有这些安排如果到位,经过调节后,2015 年的销量中由可口可乐自己装瓶的饮料比例,将从 18% 下降到 3%。”

轻资产节省成本

近几年,可口可乐没少“折腾”,除了此次瓶装业务的改革之外,之前在产品外包装上还进行过“歌词瓶”和“昵称瓶”的尝试,而这背后归根结底的还是因为经营利润的乏力。

自 2012 年可口可乐的净营收就开始出现下滑。该公司最新公布的 2015 年财报显示,全年净收入下降了 4%。四季度该公司的



净收入出现了同比 8% 的下跌,这已是可口可乐出现的连续三个季度的收入下滑。

虽然可口可乐自身认为收入下滑主要和美元汇率有关,但中国品牌研究院研究员朱丹蓬则认为,不可回避的原因是碳酸饮料的增长乏力,以该公司此前公布的 2015 年三季度财报为例,当季经典红罐可口可乐三季度的销量增速只有 1%,零度可乐增长 8%,主打健康的健怡可乐销售额出现 8% 的下降。

这也促成了可口可乐瓶装业务等一系列的变革。可口可乐方面表示,在 2014 年底,制定了振兴公司的五点计划。而这些计划旨在促进增长和增加利润,并承诺要把可口可乐转变为一家人更扁平、更高利润率、更高回报和更聚焦的企业。

包括此次剥离瓶装业务也一样,据悉,在碳酸饮料产业链条中,毛利率较高的是上游的浓缩液生产与销售,其高达 50%-60%,以及下游的渠道环节,大约 40% 以上,中游的瓶装

业务毛利率较低,仅为 10%-15%。

朱丹蓬表示,可口可乐剥离瓶装业务就是为了增强整个公司盈利的。在组织架构上更加简化,聚焦需要更大市场投入的一些品相,特许经营给中粮和太古,还可以有一些营业外的收入和利润。“今后很多世界 500 强将进行组织架构的瘦身,优化调整是一个很主要的方向。”

确实如此,早在 2011 年康师傅与百事公司宣布达成协议,在华建立战略联盟。根据协议,康师傅旗下公司将成为百事公司在华特许经营瓶装商。

当时,百事可乐曾因为这项改革而出现了裁员以及员工的不满和抗议等余波。如今,是否又将在可口可乐上演? 对此疑虑,可口可乐方面在回应记者采访时表示,公司在华装瓶业务重组特许经营权谈判事宜签署非约束意向书。“目前阶段没有更多信息可以分享。”

(金晓岩)

中国铁塔混改提速 瞄准上市 将推动股权多元化

记者近日获悉,中国铁塔正积极推进公司上市,争取于明年登陆资本市场,同时 will 将积极发展混合所有制,拓展社会资源共享发展综合塔。中国铁塔的业务目前已涉及铁路沿线通信覆盖项目、室内分布系统等领域。在充电桩领域处于试验和探索阶段,已在北京、上海、深圳、江苏等地市进行尝试,其中北京已经建成 41 处,开通 21 处。

将积极推动股权多元化

国资委和中国铁塔联合举办“走进新国企·揭秘铁塔模式”活动中,中国铁塔总经理佟吉禄表示,中国铁塔的发展具体概括为“三步走战略”:一是快速形成对增量铁塔、站址资源及附属设施的新建能力;二是 2015 年完成对三家电信企业相关存量资产的注入和交割;三是择机上市并实现混合所有制发展。

他指出,目前公司整体负债率超过 50%,因此通过上市融资支持公司持续健康发展非常必要,但最终取决于公司整体运作的情况和资本市场的情况。未来公司的盈利重点就是发展共享,通过提升共享率提升盈利水平。目前,中国铁塔基本完成了存量铁塔资产的收购工作,正式进入全面运营阶段,下一步要通过良好的运营让资本市场对公司的价值更加认可,从而吸引资本进入推动公司股权多元化,进一步完善公司的治理结构。纵观全球铁塔公司,均具有现金流稳定、回报稳定的特点,因此对公司上市很有信心。今年中国铁塔工作重点点是固本强基,为上市打好基础。截至 2015 年底,中国铁塔公司资产规模超 2700 亿元,通信铁塔总量超 152 万座,员工 1.85 万人。

新建铁塔共享率达 75%

过去一年,中国铁塔共承接建设需求 58.4 万,交付铁塔 48.5 万座,特别是坚持“优先利用存量资源,能共享的不新建”,通过复用存量铁塔基站资源,新建铁塔共享率大幅提升到 75%。相比三家电信运营商各自建设通信基站,减少了 26.5 万座基站建设,可节约行业投资 500 亿元,减少土地占用 13000 多亩,使得通信设施建设得以更快更省更好地推进。

“今年室内分布建设将是发展的重点。”佟吉禄表示,除承担铁塔基站建设任务外,中国铁塔还承接了三家运营商有关地铁、机场、交通枢纽、特大型场馆等重大公共场所的室内分布系统(室内通信覆盖)项目 1.18 万个,其中地铁类项目总长达到 444 公里,高铁类项目总长达到 1524 公里。通过整合需求、统一建设、优化创新等措施,促进了项目建设的降本增效。例如大连地铁公网覆盖项目,是第一个由中国铁塔承建的大型轨道交通类通信覆盖项目,实现了三家运营商 2G/3G/4G 九系统同时建设、开通,比三家运营商分别建设投资下降 57%,并创造了同类项目工期最短的纪录。

中国铁塔董事长刘爱力表示,公司经过一年半多的改革发展,成效显著,主要表现在三个方面。首先,行业效益和社会效益显著提升。通过建设、维护、管理的“三合一”,杜绝重复建设,新建铁塔共享水平大幅提升,中国信达达 83%,中国联通达 82%,中国移动达 46%,节约大量投资和土地资源占用,为行业和社会带来立竿见影的效益。第二,国有资产实现有效增值和放大。通过增资扩股和引入新股东,以近 20% 溢价、近千亿元的现金支付和股份增发收购三家电信企业存量铁塔相关资产,实现了国有资产的有效增值。第三,国家战略实施得以有效支撑和保障。中国铁塔去年一年建设量相当于过去 30 多年行业累计建设总量近 1/3,带动电信企业 4G 网络和服务品质的提升,改变了过去在铁塔建设上各自为政的局面,实现了统一布局、统一建设,多快好省地满足 4G 建设需求,为宽带中国和“互联网+”战略实施提供了有力支撑。

(刘丽靓)

管理日记

招聘不可“吹泡泡”

■ 皇明太阳能集团董事长 黄鸣

每年春节之后,是招聘季,各招聘单位施展神功,许以高官厚禄“虚位以待”,设定美好前景“等您分享”,诸多诱人方式令人应接不暇。

我们招聘怎么招?我和人力部门进行了座谈,主旨定调:皇明招聘不可“吹泡泡”,我们只招为了理想而奋斗,为了未来而拼搏,吃得苦受了累,为了梦想具有夸父逐日之执著精神的人!

道不同不相为谋,皇明按照自己的本色“理想主义和浪漫主义相结合”而招“同梦

人”。想当年皇明一无所有负债经营时,有一批人跟着皇明,进行全国科普万里行,两人挤一张床睡觉,夏天搞活动在太阳能热水器的阴影几下休息,为完成订单加班加点,经过了“四千万”精神——走遍千山万水,吃尽千辛万苦,想尽千方百计,说尽千言万语,终于使中国的太阳能事业绿遍全国走向全球。

皇明人积攒沉淀的是一种可复制的流自己的汗吃自己的饭,为子孙后代树榜样的“平民奋斗精神”:一代人奋斗,几代人昌盛,几代人奋斗,中华民族强盛!

所以,如果说来皇明是为了挣钱,是来投

一把机,“我就是机会主义者,我在皇明干也行,我在其他地方干也可以,我选择皇明是迫不得已,是权宜之计”,这样的骑驴看样本走着瞧的人,皇明是不招的。

而那些和皇明是一个品类的,既具有革命浪漫主义情怀,又具有现实奋斗主义精神,敢于挑战,敢于个性张扬,敢于对传统观念说“不”,既高瞻远瞩引领时代潮流风向,又脚踏实地把大胆设想变为现实的人,皇明是敞开胸怀欢迎的。这就是皇明,具有英雄情怀和历史使命感的一群太阳能领域追梦人所组成的敢想实干团队。

东风德纳车桥 部署 2016 年纪检监察工作

日前,东风德纳车桥有限公司召开党风廉政建设工作会议,总结回顾 2015 年纪检监察工作主要成绩与不足,学习传达上级党风廉政建设工作会议精神,全面部署展开 2016 年重点工作。会上宣读了东风德纳车桥廉洁自律承诺书,各工厂党政主要领导与公司党政主要领导、公司机关各部部长与主管领导分别签订党风廉政建设责任制目标责任书。

2016 年,东风德纳车桥从落实“两个责任”,执行“条例准则”,前移防控关口,加强合规与执纪教育四个方面加强纪检监察工作。一是加大“条例准则”宣贯力度,厘清中、高管

权责清单,促进党员干部对照党规党纪修身律己用权,持之以恒加强党风廉政建设;二是深化部门管理,业务专项监察审计,围绕管理改善深化效能监察,从严防范商业贿赂风险,推进廉洁风险岗位交流,建立招(议)标责任追究机制,加大预防性监督监察力度;三是加强合规履职,从严格执行教育,拓展廉洁文化示范点建设,推进《我廉洁·我心安》廉洁主题系列活动活动,强化党员干部干净担当的履职观念;四是探索“互联网+纪检监察”工作方式,深化“两统一集中”管理,落实“一案双查”制度,提高监督执纪工作水平。

(伍再祥)