



■ 本报记者 胡心媛

近日,华谊兄弟传媒股份有限公司董事长王中军的身影频繁出现在媒体面前,无论是在商界还是在影视娱乐界,他皆“穿梭自如”。在不久前举行的第十七届中法经济研讨会和刚落幕的首届北京国际电影季上,他始终保持着一如既往的自信与气魄。

2009年,华谊成功上市,成为中国国内第一家在创业板上市的民营影视制作公司。曾经自称对电影是外行的王中军,却一手打造出中国最具有影响力的影视帝国。

在经济日益全球化的今天,中国企业“走出去”以及与国外企业合作发展的势头已越来越强劲,伴随着“走出去”而来的新

王中军:带东方文化“走出去”

型消费也正在快速发展,影视行业在新型消费领域里占有着重要的地位。对涉足商界和影视娱乐界的王中军来说,中国电影不差钱,但“走出去”的路还很长。

触“电”是偶然

成功的背后总会有许许多多的偶然,王中军就遇到了这样一个偶然。王中军出生在北京的一个军人家庭,小时候立志考取中央美术学院,但事与愿违,他最后名落孙山。与画家梦擦肩而过的王中军曾在国家物资总局物资出版社任美术设计和摄影记者。之后,他又在中国永乐文化发展总公司担任过广告部经理。但在1989年,王中军毅然辞去工作,远赴美国留学,开始了他另外的一段人生。

在美国期间,王中军一天工作15个小时,“开车送外卖,人家给小费,1元或者5元,甚至更少。”对于自己的留学生活,王中军认为当初的目的特别简单,“学位和攒钱”。1994年,王中军在获得美国纽约州立大学大众传媒专业硕士学位之后,和妻子带着辛辛苦苦攒下来的10万美元回国开始创业。

“刚开始,华谊做的是一本小杂志,刊登一些广告,然后直邮给使馆和三星级以上的高级公寓。当时的经营很艰难。”王中军说。然而,一次偶然的机会,依靠广告起家的王中军却走上了电影之路。“1998年的一天,我在路上碰见了出国前

在广告公司的同事,她告诉我拍电视剧非常赚钱,于是,我就心动了。”王中军很快投资拍摄了自己的第一部电视剧《心理诊所》,居然盈利100%!就这样,尝到甜头后的王中军便一头扎进了电影圈,从此一发不可收拾。2000年12月18日,华谊兄弟太合影视投资公司正式挂牌成立,王中军出任总裁。

当他被问及为何会在公司的名字里加上“兄弟”时,他表示,因为公司是他和弟弟王中磊共同打拼出来的,同时也以此作为“兄弟情深”的见证。王中军说:“我和他有着不同的分工,现在,我的角色越来越清晰,基本上管战略。所谓战略,就是公司到底往哪儿走。另外,我还主管新业务。中磊对财务与进程方面的管理就多一些了。尽管他是总经理,我是董事长,但其实只是一个称呼而已,我们都是为了公司。”

下一个目标是“走出去”

成功带来了名誉和金钱,但伴随着成功而来的还有忙碌。刚下飞机的王中军尽管有些感冒,但在谈及如此繁忙的奔赴各大论坛会不会累时,他却表现得乐此不疲。“经常被一些大型的论坛邀请是一件很荣幸的事,尽管比较繁忙,但在与大家分享成功经验以及未来计划的同时,能与众多企业家相互交流沟通,从中学习到很多东西。”他说,“这些对公司设定目标大有裨益。

的确,中国影视娱乐市场仍然处在发展初期。据了解,在国外,娱乐产业是除了军工以外的第二大产业。为此,王中军表示,加强市场的培育和国际化合作是中国电影业发展壮大的必由之路。采访中,他告诉记者,合拍能给中国电影人带来学习、交流的机会,对人才的培养有很大益处。

王中军坦言,现在的中国电影,最缺的不是金钱,而是人才。“以演员为例,很多演员档期排得过满。其中一部的进度出了问题,后面的都得延期。”而合拍片恰好可以解决这一瓶颈,既可以提供外方的演员,也可以促进本土人才成长。王中军回忆起早期做合拍片的情形时称,那会儿中国电影很缺钱,合拍是以资金为主导。“现在中国电影对资金的需求已经退居到了第二位,本土电影公司已经发生了比较大的变化,能力也大大提高。所以,只要项目好,国内想投资电影的钱是非常充裕的。”

面对发展前景一片光明的事业,王中军又提出了他下一步的计划,那就是顺应中国企业“走出去”的趋势,与好莱坞合作重组一个公司,拍摄以东方文化为背景的英文电影,踏出中国影视企业“走出去”的第一步。

生活成为艺术的延续

王中军小时候的梦想是当一名画家,虽然与画家梦擦肩而过,但也难以掩饰他

对艺术的热爱。在很长一段时间,每当去欧美时,王中军最大的嗜好就是去欣赏当地漂亮的私人建筑,即便进不了院门,但站在外面欣赏也很有意思。据他回忆:有一年,他和冯小刚去多伦多参加电影节,两个人先去芝加哥租了辆车,一路开到温哥华,看够了各地漂亮的房子。他每年都会出国待上两三个月,只去一个地方,住在当地历史悠久的古堡或者大庄园,安静地呆上一段时间,读书、冥思。

他说:“我本身学过美术和摄影,对审美的感觉很自信。我喜欢古典风格,不论是欧式古典风格还是中式古典风格。”这种中西合璧的审美取向,在生于上世纪60年代的中国富人阶层身上体现得尤为明显,他们年轻时几乎都受到过欧美价值观的强烈冲击,然后漂洋过海,努力奋斗,最后衣锦还乡,成为改革开放后的第一批“海归”。所以,旅居欧美的经历深深影响了他们的审美观。

因此,王中军把对艺术的热爱融入到生活中,这在他的私人豪宅里也被展现得一览无遗。据悉,他曾亲自参与了房子建筑材料的选用与室内的装修设计。这些都让我们更多地看到了他对艺术的疯狂迷恋。可以说,王中军已经将生活作为了艺术的延续。

焦点人物

海外代购业利润诱人

华商投资风险不减

■ 静安

据近期英国《华闻周刊》报道,华人代购业在近两年内正以迅猛的速度扩张着。据调查了解,从事奢侈品代购的利润确实诱人,单件利润往往就较为可观,而奶粉、护肤品的代购则比较薄利,但如果能以规模取胜,每月收入也颇为可观。

奶粉靠薄利多销

以奶粉代购为例,由于运营方式与规模大小不同,利润空间也差别较大。据在英国曼城从事奶粉代购已经一年多的李先生介绍,奶粉的代购其实与奶粉的成本价格变动关系不大,而主要在于运费的差别。因为,把奶粉大批量寄往中国的话,物流费用会低很多,最低为每桶3镑多(近40元人民币),平均而言,总运输费用需40元人民币。而如果是小批量,虽然有可能省下关税,但寄费平均每桶高达7镑多,接近80元人民币。因此,他卖的奶粉,无论哪个品牌,无论是零售,还是批发,利润都在每桶15元到20元之间,利润率为10%到15%。

因此,奶粉的销售属于薄利多销,贵在“量贩”。但现在做奶粉代购的华人已经越来越多,竞争也日趋激烈。

奢侈品相对利厚

相对于奶品靠薄利多销,奢侈品单件的利润则很可观。据业内人士透露,通常奢侈品代购有三种方式:一种是靠征收5%-10%的代购费,顾客下单订货,代购者购货,收取代购费。利润率就是代购费,空间有限。第二种是先期拍了正价店或者折扣店产品的照片,挂在网上,而后有客户下单,再前去购买。但如果是折扣商品,则可能常常面临断货的尴尬。第三种主要是靠去比斯特村、Burberry工厂店这种名牌折扣店扫货,或者等待最新款的产品,尤其是限量版产品上市,就直接购进。虽然这么做需要一定的资金链支持,同时也有更大风险,但利润空间相当大。

据了解,在奢侈品代购业里,“利润率”似乎成为商家“不能说的秘密”。事实上,其利润空间,可根据英国售价以及物流费用进行估算。业内相关人士表示,奢侈品代购的利润率至少在50%以上,甚至如

前所述,高达100%,或者更多。至于关税成本,相对而言,散运的奢侈品几乎可以完全规避税收的问题,或者通过清关公司,只支付很小份额的关税。比如很多以零售、英国直邮为主的商家,基本都选择走英国皇家邮政寄送,这样,可以成功避税。

所谓皇家邮政,是英国对于民用散运的小型包裹,收费相对便宜,同时,由于皇家邮政基本为民用,走邮政绿色通道,单件寄出时,被抽查而加收关税的几率很小。通常,卖家也都会在包裹上标注礼物,因此在量少时,避税成功率较高。

如果是大批量运输,可以找职业清关公司。据某物流公司的陈先生透露,每个包裹的物流费只收80元,费用极低。

除了金钱成本之外,要经营好一个网点也绝非易事,商家还得投入大量的时间成本、脑力成本,而这些都可以算是做海外代购的人力成本。



海外华商



中国红十字会
RED CROSS SOCIETY OF CHINA



中国红十字志愿者
Chinese Red Cross Volunteers

人道 博爱 奉献

我是红十字志愿者



如果您愿意成为一名中国红十字志愿者,请联系当地红十字会。