



有明星股东开始套现 跟着明星炒股 当心“困山顶”

刘诗诗投资稻草熊影业，200万元变成2亿元；范冰冰300万元投资爱美神，公司估值不低于7亿元……似乎是看准了资本市场的高回报，明星们如今纷纷到股市来“抢钱”。那么，他们的成绩究竟如何呢？

记者统计七家有明星股东的上市公司2015年年报发现，去年股市历经“大起大落”，部分明星股东的持股市值也有所缩水。至于新晋明星股东们，则通过借壳上市、被“巨头”收购等方法，轻松获得上亿资产，赚得盆满钵满。

老股东有人赚钱增持有人减持套现

记者比对各家上市公司2014年和2015年的财报发现，唐德影视市值增加3393万元，股东范冰冰个人持股也从128.99万股增加到257.98万股。其他诸如华谊兄弟、汉传媒、徐家汇、阿里影业等，市值均出现下降，而余秋雨、赵薇等也纷纷减持。

华谊兄弟年报显示，其第五大股东马云持有4991.22万股，与2014年相当。截至4月18日，华谊兄弟股价从去年同期的34元跌至28元，不计分红扩股，马云持有市值一年缩水3.4亿元；而从2009年入市首日至今，不计分红扩股，马云持有华谊兄弟股票市值已缩水约20亿元。

另据同花顺数据显示，赵薇夫妇曾于去年减持阿里影业股

票2.56亿股，按交易均价3.9港元计算，合计套现9.98亿港元。

新股东入市赚得盆钵满

去年5月，港股欢喜传媒(原名21控股)发布公告，男星徐峥、导演宁浩分别以1.75亿港元的价格，获得了公司扩大股本后各19%的股份即4.38亿股，认购价格0.4港元。按照目前欢喜传媒的每股股价2.4港元计算，徐峥已净赚8.76亿港元。

同样是股市“新人”，女星刘诗诗也赚得盆满钵满。今年3月14日，暴风科技公告购买稻草熊影业60%股权。而早在2015年12月，刘诗诗就以200万元的成本成为稻草熊第二大股东。暴风科技对稻草熊的收购结束后，刘诗诗获得6480万元现金及价值1.51亿元的暴风科技股份。目前这些股份的市值已达2.35亿元。

● ● ● 观点 无现金流存流动性风险

“目前很多明星都是‘零成本’炒股，通过代言费、片酬、艺人经纪代理等方式换取上市公司股权。”大同证券分析师张诚表示，一线明星片酬动辄上千万，许多影视剧制作的最大成本，往往就是片酬，“通过以股权转让激励明星的方式，可以有效缓解影视公司现金流紧张的问题。”

张诚强调，由于缺少现金流，靠明星支撑的公司往往存在很大的风险。以唐德影视为例，

其2015年利润仅1.1亿元，最近三年平均增长速度不足30%，“连续三年现金流为负，市盈率高达104亿，市盈率接近100倍。”

张诚表示，如果没有得到足够的现金回流，公司极易出现流动性风险，并通过一系列杠杆传导至二级市场。他认为，普通投资者很难像明星一样“坐着赚钱”，此外，目前传媒业的股票估值已经过高，跟着明星炒股存在风险。”

据《法制晚报》



制图 李荣荣

全球首个以人民币计价的黄金基准价诞生 “上海金”挂牌 首日基准价256.92元/克

19日“上海金”集中定价合约正式挂牌交易，基准价为人民币256.92元/克。这是全球首个以人民币计价的黄金基准价格，也是继2014年上海黄金交易所国际板推出之后，中国黄金市场国际化发展的又一标志性事件。

近年来，随着中国黄金市场不断开放，以中国等为代表的亚太地区逐渐成为全球重要的黄金生产和消费区域，全球投资者对于以人民币标识的黄金产品的交易和价格风险管理需求不断增长。由此，上海黄金交易所积极推出了以人民币标识、交易

和结算的黄金集中定价机制。

据悉，“上海金”定价业务，是指在上海黄金交易所的平台上，以1公斤、成色不低于99.99%的标准金锭为交易对象，以人民币/克为交易单位，通过多轮次“以价询量”集中交易的方式，在达到市场量价相对平衡后，最终形成“上海金”人民币基准价格。

“上海金”定价业务推出后，国际黄金市场上将会形成以人民币标价的“上海金”基准价格，并与当前国际投资者普遍采用的以美元标价的LBMA黄

金基准价格互为补充，互相促进，有利于进一步完善国际黄金价格体系。

央行副行长潘功胜认为，推出“上海金”定价机制，既是中国金融要素市场创新开放、积极融入全球一体化进程的重要尝试，也是中国顺应国际黄金市场深刻变革和全球黄金市场发展趋势的必然要求。

专家认为，“上海金”的发布上线，使全球投资者能够有机会共享中国黄金市场发展机遇，推动国际黄金市场体系平衡发展。

据新华社

苏宁易购418当天全渠道增幅426%

相比往年，今年418当天消费异常火爆，猫宁两大平台四大渠道全面爆发。4月18日零点刚过，不到5分钟，5000多台43英寸海信彩电在苏宁易购上被抢购一空。与此同时，在苏宁易购天猫旗舰店，超300万消费者疯狂涌入，在1小时内完成了5万笔交易。

18日傍晚，苏宁易购发布418当日战绩：截至18:00，苏宁易购全渠道同比增长达426%，其中线上销售同比增长835%，线下同比增长127%，苏宁易购天猫旗舰店销售更是环比上周一增长了25倍。

现代快报记者 杨菁菁

3C家电稳居“第一主场” 苏宁百货8倍增幅成“黑马”

截至18:00，苏宁易购大家电全渠道同比增长497.6%，3C品类同比增幅558.3%，继续保持在家电3C零售领域的领航地位。

据国内知名第三方数据分析机构艾瑞咨询近日发布的4月电商“剁手”报告显示，苏宁易购在数码3C、家电等品类，直接折扣最大。其中，家电品类，苏宁易购折扣率为84.0%，天猫为86.9%，京东为87.8%。从销售

情况来看，50英寸左右，价格在3000元左右的彩电销售情况最佳，性价比高仍然是三四级市场消费者主要的购买因素。

此外，母婴、超市、百货等新兴战略品类在苏宁易购“New Buy 418”购物节中也表现抢眼。据了解，苏宁母婴品类同比增长了456%，苏宁超市也取得了590%的增长，苏宁百货更是以874%的增幅成为非电器品类的“黑马”。

猫宁服务团队同步启动 单日空调全免安装超10万台

从天猫、苏宁易购发布的战报来看，猫宁双主场全渠道销售全线飘红。作为参战主力，猫宁服务团队同步启动，向用户及时输出高标准的优质服务，为此次购物狂欢节保驾护航。

物流竞速是电商大战的重头戏。418期间，以半日达为代表的服务产品，成为猫宁打造极致购物体验的杀手锏。据了解，北京、上海、广州、杭州、深圳、南京等6个城市消费者在天猫苏宁易购官方旗舰店下单后，均可享受到“早上下单下午到，晚上下单上午到”的“半日达”极致物流体验。截至18日18:00，

上述的6个城市已有99.7%的订单送到消费者手中。值得一提的是，从3月10日开始推出的空调全免费安装活动，目前已经为用户免费安装了200多万台空调，418当日，空调全免费安装预约总量突破10万台。

电商行业分析人士王利阳认为，服务能力是从电商红海脱颖而出的终极核武。电商大战已经从以低价为诉求的价格战转向以服务品质为核心的价值战。当前商品和价格越来越趋于同质化，而苏宁26年积累的服务网络和服务能力，将成为苏宁易购在今后取胜的法宝。

▶ 最新市况

两市小幅反弹 顺利度过“4·19魔咒日”

经历近期的持续回调之后，19日沪深股指温和反弹，双双实现约0.3%的涨幅，顺利度过“4·19魔咒日”。

分析人士指出，“4·19魔咒”历来对A股投资者心理影响较大，据统计，除去2013年，从2007至现在，4月19日前后A股均会出现调整。昨日上证综指以3047.13点小幅高开，早盘上摸3054.50点后开始震荡下行，午后探至3024.90点。尾盘沪指以3042.82点报收，较前一交易日涨0.3%。深证成指走势相似，收盘报10602.46点，涨0.32%。

股指反弹带动沪深两市大部分个股收涨，告跌品种总数不足千只。不计算ST个股和未股改股，两市31只个股涨停。创业板新股N维宏上市，首日涨幅为

44.02%。

大部分行业板块录得正涨幅，但幅度都在1%以下，综合类、有色金属、供水供气、家电等板块表现相对较好。前一交易日逆势上涨的煤炭板块当日表现不佳，出现逾1%的跌幅。

延续近期缩量态势，沪深成交总量进一步下降至5100亿元以下。经过连续两个交易日的调整之后，市场开始企稳回升。受国际市场前景不明朗等因素影响，A股近期呈现反复震荡格局，导致市场情绪趋于谨慎。不过，在众多分析师延续此前以震荡行情为主的看法时，任泽平却再度立场鲜明地唱多，他昨日表示，本轮中国经济恢复持续到三季度末，未来2-3个月内继续看多A股。

据新华社