

# 产经新闻

INDUSTRY &amp; BUSINESS NEWS

5

随着好莱坞科幻大片《星际穿越》热映，中国电影产业科幻大片项目陆续启动，人们不禁发问：国产科幻片元年是否到了？

## 如何抓住“科幻旋风”商机

### 焦点

■本报记者 徐潇

随着好莱坞科幻大片《星际穿越》热映，国内电影市场近期掀起了一股“科幻风”。这部电影票房已达6.76亿元人民币的科幻大片，也让人把目光投向了国产电影市场。

而国产电影市场似乎也看准了“商机”，中国电影产业科幻大片项目陆续启动。有业内人士乐观认为，2015年将是国产科幻片元年，但一片喧嚣声中，也有专业人士对于国产电影市场的盲目“跟风”嗤之以鼻。

#### 导演盯上科幻题材

《盗梦空间》、《地心引力》、《星际穿越》等好莱坞科幻大片在中国狂揽票房时，观众总会一次次发问，中国何时才能拍出本土的科幻电影？

最近，热门科幻作家刘慈欣的五部作品纷纷传出改编电影的计划。11月20日，中影集团曝光了24个新电影项目，其中包括《超新星纪元》、《流浪地球》、《微纪元》三部科幻片，预计制作成本分别是6000万美元、5000万美元、4000万美元。11月27日，游族影业召开发布会，宣布投资12亿元人民币打造的《三体》六部曲系列电影，并已确定导演、演员阵容和拍摄计划。

记者了解到，除上述新电影项目外，张艺谋正在筹备他的首部英文科幻片《长城》，周星驰在忙他的第二部科幻片《美人鱼》，已预定2016年贺岁档。

导演抢拍科幻片，科幻界作家的作品随之洛阳纸贵，能够卖出好价钱。而早几年前，科幻是比较冷门和边缘的领域，作家甚至没法谈科幻作品的电影版权，只要有人买，就赶紧出手。

据《科幻世界》主编姚海军介绍，目前已经有20多本科幻小说的版权被卖出去了，其中大多数是知名作家的作品，也有一些新人新作。一般来说，非知名作品电影版权能卖十几万到几十万元不等。知名作家刘慈欣、韩松、何夕的单本小说很抢手，刘慈欣的作品有机会卖到百万版权。

除了老牌电影公司，有公司“跨专业”出品科幻电影。比如拥有《三体》版权的游族影业，就是游戏公司游族网络旗下新成立的品牌，它的目标是做包括电影、电视剧、游戏等一系列产品。

长期关注科幻电影的影评人电子骑士透露，现在有不少投资5000万-1亿量级的片子在筹备，其中包含很多新公司的作品。

#### 科幻片为什么火？

国产科幻大片呼喊了很多年，如今热潮来临，但却让不少业内人士和影迷担心盲目跟风，进而毁了国产科幻电影市场。

而对于近期一些经典科幻电影的改编上映，一些网友甚至“求别拍”、“求放过”，一大批“神评论”在网上表达着对该电影的担心。

但在中影老总喇培康看来，现在正是拍科幻片的时候。他在项目推介会上提到了今年电影票房将超过300亿元，电影产业的大



环境非常好。

如果说《星际穿越》6.7亿元的票房是特例的话，那么截至10月份国内票房前10名的影片票房数据可以说明科幻片的火爆程度：排入前10名的好莱坞大片全部是科幻片，包括以19.79亿元的绝对优势位居榜首的《变形金刚4》，以及《X战警》、《美国队长2》、《银河护卫队》、《猩球崛起2》。

据统计，截至11月中旬，今年已上映的约300部国内外电影中，科幻片有16部（包括含有科幻元素的超级英雄电影，比如《X战警：逆转未来》），产出票房77亿元，占全国总票房的30%，是所有电影类型里的第一名。

在内地电影年度票房300亿元大趋势下，中国科幻大片前景似乎一片光明。况且，随着全球电影界互动的加深，电影人普遍认为，技术上已经没有什么难题，国产科幻片的可操作性比以前高了太多。

影评人电子骑士说，他曾经预测过，未来五年内肯定是科幻电影的热潮，2015年会是科幻电影元年。“类型片是大势所趋，从爱情片、喜剧片到公路片、恐怖片，这些赚钱的类型国内导演都玩了一遍，就剩科幻片这块蛋糕，必然有人去吃的。因为强烈的市场需求就在那里，不管是有投机性，还是经过了深思熟虑，总之很多人会创造条件来做这件事。”

#### “砸钱”就能赢得票房？

科幻电影直接将人们的想象搬上银幕，每每有国外科幻大片上映都会盛况空前。调查显示，有三分之二以上的观众在看3D电影时首选的就是科幻片。

但国内受众对于国产科幻电影却并不买账。业内人士分析认为，国产科幻电影不仅数量

少，而且类型单一、特技效果差、内容缺乏创新、故事情节一般，口碑票房往往都不太尽如人意。

据介绍，一般来讲，科幻片有软硬之分。

具有理工背景的科幻作家，通常比较注重科学根据，对科幻因素的描述与解释也较为详尽，令读者不禁信以为真，这便是所谓硬科幻一派。反之，一位科幻作家若是没受过理工方面的训练，在描写科技内容时便会避重就轻，而尽量以故事情节、寓意与人物性格取胜，他们的作品自然而然属于软科幻一派。

但无论软硬科幻题材，都是国产科幻片市场所缺少的。此外，国内科幻绘画、视觉呈现只是基于风格的模仿，初步搭建起来的一些内容要素和本土风格化的探索，要想拍出优秀的科幻片，还有很长的路要走。

曾经，国产科幻片也有些许成绩：1980年，上海电影制片厂推出了中国内地的首部科幻片《珊瑚岛上的死光》；1988年，长春电影制片厂拍摄了科幻片《潜影》，都是中国电影对于科幻片的早期探索行动。

如今，国产科幻电影稀缺的原因在业内

人士看来，是因为好的科幻剧本难觅。《科幻世界》主编姚海军觉得现在写科幻小说的作者还是太少了，能固定出作品的也就50多人，而且多年来这个人数并没有多大增长。

刘慈欣则指出：“现在中国科幻文学跟美国的差距还是太大，人家一年出版超过1000本新小说，我们一年不到100本。而且科幻作品里有影响力很少，你不能给电影圈提供优秀的读者群体的作品，被冷落也正常。”

国内影视界的惯性思维里，编剧、导演专业都归于文科，自然也需要对影片的艺术性负责，影片所需的其他专业知识则几乎被忽略不计。反观《星际穿越》，片中牛顿第三定律、爱因斯坦相对论、虫洞穿梭、黑洞奇点等专业物理知识，引发了众多影迷关注。

影片请来霍金同事、天体物理学家基普·索恩把关，看上去令人“望而生畏”，但片中表达的上述科学概念却通俗易懂，例如宇航员用一张白纸就让观众理解了虫洞穿梭理论。在影片制作方面，与国产科幻片依赖科技不同的是，导演诺兰带领团队种出600亩玉米地，实景拍摄，被称为“业界良心”。

## 导读



6版：当橙子遇上励志故事



7版：社会责任报告不能流于形式



8版：B级车市场风起云涌

■本报记者 赵昂

根据央行最新数据，今年10月底，人民币存款余额为1124.47万亿元，当月人民币存款减少1866亿元。而上市公司的三季度报告则显示，16家上市银行的存款总额为75.62亿元，而今年中报时的存款总额则为77.13亿元，降幅接近2%。

“消失”的存款去哪儿了呢？另一组数据恐怕能解释这个答案。12月8日，沪指突破3000点大关，报收3020点，涨幅令人咋舌。要知道，从今年1月到8月，沪指长期在2200点左右徘徊。但到了11月，股市突然大幅度上扬，从10月27日的2290点起步一直高歌猛进，一个多月后冲到3000点。

两下对比，“消失的存款”去哪儿了不言而喻。

通常而言，年底都是各银行之间揽储大战开战之时。不过，今年银行揽储的竞争对手已经不只是同行了。11月10日，中国证监会与香港证监会联合公告，沪港通下的股票交易于17日开始，随后大笔资金流入股市。

之后不久，11月21日，央行宣布自次日起下调金融机构人民币贷款和存款基准利率，同时加快利率市场化步伐，将存款利率浮动上限由基准利率的1.1倍扩大到了1.2倍，多数银行为了揽储，不惜“割肉”将存款利率上浮到顶。

两天后，《存款保险条例》开始对外征求意见，这意味着，“银行不能破产”的“潜规则”不复存在，更进一步刺激资金离开银行流入股市。

银行遇到的麻烦还不止这些，降息不仅会对银行吸储造成影响，也会拉低各类理财产品的收益率，而一旦理财产品收益率下降，而股市又进入看多状态，原本投向银行理财产品的资金就会向股市转移。今年10月，共有134家商业银行发行4441款理财产品，发行数较9月份下降5.65%，理财产品发行数量连续数月呈现下行态势。

与此同时，各银行的存贷比已经持续走高，多家上市银行存贷比接近75%的红线，有的银行距离红线只差1%左右，流动性也趋于紧张。银监会有关重点金融机构监事会负责人曾公开表示，商业银行不良贷款反弹的压力非常大。而这些情况，都会加大股市投资者对于未来利率市场化改革的看涨预期，也会增加股市的看多预期，使得更多资金离开银行。

银行业目前面对着利率调整、互联网金融冲击和股市利好三重“困境”，事实上，现在的困境，恰恰暴露了许多银行长期存在的竞争力短板：资金不足、业务单一，过于依赖“吃存贷差”这一单一的盈利模式。

今年初，央行负责人对外表示，推行利率市场化是下一步银行业改革的确定方向。随着利率市场化的不断推动，躺着“吃存贷差”就能赚钱的好时代一去不复返了。而爱存不存的服务态度，滞后的服务产品，也难以吸引移动互联时代年轻人的心。

今年，五大国有银行已经启动了自身的事业部改革，因为旧有的架构已经无法

## 从“消失的存款”看银行业变局

银行业目前面对着利率调整、互联网金融冲击和股市利好三重“困境”。只有通过自身改革，创新金融服务和盈利模式，才能在未来的行业洗牌中立于不败之地

适应当下的市场竞争环境。随着金融系统的改革不断深入，不论是企业还是居民，都将拥有更多的投资和融资渠道，银行业即将面对的外部竞争只会更多，不会减少。

事实上，只有通过自身改革，创新金融服务和盈利模式，才能在未来的行业洗牌中立于不败之地。

## 产经观察

# 走进海尔，感受颠覆性创新

■本报记者 丁军杰

创客、小微、生态圈……这些时尚新潮的新词汇，如今成为海尔战略转型进程中的热点话题，串起了互联网时代创新变革的大戏，吸引着越来越多的关注。

互联网改变了世界，面对互联网经济的迅速崛起，海尔正在推进“企业平台化、员工创客化、用户个性化”的“三化”战略主题，让企业从原来封闭的组织变成开放的生态圈，让员工从原来被动的执行者变成主动的创业者，通过人人创客将企业打造为开放的小微创客平台。海尔在不断终结“自己的过去”的同时，也在终结着“行业的过去”，为传统企业的转型升级探索新路径。

#### 创客成长记

“我叫周浩，2010年大学毕业后加入海尔，赶上了空气能热水器生产线的创建，那时我就开始了创业。我们这个小团队一共5个人，做的东西跟空调类似，就是将空调外机产生的热量传递到水箱，利用它的热量来加热水，我们的热水器要比传统热水器节能75%。我们给它起了个好听的名字——‘天沐’。其实也不是我们给起的，当时我们拿到了1000多个产品的命名，从中筛选出了前几个，然后上网征求意见，最后是网民选出来的。”

这是一位戴着眼镜、看起来很书生的“理工男”，带着几位年纪比他还大的海尔老员工，捣鼓出了一种新型的热水器，在市场上大受欢迎。

啄木鸟果蔬机、恒温花洒、“雷神”游戏本、空气盒子、菜先生……像这样的创客神器在海尔还有很多，这些全部都是目前海尔正

在推进的人人创客的产物，而周浩团队的“天沐”只不过是其中的一个而已。

2014年，海尔全面推进“企业平台化、员工创客化、用户个性化”战略主题，让每位员工都成为创客，在海尔这个大平台上实现内部创业。创客们可以有三种创业方式：自主创业、在线和在册创业、自演机制。

“自主创业”就是让员工自己去发现项目，自己来做，自创意、自发起、自组织；“在册在线创业”指的是员工可以把企业内的项目拿到组织外部去做，变成一种在线的小微企业。此外，社会上的资源也可以引进到海尔这个平台上创业。“自演机制”是海尔今后的目标，主要包括“官兵互选”自演进和商业模式自演进，海尔将通过“自演机制”不断优化资源，满足用户的需要，并根据时代的变化，适时改变商业模式。

通过海尔的平台，创客们将获得4种主要资源，即海尔的创业氛围及资源、来自全球的模块供应商、来自风投俱乐部的资金以及交互得来的用户资源。

创意项目的生产依赖于小聚落式的“创客”，而“创客”项目的成长依赖于海尔开放平台提供的资源。这就好比一棵树苗要长成参天大树必然需要肥沃的土壤，树苗就是千千万万个创客的创意，而海尔就是那片肥沃的土壤，为创客成长提供养料。

#### 打造小微组织生态圈

海尔集团董事局主席、首席执行官张瑞敏说：“互联网时代有一个趋势，那就是大企业要被平台型企业代替，海尔就是大企业；我们的目的，就是把大公司做小，做成很多很多的小公司，就像一个生态圈一样，他们自己来创业。”

海尔电脑的几个“85后”年轻人通过网络与游戏爱好者互动，搜集到3万多条对游戏本的抱怨，梳理后发现核心的“吐槽点”有13条，包括屏幕上有点亮、分辨率高等，他们逐一改进，研发了专门的游戏本——雷神，首批定制的500台游戏本，3天时间便售罄了。

与此同时，他们通过QQ交流群、微信群、贴吧等交互平台，即时与用户交互，一旦发现体验不好的问题，就在第一时间提出解决方案。结果第二批3000台游戏本，20分钟即被抢购一空。利用海尔物流配送平台的支持，这几个年轻人注册了一个完全“去海尔化”的新公司。

雷神公司首席执行官周兆林说：“慢慢把你孵化成更高级的、能够吸引外部资源的公司，通过这样一个孵化过程，就把‘在册员工’变成‘在线员工’，变成在线创业，然后员工在这个过程中可以持有自己的股份，可以不停地把你的公司做大。”

从“在册”到“在线”，这一目标在海尔的供应链体系中率先实现。在一些商圈，原来的海尔员工，未来不再是在册员工了，而是变成海尔的服务供应商，他们管好所在商圈，用海尔品牌，海尔产品和海尔通路，“这是商圈小微”。比如海尔物流配送环节，海尔已经不需要像以前一样，要一辆辆车买车、找司机，现在海尔有订单，员工可以买车、请司机和安装人员，就可以来抢海尔的单，抢到了就成为合作关系，仍是赚海尔的钱，这样称之为“车小微”，目前海尔在全国可调动9万辆车资源。

如今的海尔，是由数千家小微企业组成的，没有纯粹的成本中心，甚至连财务部门都独立运作，提供收费的财务和顾问服务。

水盒子、车小微、天猫商城小微……这些

创业团队背后孵化出来的正是一个个的小微企业。截至6月底，海尔集团共有169个小微企业。也就是说，海尔将原来一个大企业，转变为众多相互紧密联系的小企业，海尔的生态圈正在慢慢成型。

这些生态圈中的小微企业最大特点就是能够与用户“打成一片”，同时以极客化的方式满足市场需求，将自己在某一领域做到专业，专门攻占特定的市场。以笔记本电脑为例，单纯凭借小微企业的实力不足以涵盖全部产品范畴，因此就诞生出只做游戏笔记本的企业，他们只为游戏玩家服务，将这些市场需求稳固掌握在自己手中。目前这种极客化企业成千上万，每个企业聚焦一个小市场，硕大的市场份额就这样被这些“蚁群”抢占。

鸡蛋从外面被打破只能是人们的食物，而从内部打破却是一个新的生命。这些小微企业显然就是海尔新生的产物，如今，在海尔的生态圈中，每天产生有效创意200多项，全年产生有效创意约7万项。

#### 做加速器平台

企业小微化为实现人人创新奠定了基础，也为加速扩张奠定了良好的组织架构。目前，海尔员工已经逐步被分解成为2000多个自组织团队，每个团队都有可能成为一个小微企业，他们共同利用海尔这个平台进行资源交互，海尔集团则通过参与股份、注入资产等方式实现收益。

无论是空气盒子，还是智胜冰箱，抑或其他创客“神器”，现在的创客们通常制作的都是大型工厂不生产的东西，他们关注的是规模只有数千人的小众市场，并非拥有数百万消费者的大型市场。

(下转6版)

## 我国将积极推进创新援外项目实施管理模式

据新华社电(记者王优玲)商务部部长助理张向晨12月8日说，我国将积极推进创新援外项目的实施管理模式，在现有基础上继续在有条件的援外国推广本土化的项目实施模式。

张向晨在商务部12月8日召开的专题新闻吹风会上说，传统上，援外项目都是由中方实施的，随着情况的变化，有些援外国具备了一定的能力，可以实施一些项目，所以我国正在逐步推广和援外方合作，由援外方来实施一些项目的“本土化”模式。

张向晨介绍，对于援外成套项目，过去的管理分设计、施工、监理各个环节，参与主体比较多。目前，根据国际经验和国内一些做法，我国创新引入了“项目管理+工程总承包”的实施管理模式，现在正在进行试点，试点成功后逐步推广。

此外，在援外项目的实施管理模式创新上，还将落实项目质量终身责任制，并建立和