

星美绝地求生系列报道之三

星美控股债务危机持续：11天内118家影院或集中关停

■本报记者 谢若琳

2018 年的秋天，无疑是覃辉的至暗时刻。多年前，他以“天上人间”老板为外界熟知，如今他是星美院线资金链断裂背后的疯狂资本操盘手。

有接近星美高层的知情人士告诉《证券日报》记者，覃辉在频繁接触资方，试图融资缓解现金流危机。但是，目前为止尚未有人愿意接盘。

其背景是，*ST 圣莱的财报注水、虚假增收，覃辉作为实控人被罚市场禁入，星美回归 A 股梦碎，发债不成引发现金流危机，星美系多家影院暂停营业。

好消息是，星美宣布，半个月前关闭的北京世纪金源影城于 12 月 10 日重新开张。次日，《证券日报》记者在现场发现，该影院大部分区域仍然大门紧闭，只有角落一个十分隐蔽的人口正常营业。截至 17 时，该影院当日接待了 288 人，分账票房收入为 2 万元。在此之前，世纪金源店是星美控股高层心中排名第一的影院，是星美系的标杆。

此外，星美控股此前发布公告称，截至 11 月 30 日，公司旗下约 320 家影院，其中约 140 家暂停营业。但《证券日报》记者在 12 月 11 日逐个梳理发现，短短 11 天内，星美系暂停营业的影院数量新增 118 家，扩大至 258 家，占比超过 80%。

12 月 11 日，记者试图联系星美影院方面，但是对方始终没有回应。

资本大佬覃辉梦碎 A 股

今年 9 月份，*ST 圣莱因为虚增



谢若琳/摄

收入，被证监会处罚，其中覃辉被罚 5 年市场禁入。当时，覃辉放话“发誓今后永不沾 A 股”。实际上，在同一时期，他控股的另一家港股上市公司也在崩溃边缘。2018 年 9 月份以来，星美控股欠员工薪水、欠物业租金的事情屡屡发生。

“资金链紧张是从今年 6 月份开始的”，一位星美控股西南地区的影院经理在接受《证券日报》记者采访时表示，“下半年以来，欠薪、断租的情况频繁发生，最近达到高潮，集团方面一直未给出有效的解决方案。

其背景是，国内的大型影投公司大多已登陆 A 股，根据淘票票专业版 APP 数据显示，2017 年，国内院线的市场排名前五位分别为万达、大地、横店、星美、中影。2017 年，随着横店影视、金逸影视等国内院线巨头的接连上市成功，星美回归 A 股的心思格外迫切。

今年初，覃辉试图将星美装入宇顺电子，受到证监会处罚的影响，这笔交易未能成行。当时星美控股还表态，力争本年度完成 450 家影院发展目标。

错失 A 股的星美在扩张的道路上一路狂奔。根据星美控股最新财报，截至 2018 年 6 月份，公司拥有影城数目 365 家，这一数字在三年前的 2015 年中报中仅为 130 家。

疯狂扩张的后遗症已经凸显。星美系影院相继停业，直至 11 月底，由于拖欠房租水电费，星美系标志性影院——北京世纪金源星美影院被迫关门。《证券日报》记者第一时间赶赴现场调查，报道《星美疯狂扩张后遗症显现 旗舰影院拖欠房租被强制断电》。

逾 37 亿元欠款无力偿还

事后，星美控股展开补救工作。

12 月 6 日，星美控股发布公告称，公司运营资金还不足，截至 11 月 30 日，公司尚欠员工薪酬 1.08 亿港元，拖欠物业租金总额约 2.01 亿港元，以及拖欠电影供应商版权等费用约 1.5 亿港元。

债务的雪球远不止这些。星美控股表示，公司在 2013 年至 2018 年，与超过 10 名贷款人签订协议，目前公司并未按时支付贷款，已有部分构成违约。经与贷款人协商，有 5000 万美元的贷款于近日完成债务重组。截至 11 月 30 日，公司仍欠贷款本息共计 37.75 亿港元。

据记者粗略计算，上述欠款共计 42.34 亿港元，折合人民币约 37.38 亿元。

截至 12 月 6 日，星美控股已经收到相关借款人催债的通知函。对此公司表示，经过协商，部分债务有转换成股权的可能性，最近已经有借款人对公司的情况展开尽调。

有意思的是，公告发出 4 天后，12 月 10 日，星美在官网宣布，北京世纪金源影院恢复营业。根据淘票票专业版 APP 数据显示，恢复营业当日，该影院分账票房收入 5330 元，观影人次 85，在北京电影院中排名第 183 位。

12 月 11 日，《证券日报》记者再次来到这家影院，发现该影院仍大门紧闭，只有一个影院入口营业，十分隐蔽。工作人员告诉记者，“目前影城在装修，因此没有大规模开放”。

不过，世纪金源物业方面似乎并不知道楼上的影院已经重新营业，商场方面告诉记者，“（影院）还在装修，现在还不能看（电影）。”

80%影院已停摆

现金流紧张，无疑是星美控股当下最大的危机。按照星美控股公告，截至 2018 年 11 月 30 日，公司旗下约有 320 家影院，其中约 140 家短暂停业，而约 11 家有可能将于不久后因公司不能支付租金而失去赎回权。

按照这份公告，星美旗下暂停营业的影院不及总规模的一半。但有星美影院的内部员工向《证券日报》记者反应，实际上，停业的影院远不止于此。“这次停业规模相当大，已经到了整体瘫痪的阶段”。

12 月 11 日，记者通过星美票务官方 APP 逐个梳理后发现，星美控股旗下院线涉及 160 个城市，影院数量总计 321 家，与官方公开声称的“320”家数量吻合。

但是，其中有 258 家影院无法购票，这些影院的信息栏中写着“该影院暂无场次”。上述员工告诉记者，“暂无场次”意味着该影院暂停营业。

换句话说，星美旗下超过 80% 的影院，都处于停业状态。正常营业的影院，只有 63 家，其中还包括像北京世纪金源店一样，关门后小范围重新开业的情况。

“现实远比公告中更残酷”，有业内分析师在接受《证券日报》记者采访时表示，物业公司的忍耐度是有限的，一般情况拖欠租金先发函催交，三个月后就强制关店，如果半年还不补充租金，有可能将场地和配套一起打包转租他人，并将星美诉诸法庭讨要欠款。

可以说，留给星美控股的时间不多了。

乐华七子专辑设销量门槛 花式收割粉丝被指没底线

■本报记者 陈 炜

站在“中国偶像组合元年”的节点上，逐梦的年轻人正描绘出偶像行业新的画像。

一方面，《偶像练习生》、《创造 101》的热播推红了大批青少年偶像，其背后资本方如乐华娱乐、麦锐娱乐、香蕉娱乐等纷纷浮出水面；同时，“优爱腾”三大视频平台相继加码，多部选秀节目正在酝酿中。

另一方面，受制于时间与资金压力，经纪公司品牌商忙于“赚快钱”的模式，已引发粉丝诸多不满。日前，乐华娱乐旗下由 7 位艺人组成的男子组合 NEXT 发布最新专辑，但歌曲 MV 的拍摄却设置了消费门槛。

按照该规则，公司为艺人拍摄 MV 的前提，是销量达标。具体来看，以购买单曲的形式支持单个艺人拍摄 MV 的花费在 454 万元。而鉴于组合内有 7 位成员，若粉丝各自为战（以购买个人单曲的形式），则 7 人全部解锁拍摄权的花费将超过 3000 万元。对此，有不愿具名的粉丝向《证券日报》记者表达不满，认为此举“吃相十分难看”。

“伸手”问粉丝要钱

根据网易云音乐发布的宣传文案显示，NEXT 组合在其第二张音乐专辑的预售阶段，同步推出了“MV 拍摄解锁”活动。

该细则明确指出，组合或任意成员的单曲销售总量达到 227 万首，即所对应的团体单曲或成员单曲均可拍摄 MV（购买专辑一张等于每首歌计数一首销量）；若团体或任一成员的单曲销量总量均未达到 227 万首，则为销量排名第一的团体单曲或成员单曲拍摄 MV。

换言之，偶像所能获得的待遇，完全取决于粉丝砸下的真金白银。

公开资料显示，NEXT 组合由朱正廷、范丞丞、黄明昊、毕雯珺、丁泽仁、李权哲、黄新淳等人组成，因参与《偶像练习生》而被粉丝所熟知。记者在网易云音乐平台注意到，此次专辑由 3 首团歌及 7 首个人单曲组成，售价为 17 元/张，同时提供购买单一曲目的选择，每首单曲售价 2 元。

以此计算，若各家粉丝以购买单曲的形式合力达成“227 万首”的目标，则所需花费共计 454 万元。但值得注意的是，按照规则，上述成绩仅可解锁组合团体单曲 MV、及 7 人中销量排名第一的成员的 MV 拍摄权。这对于诸多“唯粉”（只支持组合中一位成员）而言毫无意义。

粉丝：跟抢有什么区别

事实上，此番实质为圈钱的“MV 解锁”活动，已经触发了诸多反弹情绪。在粉丝看来，发单曲、拍 MV 本就是公司的“分内之事”，现在却变相绑架粉丝，变了质。

“说白了就是让我们众筹 MV，先不论拍摄质量，就从价格来说，什么样的 MV 需要上百万元？”有粉丝向记者抱怨，“这样赤裸裸的明码标价伸手向粉丝要钱，跟抢钱有什么两样”。

根据往常的经验，偶像发布新专辑后，相关后援会及粉丝团体将发起集资、打榜活动，这也是此前业内普遍认为 NEXT 组合这张专辑将售卖火爆的原因。但目前来看，部分粉丝为抵制过度营销，已统一战线。

记者了解到，该“解锁 MV”活动自 12 月 5 日开始，至 12 月 31 日结束，截至 12 月 11 日 13 时其累计销量不足 90 万首，与既定的 227 万的目标相去甚远。

同时，鉴于朱正廷、范丞丞、黄明昊等人气成员此前已分别发布了个人专辑，截至 12 月 11 日，上述三人的个人专辑《The Winter Light》、《I'm Here》、《Hard Road》的销量分别为 255.1 万、215.1 万、194.6 万，而对应到此次的团体专辑中，三人的单曲售卖均未超过十万首。

“粉丝为偶像花钱是很普遍，但是经纪公司要有底线，我们也不傻”，有多位粉丝向记者表态称，“这种时候如果我们不联合抵制，妥协了就会有下一次，所以不能配合”。

高速商业化受质疑

随着偶像经济的全面爆发，类似的打榜活动正逐渐成为日常。

往前回顾，《创造 101》收官之际，其选手与某乳制品的代言合作就曾引发争议，根据规则，其代言方式为各成员粉丝在京东购买相应数量的产品，在完成厂家设定的销量目标后，对应成员才能成为品牌大使。

同样的情况发生在新晋男子组合 Nine Percent 身上，在此前与某香水品牌的合作过程中，品牌推出成员单人购买链接，并在官网按照销量排名，销量高的成员配以“笑脸”的表情，反之则被贴上“哭脸”，以刺激粉丝砸钱。

种种规则之下，反映出的是粉丝被绑架的意愿。“感觉公司和品牌是在试探我们的底线”，上述粉丝认为，“花钱可以，营销也可以，但是要有最起码的尊重”。

事实上，在业界看来，相较于传统艺人，基于舞台表演的“偶像”一职，具有更高频的曝光率和更强大的粉丝粘性，因此拥有较好的变现能力。但青少年偶像在短期内被高速商业化的模式，并不合理。“在没有作品傍身展示实力的背景下，一味要求粉丝买单，很难说是长久之计”。

上述粉丝表示，相较于做营销、捞快钱，更希望公司能专注于艺人的发展规划，“多接点好的作品，做出点成绩来，而不是天天想着赚粉丝的钱，最后成了‘快销偶像’”。

有业内人士在接受《证券日报》记者采访时表示，尚在起步期的国内偶像行业存在大量创业型公司，并未具备完整的运营能力。而随着接下来更多选秀节目的出现，将有更多艺人、公司、资本涌入偶像产业，行业的运营模式及规范更亟需完善和明确。

中国电竞 15 年：从花样少年到退役大叔 逐梦步伐从未停歇

■本报记者 谢若琳 陈 炜

2003 年的春天，一档名为《电子竞技世界》的节目在央视体育频道上线，主持人段暄带着 CS、War3，一度开启了大众对电竞的关注。

15 年后的今天，彼时活跃在节目中的电竞选手，已先后退出职业舞台。而经历过体系混乱、薪酬水平低、设备混杂等诸多状况后，眼下的电竞产业正站在前所未有的热度之下。

国内电竞产业是否自此步入飞速发展的黄金时代，仍要画一个问号。但在这片电竞江湖中，无数满怀热情的年轻人正纷至沓来，在此汇集，也或将在未来离散。

狂欢

电竞这场梦，成了一代人的信仰。

11 月 3 日，在 IG 战队以 3:0 的成绩取得 2018 年英雄联盟全球总决赛（以下统称“S8”）冠军后，全国玩家迎来了一场集体狂欢。这是苦等 7 年之后的，中国大陆赛区 LPL（英雄联盟职业联赛）迎来的第一个冠军。

“激动的都要哭了，有种扬眉吐气的感觉”，蹲守直播的 Ella 在得知 IG 夺冠后，心里的一块石头终于落了地。而就在不久前，她还曾为另一支 RNG 战队的失利而彻夜难眠。

据了解，在经历过去年的惜败后，今年入围 S8 的中国队伍有三支，分别为 RNG、JG、EDG。其中，在今年 5 月份的 MSI 季中邀请赛上拿下第一个世界冠军的 RNG，曾一度被看作是此次夺冠的头号种子选手。

但伴随着淘汰赛中 RNG、EDG 的相继失利，部分玩家已难掩失望，“我以为今年又要赢了，没想到 IG 争了一口气”，对于 Ella 而言，这个结果足以弥补此前的种种遗憾，“这么多年的等待，值了”。

事实上，在诸多游戏玩家心里，当电竞站在聚光灯下接受着前所未有的关注时，他们很难不去畅想关于这个行业的美好未来。S8 决赛当晚，“IG 夺冠的意义”就被刷上了热搜。

“就是想有一份认可和肯定吧”，经历过亚运会、S8 等赛事的曝光，在 Ella 看来，中国电竞将迎来新的发展局面，“我们就是想证明电竞不是头脑发热，也不是玩物丧志”。

鉴于电竞职业选手的年龄普遍与学生阶段相重合，对大多数家长来说，自己的孩子放弃学业转身投入到“看不到前途”、“不那么正经”的行业里，是一场“青春期的叛逆和不懂事”。

因此在诸多粉丝和职业玩家看来，通过更多的成绩和荣誉来改善公众对“电竞”的偏见，是当务之急。

“我妈就会觉得打游戏是不务正业，一开始家里人谁也不支持我”，Allen 成为职业选手已有两年时间，但最初遇到的阻力却不在少数，“真正开始改观是他们来看我打比赛，大概能理解我的热爱和努力了”。

梦想

对于更多投身电竞产业的年轻人而言，这已经不仅是梦想，而是一份职业。

11 月份，我们认识了电竞解说员英凯，在接触电竞之前，他的理想是当一名篮球解说。“我特别爱说话吧，报考大学的时候就选了播音主持”，大学期间接触到 KPL（王者荣耀职业联赛）后，兴趣使然让他从最初的玩家走上了专业解说的道路。

“在走上了第一场赛事，堪称‘车祸现场’”，英凯至今难忘这次初体验，“搭档的也是新人，两个人没有任何经验，表述完全浮夸，事后被疯狂吐槽”。想要尽快摆脱新人定位的英凯，在此过程中付出了诸多努力，“学习了大量专业术语，熟读选手资料，在微博参与各类互动”。

“如果要定义，电竞不仅是游戏，更是体育竞技”，英凯对此十分明确，“电竞解说与篮球、足球解说一样，在一场激烈的比赛中承担着重要的角色”。

“一般如果在下午有解说工作，可能需要一早起床，花 2 个小时看资料，做前期准备工作，然后 1-2 个小时化妆，英凯对这样的流程习以为常，通常一套程序走下来，要 10 个小时左右。“既是一个脑力活，又是一个体力活吧”，往往在直播桌后一站就是几个小时，保持着亢奋的状态，还要及时解释和调动观众情绪。

眼下还未毕业，他就已经被量于体育签约。资料显示，量子体育 VSPN 成立于 2015 年，以电竞赛事和泛娱乐内容运营为核心业务，提供品牌营销、艺人经纪、电竞电视、

电竞运动场馆运营等综合服务，与国内 70% 顶级电竞运动赛事深度合作。今年 5 月份，量子体育 VSPN 旗下的乐竞文化获腾讯战略投资。

在英凯看来，值得庆幸的就是获得了来自父母的支持，“虽然他们并不能完全理解电竞到底是什么”，但有了这份理解，这条路也就轻松了许多。

变迁

身在局中，Allen 切实感受到的，是行业的飞速变迁。

2003 年 11 月，电子竞技被国家体育总局列为正式开展的第 99 个体育项目。根据《2016 中国电竞产业报告》显示，2016 年国内影响力较大的赛事共计 94 个，增幅明显，游戏直播用户规模突破 1 亿。

“大概可以用‘翻天覆地’这个词来概括吧”，Allen 思考片刻，为这种变化找了一个形容词，“基本上是赛事场馆的条件好了、观赛人数多了，待遇越来越好了，当然粉丝也多了”，他对这种变化喜闻乐见，“早些年哪有这个条件，那时候没什么关注度，也不存在规则和模式，一团糟”。

事实上，电竞本身需要较高的手脚协调能力和逻辑思维能力，对职业选手而言，一个操作的反应时间，足以改变整个比赛的态势。因此职业选手的日常，就在不断的训练中度过。

“每天起床就训练，像上班一样，平均 8-10 个小时，有时候可能会更久一点”。Allen 坦言，除了对身体素质的考验，还要有“很好的心态和抗压能力”。

在此过程中，就离不开俱乐部的作用：为选手规划训练时间、安排健身、组织观看比赛视频改进调整，总而言之，就是“成体系化”。“单打独斗出不了成绩”，越来越多的电竞从业者意识到这个问题。

据不完全统计，2017 年初，苏宁投资 TBG 俱乐部，更名为 SNG 战队；2017 年 5 月份，京东投资成立电竞运营子公司，收购原 LPL 队伍 QG 战队与 LSP.L（英雄联盟甲级联赛）队伍 NON；2017 年 12 月份，B 站组建 BLG 战队，今年 10 月份成立电竞公司；2018 年 3 月份，新浪正式成立微博电子竞技俱乐部。

回国有两年时间的 Vivian，眼下正在一家游戏公司任职。“现在行

业已逐步过渡到了‘职业化电竞公司’。一个俱乐部的背后，涵盖了赛训、商务、品牌、行政等多个部门，各司其职、分工明确”，在她看来，“一个战队内部，领队、教练、经理、分析师、后勤人员，缺一不可”。

事实上，作为一项正规职业，选手的薪酬来源除了赛事奖金外，还依托于俱乐部所获得的赞助支持、广告代言等。而目前来看，电竞比赛背后已呈现出越发多元化的赞助团队。

公开资料显示，2011 年 S1 的赞助商仅为戴尔的子品牌 Alienware；2013 年，出现阿迪达斯、招商银行等赞助商；2015 年，肯德基、上海大众斯柯达加入；2017 年，奔驰、伊利、欧莱雅男士等品牌入局。

对于刚刚结束的 S8，则吸引了约 50 家赞助商，涵盖赛事衍生、及俱乐部队员。其中，RNG、EDG、JG 分别获得 11 家、7 家、3 家品牌赞助。

此外，伽马数据显示，2017 年国内电竞市场规模达 772.8 亿，预计 2018 年将达到 887 亿，用户数达 4.3 亿人，顶级电竞赛事的观看人数超过 NBA 总决赛观看人数。

未来

电竞这条路，有的人早早离场，有的人仍在坚持。

在 Vivian 看来，从选手的角度而言，一方面，电竞行业人员更迭迅速，成绩是唯一能够证明自己、并获得收入的来源。

“电竞和游戏是不一样的，电竞是体育运动，讲求输赢，不是消遣”，Allen 对此看得非常透彻，往前数 10 年，国内职业电竞选手的境遇往往与“落魄”挂钩，“那时候很多比赛的奖金只有几万元，团队 5 个人平分一下拿不到多少”，进而造成了“热爱没法当饭吃”的情况。

时间走到 2018 年，随着产业环境的改善、大型比赛奖金的大幅上涨，职业选手月薪过万已相当普遍。而对于其中的顶级选手而言，加上代言费用等收入，年薪破千万也已经不是新鲜事。

但这一切实现的前提，是能够赢得比赛。“打不出成绩，真的就是在荒废时间，这是非常现实的，没有平衡点”。

另一方面，职业选手的黄金时期非常短暂。

“大家都知道运动选手的职业

期并不长，前几年也有很多媒体关注到奥运会冠军退役后难以糊口的事情，但其实电竞选手在很多方面与运动员的处境是有相似之处的”，Allen 坦言，“电竞本身对选手的天赋、身体机能、反应能力、协调度要求极高，对大多数人来说，可能 25 岁以上就已经宣告黄金期结束了”。

这也就意味着，哪怕宽泛一点计算，在电竞选手的职业道路上，30 岁或将是“退休”的门槛。

经 Allen 介绍，我们认识了“电竞前辈”Henson，八年前他就已经选择退役，彼时才“二十岁刚出头”。“现在回想是怀念，刚进入这个行业的时候是对游戏不顾一切的热爱”，但随着年龄的增长，精力、体力和能力都会让人有种“力不从心的感觉”，更何况，需要开始为“将来做打算”了。

据 Henson 解释，很多电竞选手在退役后仍从事着相关产业的工作，包括自己创办战队、经营电竞平台、做游戏主播、担任教练或赛事解说等。“大的俱乐部相对好一些，但对于一些小俱乐部的职业选手来说，退役之后还是面临着很多现实的问题”。

除此之外，从政策层面来讲，Vivian 认为，监管部门针对将电竞向大众群体进行传播的态度上还较为谨慎，“虽然从业者都知道‘电竞’与‘游戏’是不能划等号的，但对于很多青少年和圈外人来说，这种界限并不那么明确，也容易被误解和误导”，这也使得“每个人可能都以为电竞是有潜力的产业，但真正的落地显然没有那么容易”。

在更多从业者看来，哪怕电竞产业的未来“道阻且长”，它同样值得“满怀期待”。

在 Vivian 的期许中，希望越来越多的奖杯和关注，像是“蝴蝶扇动的翅膀”，能为国内的电竞产业带来更多的想象空间。希望未来俱乐部的赞助、融资规模能进一步提升；更多城市对电竞产业能够进行扶持和推动；以及越来越多圈外人的理解和认可。

“我是个喜欢搞事情的人”，顶着“KPL 刘建宏”、“海景房大亨”的名号，英凯倒没有顾虑太多，“电竞是可以干一辈子的事业，无论是解说，还是幕后其他工作，我都愿意去尝试，最后找到自己的定位”。

对英凯和更多年轻人来说，未来的电竞之路，依旧很长。