

# 扩张无力 水晶石难挽颓势

■ 本报记者 胡心媛

日前,一篇名为《别哭水晶石》的网络传闻让水晶石数字科技有限公司(以下简称水晶石)陷入破产的漩涡。为此,记者专门在网上搜索了这篇名为《别哭水晶石》的文章一探究竟。原来,这篇文章引用了水晶石创始人、总裁兼总经理卢正刚今年新年给员工的群发邮件中的内容:“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:包括因快速发展而留下的烂尾项目、因管理疏失而出现的腐败现象、因规模扩张而造成的企业文化稀释等等。”按照邮件中的提法,该公司正在经历痛苦的重组。

这篇文章在业内一石激起千层浪,水晶石作为中国CG(Computer Graphics 计算机图形学,简称CG)行业当仁不让的传奇,亚洲数字视觉展示最大规模的企业以及中国文化创意产业领军企业,其破产的传言不胫而走,针对网上的种种负面传闻,卢正刚在3月27日出面予以回应。然而,卢正刚的回应并未消除人们的疑虑,反倒是引发了外界更多猜想:这一年多来,水晶石到底怎么了?

## 辉煌的过往

水晶石的辉煌要从2006年说起。2006年,水晶石公司获得“北京2008年奥

运会图像设计服务供应商”称号,并为北京儿童艺术剧院大型舞台剧《福娃》提供三维卡通动画支持。2008年,水晶石公司成为北京奥运会开(闭)幕式影像制作运营项目总承包商,负责整合及制作工作,包括:贯穿整场的“卷轴”影像及到鸟巢穹顶边缘“碗口”投影影像等数字视觉内容。百米画卷的惊艳表现,为水晶石赢得了国际瞩目。不久之后,水晶石又承接了上海世博会的多媒体设计业务,推出了令人印象深刻的动态清明上河图。

紧接着,2009年,水晶石正式成为伦敦2012年奥运会官方影响供应商和赞助商。2012年,水晶石接到伦敦奥运会组委会的邀请,为其提供场馆设计、可视化模拟、宣传推广数字影响制作等服务,至此,水晶石达到了事业巅峰,水晶石员工数量一度达到3000人。该公司还在伦敦、迪拜等地设立十几家分公司。

尽管,水晶石借助两次奥运会使其名声达到了空前的高度,但有业内人士对《中国贸易报》记者透露,对于水晶石来说,伦敦奥运会是一把双刃剑。水晶石虽然借此达到了巅峰,但也付出了巨大代价。

卢正刚介绍说,2012年伦敦奥运会业务的不断投入让公司亏损很大,几乎是在赔钱赚吆喝。

据记者了解,事实上,2013年前的水晶石一直在追求高速扩张。



## 急速扩张致使上市失利

在《别哭水晶石》一文中提到,2008年后,水晶石拼尽全力拉高签单额、融资以及在世界范围增加分公司办事处,只为其品牌能够上市。

2012年下半年起,因为国内形势的变化,以往与水晶石合作的大型项目减少,没有新的大型活动支撑,水晶石业绩出现下滑。

有资料表明,水晶石在2013年1月31日进入上市初审阶段,2月16日进入落实反馈意见过程,但最终因为盈利指标不达标,于3月13日即宣布终止审查。对于水晶石撤回上市材料一事,业内人士布先生表示,根据创业板相关上市规则,水晶石公司业绩未能持续增长或为其上市遇阻的主要原因。

布先生指出,水晶石上市未果的原因是公司在2010年、2011年接单太多,导致2012年业绩下滑,造成企业盈利指标不达标。“水晶石核心业务是制作服务,主要客户为政府和房地产商。宏观经济不佳及行业调控措施等,必然对水晶石的成长带来负面影响。”布先生如是说。

据悉,此前为了上市,水晶石总部给其

他分公司提出很多比较苛刻的要求,导致资金和管理方式的改变带来的一系列连锁反应。

对于水晶石上市的失败,卢正刚曾如此表示,“过去的几年水晶石发展速度太快,我和一些管理者有些‘飘’,导致规模失控,现在我们在还以前的管理账,还得很辛苦、很压抑。”

## 是破产还是转型?

在卢正刚2014年新年给所有成员发出的一封电子邮件中,如是写道,“2013年对我们所有人来说,都是艰难的一年。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——包括因快速发展而留下的烂尾项目、因管理疏失而出现的腐败现象、因规模扩张而造成的企业文化稀释等等。从上半年开始展开的公司重组,无疑是痛苦的,今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。”

无疑,卢正刚的这封邮件宣告了水晶石不景气的事实。事实上,在规模、名气

不断增长的过程中,水晶石自身也膨胀起来。“一个很显著的现象就是,几百万的项目水晶石都渐渐不放在眼里,不愿意去做了。”据此前供职于水晶石的一名负责人透露。“高峰一过,水晶石在这种心态下,业绩自然会下滑”。

布先生告诉记者,水晶石的业务多半是以大型活动服务为主,2012年伦敦奥运会之后就没有承接太多的大型活动,所以业绩便随之下滑,而之前的高速扩张、不断投入使得其亏损更加巨大了。“水晶石的客户多为政府和房地产商,由于宏观经济不佳以及行业调控措施等,给水晶石的成长带来了负面影响,从去年起,水晶石原来有可能接到的一些事业单位展演订单,很多都因为政府颁布限制‘三公消费’等政策被取消。”布先生说。

面对水晶石当前的现状,卢正刚正谋划着转型。他对媒体表示,水晶石现在只是改制,并不是破产。但据了解,上海水晶石已经申请破产保护。水晶石的未来究竟何去何从?目前尚不得而知。

## 财经聚焦

## 热点热议

# 顺丰入驻京东 没有选择的选择

■ 墨言 肖肖

日前,顺丰优选官方旗舰店在京东商城正式上线。该店目前有多达近300个商品上架,涵盖精品肉类、水产品、水果、蔬菜等多个品类,以生鲜肉类和水果为主,在北京、天津区域还开通了“生鲜配送次日达”服务。

对于顺丰优选为何入驻京东,业界认为,其最主要的原因应该与国内其他数十家入驻京东的B2C电商百强一样,是看好它的流量优势,希望借此增加自己的用户量。

毕竟,电商发展到今天,实际态势已经非常明朗,传统的B2C和C2C格局基本稳定。各电商越来越意识到用户价值的重要性。这时候,切入拥有稳定、高素质客户的平台,与之进行合作换取销售额的增长,自然就成了最佳选择。京东以家电起家,其初始用户相对优质,并且在近几年,用户出现高速增长,选择和拥有这类优势用户的平台进行流量合作,顺丰优选是考量过的。

而且,继服装、3C后,食品正成为第三个B2C黄金品类,农副产品尤其被业界寄予厚望。去年以来,顺丰加大了在食品业务拓展上的力度,尤其在生鲜食品方面频频发力,其欲卡位生鲜市场的意图非常明显。

不过,看好该市场的不只是顺丰一家,先期介入的沱沱公社、我买网、1号店等,还是后来加入到这一阵营的阿里、京东、亚马逊等互联网巨头,生鲜农副领域的抢食者越来越多。此外,与其他希望在生鲜方面大展拳脚的电商一样,由于投入较大、成本较高,顺丰也面临着回报周期进一步拖长的风险。去年10月,刚刚上任5个月的顺丰优选第一任总裁刘森离职,他之前接受媒体采访时就曾表示,顺丰优选上线后业绩并

不理想。

现实是,虽然顺丰优选的“高举高打”的策略被业内认为是国内快递公司向电商的“逆袭”,但高损耗、客户要求较高、物流配送成本高的生鲜业务拓展起来并不容易。而继任的李东起也被寄予优化顺丰内部网络对接的厚望。资料显示,李东起2007年加入顺丰集团担任副总裁,并负责筹建顺丰航空公司。2009年,顺丰航空公司获得中国民航局批准筹建,其后,他担任航空公司总裁。调任顺丰优选后,李东起仍然兼任顺丰航空董事长。不难看出,在物流、电商的融合中,李东起的职位设置暗含深意。

只是,与较为成熟的物流相比,其电商平台的订单远无法与物流匹配。当前,增加电商订单量拉低整体的运营成本以继续支撑其冷链宅配系统以及航空运输派件网络无疑是顺丰的当务之急。但现实来讲,由于涉及客户信息等商业机密,其他电商一般也会介意雇用有竞争关系的快递关联公司,顺丰速递在顺丰优选和第三方客户之间存在两难选择。而对于京东而言,巨大的流量之下,同样有自己的问题,即品类如何增长和管理的困境。光靠自营,其产品的丰富程度尚无法与淘宝系竞争。

这二者的合作,是自建平台的快递与成熟电商平台的合作,对于在网上买生鲜的消费者来说,却是提升他们“最后一公里”购物体验的尝试。顺丰以“快”出名,在生鲜配送上,投入了大量人力物力,借助物流优势创建电商平台,已经成为了许多物流公司之选。但是,生鲜电商配送尽管被业界称为“蓝海”,消费者的接受程度与电商的烧钱速度还存在差距,只靠顺丰优选的自建网站吸引优质用户,无法果腹。接入成熟电商,是顺丰没法选择的选择,“快”顺丰还在起步的路上。

## 邦讯技术进军可穿戴市场 不超过2.4亿元购凌拓科技

邦讯技术近日公告,公司拟以发行股份和支付现金作为对价向许升达、谢淑彬、王斌、李蓉、厦门宜达创业投资有限公司、厦门市精汇投资管理有限公司、上海祥禾股权投资合伙企业(有限合伙)、深圳市吉瑞禾股权投资企业(有限合伙)购买其持有的厦门市凌拓通信科技有限公司100%的股权。

此次交易完成后,凌拓科技将成为该公司的全资子公司。2012年以前,凌拓科技主营业务为无线固定台、3G数据模块,数据卡领域的研发、生产、销售。2012年无线固话业务急剧萎缩,凌拓科技已终止生产原有产品、清退相关富余人员、逐步处置剩余存货情况等事项,凌拓科技在仔细研究、分析通信终端、电子消费品的市场趋势后,凭借其在无线通信领域的多年技术积累,凌拓科技的研发团队转入了蓝牙4.0近场通信技术、省电技术方案、定位算法、物联网云端服务器、物联网产品架构等物联网基础技术研究当中,并确定了物联网智能穿戴的公司发展方向。

## 熊猫烟花斥资1亿元设立银湖金融 涉足小额贷款

熊猫烟花日前发布公告,经和相关主管部门沟通,原拟由万载县熊猫烟花有限公司投资2000万元设立北京银湖网络科技有限公司变更为由熊猫资本管理有限公司投资1亿元设立。银湖金融网络科技有限公司设立后将主要开展信用风险评估与管理、小额贷款行业投资、小微借款咨询服务与交易促成、借贷信息咨询和发布等业务,同时建立完整和严谨的风险管理体系,利用熊猫烟花在全国各地的渠道优势联动作业,在更大范围内进行业务拓展。

## 露笑科技投资蓝宝石产业

露笑科技近日发布公告,公司与伯恩光学(惠州)有限公司于2014年4月1日签订《出资设立伯恩露笑

蓝宝石有限公司协议书》,共同出资设立伯恩露笑蓝宝石有限公司(暂定名,以下简称“伯恩露笑公司”)。伯恩露笑公司注册资本为5亿元,其中公司出资2亿元,占注册资本的40%,伯恩光学出资3亿元,占注册资本的60%,出资方式为自有货币资金。为避免同业竞争,公司控股股东露笑集团有限公司承诺在伯恩露笑公司设立后,择机将其全资子公司浙江露笑光电有限公司的经营性资产置入伯恩露笑公司,鉴于浙江露笑光电有限公司目前资产经营状况,不会在六个月内实施资产置入。

瑞银证券近日发布研报称,2月中国手机应用方面的蓝宝石需求环比增长了70%,或使得2014年下半年GT蓝宝石销售增长。根据验证结果,2014年1季度Rubicon在中国的蓝宝石价格环比上涨了9%。估算全球蓝宝石产能在8000万TIE,供给过剩15%,能满足MOCVD设备需求再增300台的需要。预计非LED蓝宝石需求增长、加上新增的MOCVD设备需求可望在近期内推高蓝宝石价格。

## 林州重机子公司涉足安防领域

日前,林州重机发布公告称,该公司的控股子公司北京中科林重科技有限公司与中科唯实科技(北京)有限公司签订了《合作框架协议书》。协议的主要内容为,北京中科林重科技有限公司和中科唯实科技(北京)有限公司原股东共同对中科唯实科技(北京)有限公司进行增资,其中:北京中科林重科技有限公司以现金方式增资637万元,中科唯实科技(北京)有限公司原股东增资63万元。增资完成后,公司的注册资本由600万元增至1300万元,北京中科林重科技有限公司出资额占注册资本的49%,中科唯实科技(北京)有限公司原股东出资额占注册资本的51%。公司介绍,此次子公司增资能积极调整产业结构,加快科技成果的产业化步伐。与中科唯实科技(北京)有限公司在安防领域合作,有利于子公司在安防领域的业务拓展,培育新的利润增长点。

(本报综合报道)

## 财经动态