



■完美威秀正籌備中美兩國動物明星主演的電影《當小七遇上加菲》。

創+故事

近年來內地製作的電影、電視劇雖時有「爆款」，但畢竟不可多得，加上影視製作投資大，市場變化莫測，行業風險不言而喻。內地最大的影遊綜合體完美世界就邀得原高盛投資銀行董事總經理廉潔加入，由其牽頭促成與荷里活六大之一的環球影業（Universal Pictures）聯姻，享有後者不少於50部影片的全球收益分配。廉潔還將投資界理念注入公司經營，設計了精品內容、院線影城、藝人經紀、綜藝娛樂、影遊聯動、國際業務和投資七大領域矩陣式佈局，旨在從資產多元化入手，平抑市場波動風險。

圖／文 香港文匯報記者 章蘿蘭 上海報道

內地影視業早前連續14年快速飆升，但自去年以來行業波動似乎有加劇之勢。以電影為例，據國家新聞出版廣電總局的數據顯示，2016年全國電影票房457億元（人民幣，下同），同比僅增長3.7%，而2015年增速曾高見48.69%。

矩陣佈局分散風險

完美世界影視董事長兼CEO廉潔在接受香港文匯報專訪時表示，從美國等發達市場的表現來看，即使陷入金融危機，文化娛樂消費反而有所增加，可見精神享受時時需要，娛樂業本身亦可對抗經濟周期，但這並不意味着旗下每一個品類始終可以強勁增長，全球娛樂公司共同面臨的風險，依然是細分行業的難預測性。在其看來，內地影視產業競爭白熱化，每年有幾千集作品無法播出，故以製作內容為單一業務的影視公司，的確會面臨巨大的波動。

去年9月加入完美世界前，廉潔曾出任高盛投資銀行董事總經理、春華資本創始合夥人、博納影業獨立董事和樂視影業董事。馳騁環球金融投資市場逾20年的經驗，令其更擅長從風險分散角度考量，為公司業務作全景規劃。在今年的上海國際電影電視節上，他率先提出矩陣佈局概念，計劃未來在精品內容、院線影城、藝人經紀、綜藝娛樂、影遊聯動、國際業務和投資等七大領域，實現共振發展。

夥環球影業拓商機

去年2月，由廉潔牽線，完美世界通過下設影視投資基金，與環球影業達成戰略合作。根據協議約定，完美世界通過下設影視投資基金，未來5年將參與荷里活六大電影公司之一

美國環球影業不少於50部電影作品，且享有影片的全球收益分配。

廉潔表示，目前完美世界已與美國環球影業合作了《五十度黑》（《Fifty Shades Darker》）、《新木乃伊》（《The Mummy》），並計劃於明年推出《侏羅紀世界2》（《Jurassic World 2》）。除此以外，完美世界影視在上海剛剛宣佈，聯合澳大利亞的威秀娛樂集團、以及美國知名經紀公司WME|IMG中國，共同成立全新的完美威秀娛樂集團，使完美世界影視「國際化泛娛樂」戰略全面升級。

主攻東南亞華人市場

他還提及，周杰倫在新加坡、馬來西亞兩地的演唱會，公司亦有一份參與投資，均大獲成功。除了美國之外，完美世界影視旗下完美建信在新加坡設立了分公司，與當地團隊攜手製作電視劇，意在主攻東南亞龐大的華人市場，計劃推出首部合作劇目《新霧鎖南洋》，講述中國人下南洋闖蕩的故事。他透露，完美世界影視的目標是在新加坡打造當地的影視文化娛樂公司。



■完美世界影視影威秀娛樂集團、WME|IMG中國成立完美威秀娛樂集團。

冀內地網劇植入美劇基因

投資策略至關重要，但對於影視公司而言，製作水平更不容忽視，畢竟還是內容為王。完美世界影視投資拍攝的《靈魂擺渡》是內地網劇王牌，至今已拍攝至第三季。相關數據顯示，至2020年，內地整個娛樂內容市場規模將達到1萬億元，而全網劇付費收入將在2020年，追平電影總票房。

網劇付費將追平票房

廉潔說，他現在特別想做的一件事，就是用美劇的方式來做內地網劇，「美劇的播放方式大家都熟悉，這星期看一、二集，下周再看三、四集，看完這一季，第二季還得等上半年，甚至一年，看得你欲罷不能，這當中有很多技巧，包括怎樣把握節奏，怎樣在每一集中設計小高潮。」「我們能不能與美國團隊合作，用他們的編劇，他們的製作團隊，來講中國故事？」他還設想，如今不少內地年輕一代赴美學習影視，他們既懂中國文化，亦熟稔先進製作理念，未來完美影視亦計劃與這些年輕人建立合作。

「一般人會認為，網劇是不是比較

low？當然不是，實際上還有每集製作成本1,000多萬元的純網劇。」廉潔說，網劇和網絡大電影並不等於投資少、質量差，而僅僅是指電視劇、電影在網絡渠道上播放。以電影為例，「每年內地誕生那麼多的電影，在院線上映的卻少之又少，即便有幸上映檔期亦不過幾日，走網絡大電影路線，可以連續播一個月，一年、甚至兩年。」

年輕用戶習慣網上消費

早前互聯網上多是「免費午餐」，廉潔認為目前內地已經有越來越多用戶習慣付費模式，「80、90後年輕一代多是獨生子女，為一部好電影、好電視劇，花上幾元、幾十元並無所謂，即便是一年數百元的年費，也不在話下，但關鍵是要提供精品內容。」他透露，完美影視正在投資和組建以85後、90後為創作核心的團隊，目標是發力網劇、網絡大電影市場。

但他同時表示，電影、電視劇覆蓋所有年齡層的受眾，除了劍指年輕觀眾的網劇、網絡大電影，傳統市場同樣不可放棄。今次上海電視節上，完美世界影視就



■《靈魂擺渡》是內地人氣網劇。

與五大製作團隊鑫寶源、華美時空、完美蓬瑞、完美建信、江河工作室以及旗下眾影視工作室，共同發佈了38部影視劇內容，既涵蓋新時代青年的拼搏奮鬥，也有人到中老年的自強不息，既有神話世界的飄逸，也有凡人生活的點滴，多題材出擊，滿足不同需求。

投行大佬轉戰影視界



廉潔在上海接受香港文匯報專訪。

投資理念注入公司經營

廉潔簡介

- 先後獲得中國人民大學國際經濟專業學士學位，達特茅斯商學院MBA學位。現任完美世界影視有限公司董事長兼CEO，完美世界股份有限公司總裁。
- 春華資本創始合夥人，並曾先後任職高盛投資銀行董事總經理、中國融資部主管，中國國際金融公司投資銀行部董事總經理並曾擔任博納影業獨立董事。

院線謀轉型 構建新商業

內地影業市場蓬勃，新增電影院數量狂飆，銀幕數量已在2016年底躍居全球第一，院線併購成為行內趨勢。完美影視去年亦收購了今典院線，如今廉潔已經在構思新型電影院商業模式。

截至目前，完美影視旗下有院線加盟影院200餘家，直營影院96家，分佈在內地20多個省份、60餘個城市。廉潔透露，未來公司會綜合考

慮區域票倉、觀影群體特徵、管理半徑等綜合因素，擇優進行影院收購或者新建。

電競賽事遊戲直播登陸

在廉潔看來，電影院管理非常複雜，如何提高影院效率，提升非票房收入，其中大有學問。他提到，首先完美世界旗下遊戲業務規模龐大，若將遊戲、影院強強聯手，令CS：GO等電競賽事、遊戲直播等走入影院，或將是新穎模式。



■電競賽事、遊戲直播或登陸影院。

「影院還可以做一些有意思的事。」廉潔說，他在首爾曾邂逅一間特別的影院，設有巨幅廣告牌，廣告牌上的明星每周必換，據說選用哪位明星的海報是由粉絲競投，哪派粉絲出價最高，哪位明星的觀照即「有幸登場」。再比如美國有VR主題樂園，幾乎就是影院大小，穿上戰服、拿着槍、戴上谷歌眼鏡，宛如邁入太空時代，都是很棒的概念，「VR、電競、遊藝、書吧、輕餐、彈幕等，各種能刺激用戶消費的娛樂內容，都將被帶入影院中。」

荷里活用微信 積極靠攏內地

內地影業公司與荷里活關係日益緊密，甚至連內地常用的即時通訊軟件微信（We Chat），亦在荷里活流行。據廉潔表示，如今荷里活也在積極向內地靠攏，希望吸引有實力的內地資本。

廉潔提及，隨着內地實力提升，微信也成了荷里活必備。當日早間即有一位荷里活助理通過微信與他聯繫，這位助理顯示的是英文名字，但打字卻悉數用

中文。他覺得好奇，便詢問其是否為美國人。一問才知，原來對方正在積極學習中文，「幾年前，或許荷里活與內地關係不大，但如今，內地市場於荷里活而言已不容忽視，一部美國大片在內地的票房，很可能超過美國本土。」

「內地重要了，內地市場重要了，大家自然都會過來，希望與內地業界有交流、合作，這對彼此都將是雙贏。」廉潔說。

數字王國：ARVR技術3年後爆發



■魏明(右)指集團將在體育、娛樂及時尚領域提供VR體驗。左為數字王國行政總裁謝安。

香港文匯報記者吳婉玲 攝

香港文匯報訊（記者 吳婉玲）數字王國（00547）昨舉行發佈會，董事會主席周永明表示，相信手機於未來會被虛擬實境（VR）和擴增實境（AR）取代，而AR和VR技術會在3至5年後有大進步，甚至融合。

現時不少人已經體驗過而且接受VR，只等有關

的硬件、軟件及內容成熟。

周永明：擴特效業務至歐亞

周永明在會上透露公司的四大戰略佈局，包括將特效業務延伸到北美以外的地區，例如內地、印度及歐洲；把現有的特效技術及經驗轉化成VR技術和經驗；把虛擬人（Digital avatar）技術從大銀幕帶到消費者的生活；加強全球現場直播服務，今年在內地繼續舉辦多場演唱會直播。

數字王國昨公佈，魏明已獲委任為執行董事、董事會副主席。他曾出任阿里巴巴集團數字娛樂事業部總經理及優酷土豆集團業務群聯席總裁。魏明昨首日正式上任，就出席集團發佈會介紹最新的大中華區戰略。他表示，VR的應用剛起步，集團將會在體育、娛樂及時尚領域提供體驗。

魏明指今年上半年內地電影票房約272億元（人民幣，下同），料全年逾500億元。至於美國電影公司現時投資在特效效果的預算達50%至60%，內地僅約30%，相信極具增長空間。另外，他透露集團今年底將發佈第四代360度鏡頭，而本月下旬亦會在北京開設VR影院，如果反應良好，則會在全國複製。

TCL多媒體獲騰訊注資4.5億人幣

香港文匯報訊（記者 李昌鴻 深圳報道）TCL多媒體（1070）旗下全資附屬公司FFalcon昨日在深圳與騰訊數碼舉行投資暨戰略合作發佈會，宣佈雙方將整合資源及優勢，進一步加速「智能製造+互聯網」新業務模式的推廣。

日前，FFalcon、合營夥伴、深圳市雷鳥網絡科技及騰訊數碼訂立增資協議，騰訊數碼和FFalcon同意向雷鳥科技分別注資4.5億元（人民幣，下同）及3,000萬元，FFalcon於雷鳥科技的權益將由54.05%減少至45.55%，騰訊數碼將獲雷鳥科技

16.67%股權，成為第二大股東。

通過此次簽約合作，憑借TCL與騰訊雙方的資源互補，雷鳥將擁有完整的上下游產業鏈、全方位的服務體系及新型的商業模式，未來將以三屏通、硬件通、服務通為方向，逐步豐富硬件+會員服務形式，打造互聯網電視第一會員品牌，為消費者打造極致的用戶體驗。

港6月PMI回升 營商環境改善

香港文匯報訊 日經/Markit昨公佈，經季節調整後，6月份日經香港採購經理指數（PMI）為51.1，高於5月份的50.5，顯示私營經濟進一步好轉。產出和新訂單增長帶動升勢，銷往內地的出口也成為支持點，加上就業和庫存增長，亦提供了利好因素。不過，客戶需求好轉，卻導致通脹壓力加劇。此外，儘管營商環境近期已見改善，但企業對前景依然看淡。

6月份數據顯示，海外需求上升，

對私營經濟起支持作用，但本土市況依然嚴峻。

積壓工作量近2年半首回升

整體新訂單量於第二季尾回復增長，但擴張率僅屬輕微；不過從內地銷售創近3年半以來的最高增長來看，6月份內地客戶的需求已經轉強。銷售上升，即產量增加，後者升幅與前兩個月的溫和幅度相若，標誌着產出已連續擴張4個月。

產出增長持續，對產能造成壓力，積壓工作量自2015年2月以來首次回升，惟幅度尚算輕微，但這可能與人手輕微增加有關。

6月份，企業再度積極採購，幅度與投入品的使用量增長一致。供應鏈壓力越益加重，供應商的配送耗時亦連續第三個月延長，惟幅度還算輕微。此外通脹壓力持續。投入品價格及工資同告上揚，因而帶動了總成本飆升。值得注意的是，6月份投入品價格輕微上漲，反映原材料成本加重，以及供應商調高售價。