

影视行业开启差异化竞争 分线发行迈出重要一步

证券时报记者 吴志

不少观众有这样的困惑,每当热门影片上映,电影院千篇一律放映着同样的电影,它们占据了大多数排片,想看其他的影片要么排片很少,要么集中在非黄金时间。“千院一片”的同质化竞争局面,不利于影视行业的高质量发展。

不同院线上映不同影片的分线发行模式,被认为是重要的“破局”之道。10月25日至28日,第二十四届全国电影推介会暨第一届全国电影交易会暨在浙江横店举行。10月26日,《再团圆》《没问题》《红猪》等24部实行分线发行的影片签约。这是中国电影产业探索分线发行迈出的实质性一步。

破局“千院一片”

所谓分线发行,简单来说就是不同的院线,上映不同的电影。区别于目前的统一发行、大规模集中上映模式,分线发行模式下,片方和影院能够根据影片特点、观众喜好、影院属性等进行差异化放映,获得更好的放映效果,更多类型的影片也有机会与观众见面。

“要提分线发行或者分轮发行,可能是因为我们的市场已经充足到可以支撑更多元的市场了,我们的银幕数、影院数、产出量已经足够庞大。但是我们同时也看到,差异化的经营是缺少的,行业的集中度是较低的。”中国艺术研究院教授文菲娜在交易会后的研讨中表示。

统一上映、统一投入、集中上映,是当前我国电影发行中的显著特点。在这一模式下,影院往往集中大量排映同一部热门影片,“千院一片”甚至“万院一片”现象显著。

以近几年上映的影片为例,《阿凡达:水之道》2022年12月16日上映首日排片率逼近80%,意味着全国有八成的荧幕同时在放映这部电影。2019年4月24日上映的《复仇者联盟4:终局之战》首日排片高达82.6%,次日进一步升至83.8%。其他热门影片首日排片率超过50%也较为普遍。

大量排映空间给了少数影片后,留给低成本、中小体量影片的排映空间就不多了。许多影片甚至根本没有登上大荧幕的机会,一批优质影片可能就此埋没。过去就出现过不少导演、片方求影院增加排片的故事。在内容制作端,缺乏上映机会,也会削弱片方的创作动力。

“我们整体影院排片资源浪费是比较严重的。影院资源被浪费的同时,有很多优质的中低成本电影在大档期被



时报财经图库/供图 翟超/制图

“周末游”或者“一日游”,基本上没有太多的排片空间。”阿里影业总裁李捷表示。

“有了分线发行,才有更多的片方愿意拍电影,因为他们知道他拍的电影有机会在影院放映,而不需要去春节档、暑期档和国庆档,跟大体量的电影争夺排片空间。”李捷表示。

“院线影院存在的最主要的意义是放电影,通过分线发行来建立一个差异化市场、更优化的分配体制,才能让资金快循环、好循环,让更多优秀的作品尽快进入市场,通过解放生产力的方式使得行业进一步深化改革。”文菲娜说。

分线发行时代来临

实际上,分线发行并不是新鲜话题。在北美和日本市场,分线发行模式已经较为成熟。国内也进行过尝试,早在2011年12月15日,《金陵十三钗》和《龙门飞甲》两部大片同时上映,博纳系影城就尝试了同时上映、分线发行模式,当时部分博纳系影院仅排映《龙门飞甲》。

2021年11月公布的《“十四五”中国电影发展规划》提出,要深化电影发行放映机制改革。其中首次明确鼓励开展分线发行、多轮次发行、区域发行、分众发行等创新业务。

2022年2月,万达电影在调研活动中表示,未来行业将会探索分线发行的可能性,公司线下布局广,市场份额不

断提升,分线发行也可能为公司发展带来重要机会。

今年5月,中国电影(简称“中影”)在业绩说明会上也提到,公司基于在发行业务上的规模优势做了一些探索,如定制化的预约放映以及拓展上映空间的分线发行等。如采取分线发行方式,通过技术平台的支持,可以加大对市场的供给量,拓展同时上映影片的市场空间。

实质性的探索出现在2023年10月26日。在第一届全国电影交易会上,《再团圆》《没问题》《红猪》《小行星猎人》等24部实行分线发行影片的制片方和发行方,与达成合作意向的院线进行了签约。去年6月上映并取得超过17亿元票房的电影《人生大事》的复映也参与了分线发行签约。

快速落地

对分线发行的探索也在影院端快速落地。2022年,万达院线与中影联合推出了“预约放映”全新观影模式。近期,升级后的中影“预约放映”在各影院开启。

公开信息显示,新的“预约放映”覆盖中影、上影、万达、横店等六家公司的全国1500余家影院,放映周期自今年10月26日至11月30日。这是中影开展区域化、差异化的供给和发行放映模式,也借此开启分线发行的尝试。

证券时报·e公司记者注意到,目前,多地影院已公布预约放映活动相关细则。观众可与影院沟通、购票,在预约该影片达到一定人数后,影院可放映相应影片。

以上海市为例,中国电影通小程序中,上海市已经可预约《航海王:红发歌姬》《新神榜:杨戬》《新神榜:哪吒重生》三部影片。其中《航海王:红发歌姬》去年12月在国内上映,本周日上海有10多家影院可预约,单场8人预约即可开场。

“中影的‘预约放映’其实就是在为分线供片做探索,中影后续还会把‘预约放映’范围做得更大,观众、地域、内容更细化。”中影北京发行分公司总经理张大力表示,影院也需明确自身的观众属性,并投放符合影院观众属性的内容,才能获得更多收益。

上海电影总经理戴运也表示,分线发行对于整个行业带来的是增量,但也意味着挑战。“对于院线来说,分线发行后院线需要的能力不仅仅是排片和结算,我们需要很强的内容选择、内容的判断以及内容的营销能力,需要有不断创新的精神。”

“过去我们向规模化要效率、要产出,今天我们要向精细化、市场化、差异化要产出。分线发行是未来中国电影更好地市场化、精细化,更好地鼓励百花齐放的一个起点。”猫眼娱乐首席执行官郑志昊表示。

万科前三季净利润136亿 深圳地铁将长期持股

证券时报记者 张一帆

10月27日晚,万科A(000002)发布2023年三季度报,实现营业收入2903.1亿元,归属于上市公司股东的净利润136.2亿元。财报显示,公司财务状况良好,今年1-9月在覆盖新项目项目投资支出后,经营性现金流依然保持为正。

万科同日宣布深圳地铁董事长辛杰将兼任万科董事会副主席,从过往情况看,大股东代表兼任万科董事会副主席属惯例。辛杰强调:“深圳地铁集团坚持长期主义,将长期持有万科股权,坚定不移地看好万科的长期发展前景。”

万科在财报中表示,公司继续坚守安全底线,财务状况良好,经营性现金流已连续14年为正,今年1-9月在覆盖37个新获取项目的地价支出后,其依然保持了正向的经营性现金流。

截至三季度末,万科在手现金1036.8亿元,对短期债务的覆盖倍数为2.2倍,年内已无境外融资到期,境内待偿的信用债仅3.8亿元。1-9月,万科境内新增融资成本仅3.64%,且是为数不多依然还能完全依靠自身信用在公开市场融资的企业。与此同时,万科债务结构较年初大幅优化,短债占比仅14.8%,较年初下降5.7个百分点。

拆分万科的各业务板块。万科开发业务1-9月累计合同销售金额2806亿元,保持行业头部梯队;其中9月合同销售金额320亿元,环比增长41.6%。投资端,公司致力于提升投资质量,聚焦一二线城市获取总地价794亿元的37个新项目,已开发项目整体投资兑现率达94%。

正如万科开发业务负责人张海在近期媒体交流活动中介绍的,万科开发业务正在苦练“基本功”,致力于产品服务能力和投资质量持续提升。截至9月底,万科实现了超过16.2万套住宅的平稳交付。

三季度公告同日,万科发布关于选举董事会副主席的公告,董事会同意选举辛杰董事担任公司第二十届董事会副主席。在当选万科董事会副主席后,辛杰表示,投资万科是正确的选择,对万科的认同和支持不会因市场一时的波动而变化。“深圳地铁集团坚持长期主义,将长期持有万科股权,坚定不移地看好万科的长期发展前景。”辛杰强调,“万科的背后有深铁集团,深铁集团的背后是深圳国资,将始终不渝地全方位支持万科的健康发展。”

这一表态与深铁方面一贯的表态保持一致,在今年6月万科的股东大会上,作为大股东的代表辛杰也曾对郁亮带领的万科团队过去三年表现给予高度肯定。分析人士表示,深圳地铁董事长辛杰兼任万科董事会副主席,反映出国资大股东对万科一如既往的坚定看好和支持,也有助于万科和深圳地铁在业务上的深入合作。

此外,万科还对项目跟投制度迭代更新,此前的跟投制度更符合即售项目的业务周期,但伴随行业发展阶段变化,目前新获取项目中综合住区项目增多,经营性资产占比增大,原有跟投制度的部分条款不再适用于新的业务发展模式,因此重新明确了跟投项目范围,调整了必须跟投人员、跟投项目模拟清算与退出的条件以及跟投方式等。

TCL科技前三季净利增474% 半导体显示业务强势反弹

证券时报记者 康殷

TCL科技(000100)10月27日晚间发布第三季度报告。今年1-9月,公司实现营业收入1331亿元,同比增长5.2%;实现归母净利润16.1亿元,同比增长474%;经营性现金流净额161.4亿元。

今年以来,受海外地缘冲突不断、通胀水平居高不下、部分经济体为应对通胀采取紧缩性政策等因素影响,全球经济增速放缓。面对复杂严峻的外部环境,TCL科技聚焦以半导体显示、新能源光伏及半导体材料为核心的泛半导体产业布局,强化经营韧性,优化商业策略,追求可持续的高质量发展。

今年前三季度,半导体显示终端需求波动趋缓,且呈现季节性改善,电视大尺寸化趋势继续拉动面积需求增长;不断优化的供给格局进一步推动行业健康发展,大尺寸面板价格自今年3月修复上涨。中小尺寸面板价格逐步企稳,受下游新品发布及备货的拉动,小尺寸面板在第三季度出现结构性产能短缺和产品涨价。

子公司TCL华星通过弹性排产策略保持库存健康,加快经营周转,并持续优化业务和产品结构,受益于主要产品价格的上涨,经营业绩呈现逐季度显著改善。2023年前三季度,半导体显示业务实现营业收入612亿元,同比增长17.5%,其中第三季度实现营业收入256.8亿元,同比增长73.0%,环比增长25.8%,实现净利润18.2亿元,单季扭亏为盈,季度同比及环比均大幅改善。

大尺寸领域,TCL华星发挥高世代线优势,引领显示产业大尺寸化发展,电视面板份额稳居全球前二,55英寸及以上尺寸产品面积占比提升至79%,其中55英寸和75英寸产品份额全球第一,65英寸产品份额全球第二;交互白板、数字标牌、拼接屏等商显产品份额居全球前三。

展望第四季度,TCL科技表示,进一步优化竞争格局和基于合理商业回报的新发展态势,将促进行业供需均衡和产业长期、有序、健康发展,大尺寸产品价格呈现季节性温和波动;中尺寸产品价格趋于平稳,小尺寸受益于新产品需求带动,目前产能高稼动率运转并出现局部涨价趋势,公司预计第四季度半导体显示业务将继续保持稳健经营。

2023年前三季度,光伏行业主要环节竞争博弈加剧,产业链价格下行,但光伏发电经济性提升,驱动终端装机稳步增长,光伏行业核心竞争力回归至技术创新和制造优势。子公司TCL中环实现经营业绩稳健增长。报告期内,TCL中环实现营业收入486.5亿元,实现净利润65.8亿元,同比增长19.9%。

IPO密集终止 何种企业IPO容易折戟

证券时报记者 康殷

新股节奏明显放缓,最近两周均只有1家公司安排上会审议。与此同时,自从证监会于8月底明确表示阶段性收紧IPO以来,IPO终止个案不断。截至10月27日,年内已有近200家企业终止IPO,终止类型包括但不限于未通过审核、主动撤回申请、提交注册后仍撤回。

Wind数据统计,今年以来(截至10月27日),2023年IPO终止企业199家,其中173家主动撤回,占比达87%,同期上市企业有273家。

消费类企业密集撤单

近期,消费类行业公司IPO终止个案不断,最新一例是从自主品牌杯壶产品的研发、设计、生产和销售。业绩方面,2019年至2022年上半年,希诺股份营业收入分别为5.8亿元、5.56亿元、7亿元及3.29亿元;实现净利润分别为1.66亿元、1.77亿元、1.96亿元及8178.53万元。虽然业绩保持增长趋势,但希诺股份所处的杯壶行业的参与者众多,行业竞争比较激烈,市场集中度比较低。

希诺股份一直从事自主品牌杯壶产品的研发、设计、生产和销售。业绩方面,2019年至2022年上半年,希诺股份营业收入分别为5.8亿元、5.56亿元、7亿元及3.29亿元;实现净利润分别为1.66亿元、1.77亿元、1.96亿元及8178.53万元。虽然业绩保持增长趋势,但希诺股份所处的杯壶行业的参与者众多,行业竞争比较激烈,市场集中度比较低。

希诺股份一直从事自主品牌杯壶产品的研发、设计、生产和销售。业绩方面,2019年至2022年上半年,希诺股份营业收入分别为5.8亿元、5.56亿元、7亿元及3.29亿元;实现净利润分别为1.66亿元、1.77亿元、1.96亿元及8178.53万元。虽然业绩保持增长趋势,但希诺股份所处的杯壶行业的参与者众多,行业竞争比较激烈,市场集中度比较低。

希诺股份一直从事自主品牌杯壶产品的研发、设计、生产和销售。业绩方面,2019年至2022年上半年,希诺股份营业收入分别为5.8亿元、5.56亿元、7亿元及3.29亿元;实现净利润分别为1.66亿元、1.77亿元、1.96亿元及8178.53万元。虽然业绩保持增长趋势,但希诺股份所处的杯壶行业的参与者众多,行业竞争比较激烈,市场集中度比较低。

开始扎堆撤单,撤回IPO的公司包括八马茶业、德州扒鸡、玮言服饰、龙江和牛、鲜美来、沃隆食品、老乡鸡、大洋世家等。

8月14日撤回IPO的大洋世家,成立于2009年。2020年以来,大洋世家全年净利润最低1.72亿元,营业收入最低39.39亿元,业绩远超主板利润要求。大洋世家主要从事海洋食品的生产与销售及远洋捕捞业务。值得一提的是,大洋世家的实控人为“传奇浙商”鲁冠球之子鲁伟鼎,他也是万向集团董事长兼首席执行官。

9月4日晚,上交所公布对沃隆食品主板IPO终止审核,直接原因是保荐机构撤回保荐。沃隆食品2015年在国内率先推出了“每日坚果”类产品,生产和销售小包装混合坚果产品。沃隆食品IPO申报今年3月4日获得受理,3月30日即收到首轮问询,但直到撤回IPO,上交所网站都未公布问询问题及回复。

另外,截至目前IPO排队企业中,尚有20多家“衣食住”企业,其中就包括老娘舅、想念食品、阿宽食品等知名企业。

事实上,IPO放缓离不开当下的政策背景。8月27日证监会明确表态称,充分考虑当前市场形势,完善一二级市场逆周期调节机制,阶段性收紧IPO节奏,促进投融资两端的动态平衡。

同时,9月28日沪深交易所双双发布了发行承销违规行为监管(试行)指

引,落实发行承销“全链条问责”,通过明确各环节典型违规情形及处罚标准,引导规范市场各参与主体行为,切实维护证券发行承销秩序。

业绩波动影响较大

这些企业为什么主动撤回IPO申请?有资深投行人士指出,首先是企业基本面发生变化,包括业绩下滑,不符合注册制下的上市要求等;其次是申请时板块定位不准,撤回是为了换板块重新申报。

事实上,每逢IPO收紧之时,企业净利润往往成为上市“硬指标”,各板块对净利润底线要求均有所提升。

其中拟募资150亿元的正大股份终止IPO近期也备受关注。正大股份是国人熟悉的正大集团旗下企业,以养猪和生产猪肉为主,正大集团的创办者为泰国首富家族谢氏家族。正大股份拟在上证主板上市。

正大股份最早在2021年5月就已完成预披露,2021年11月预披露更新。2023年3月开始问询,9月财务资料再次过期后,企业和保荐人提交了撤回申请。2018年,正大股份净利润0.7亿元,到2020年增长为75.71亿元。不过2022年上半年则为-23.95亿元。

类似情况的还有树根互联。今年8月22日,上交所披露树根互联科创板IPO终止审核,原因为公司及保荐人主动撤回申请文件。

2022年6月树根互联递交科创板上市申报材料并获得受理。自启动IPO进程以来,树根互联的亏损问题一直备受外界关注。招股书显示,2019年至2021年,树根互联均处于亏损状态,其中2021年亏损超过7亿元。2022年6月,上交所首轮问询中重点关注了公司持续亏损及经营现金流为负问题,要求说明是否会对公司未来持续经营能力产生影响。

部分企业重新申报材料

从过往案例来看,终止IPO后,部分企业可能会适时重新申报材料,也可能转道其他板块上市。有投行人士指出,对于企业而言,上市是一个漫长的过程,在保障业务稳定的情况下,选择更合适的上市时机,对于公司发展将带来更大帮助。

东北证券指出,展望后续,限制IPO和再融资仍将持续至年底。从近期市场表现来看,由于基本面相对较弱,海外加息风险持续扰动下市场持续下行;短期来看,风险因素仍将持续,因此为稳定市场交易活跃,有必要持续限制IPO和再融资等资金流出方式。从历史复盘来看,最短持续4个月,最长则持续约2年,从当前经济修复来看,东北证券认为PPI等数据已经出现拐点,但整体的修复力度仍相对较弱,预计限制IPO和再融资将持续至年底。

“沃德”童心 公益真情

——交通银行深圳分行举办“沃德书画义卖”主题活动

10月22日,为汇聚各界爱心,贡献公益力量,交通银行深圳分行与深圳市委机关报《深圳特区报》联合主办、深圳市委关爱行动公益基金会提供支持的中秋主题书画义卖成功举办。义卖现场吸引了许多市民驻足观赏,气氛热烈温馨,大家纷纷献出爱心,选购画作助力公益事业。现场共有26幅作品成功卖出。

未来,深圳分行将持续探索公益事业的新模式。通过建立长效公益机制,开展多样化特色活动,将爱心传播得更加久远,为增进民生福祉贡献交行力量。

(CIS)