

疫情倒逼影院现代化和商业化加速

久别重逢的影院:如何跨越漫漫时光?

本报记者 李国

“我的快乐又回来了!”这是记者采访中听到最多的一句话。阔别数月的观众,这样表达重返影院的心情。

7月20日,包括重庆在内的全国低风险地区影院,同时上映《第一次的离别》,在美丽瑰奇的自然风光与田园牧歌中,孩子们在离别中学会成长,也在离别中盼望重逢。

猫眼研究院调研显示,2月份观众对于重返影院的期待指数为54%,到了5月份,这一指数达到了88%。在6月份调研中,有56%的用户表示“太想念”电影院了。

“终于等到你,还好我没放弃”

重庆的影院,一直在为恢复开放准备着。“虽然影院自1月24日起就暂停营业,我们每天都会安排人员进行巡查,对大堂、影厅、休息区等场所进行消毒,每两天会对放映机等设备进行测试和维护。同时已经采购了足够的防疫物资。”博纳电影院线重庆沙坪坝店负责人沈贤敏如是说。

“终于等到你,还好我没放弃”这句歌词,成为不少观众最真实的情绪写照。电影照进现实,这次疫情,是电影观众与影院第一次这么长时间的别离,这次别离长达178天。

根据中国票房数据显示,2019年暑期档电影累计总票房高达176.49亿元,《哪吒之魔童降世》掀起了又一轮国产动画电影的热潮。今年暑假伊始,本应该有更高的票房数字,有新的话题影片,却只剩下空空的影厅和被灰尘覆盖的大堂。

阅读提示

电影院复工开放,不仅让影院有了信心,更是给中国影视行业打了一剂强心针。对于产业链前端的各类工作人员、设备方、场地方、制片方、宣发方,也是一个定心丸。

“自从1月份各种电影陆续撤档之后,出门看电影仿佛成了很遥远的回忆。”重庆江北观音桥的陆女士感慨地说,本想等着带孩子去电影院看《中国女排》《花木兰》和《哈利·波特》的,“等得我都已经快要放弃了!”7月18日她就订了3张票,夫妻两人带着孩子去圆梦。

在中国电影市场上,徐峥的《囧妈》从春节档撤出后,选择与网络平台合作免费播出,成为一部“稳赚不赔”的电影,《囧妈》由院线转向网络,给院线电影提供了一个新的商业模式。由此,全体电影人都不得不被疫情逼迫着去思考,当电影失去影院这个平台时,该如何应对?

重庆社科专家莫远明研究员认为,从中国十几亿人隔离在家的娱乐消费方面来看,电影院不是必需品,电影却是,没有电影的陪伴,很多人会觉得时间不能好好地被打发掉。对观众来说,去电影院不只是去消费一部影片那么简单,在以观影为核心需求的消费链条中,吃饭、逛街、购物、约会,在线上是无法实现的。

一次“断臂疗伤”的重构

长达数月的疫情防控,对电影产业影响不小。百万影院从业人员,数百万影视产业从业人员,数亿电影观众,因为疫情防控需要不得不暂别线下电影。

记者在采访中了解到,比不能到影院更悲

催的是,7月14日,重庆首家IMAX电影院宣布闭店!卢米埃重庆金源IMAX影城,2010年进驻重庆,同时也是西南地区首家卢米埃影院,正是这家影院开启了大家的观影新体验,它的出现改变了观众对大银幕的观感。

记者在现场看到,曾创下2000万年度票房的8个厅,1805个座位的影院,如今只剩下“光头强”站立在检票口。记者在张贴的闭店公告上看到:“卢米埃公司因为战略布局和经营调整,与商场友好沟通以后,于2020年7月14日正式闭店。”

企查查数据显示,全国范围内在业存续的影院相关企业共有1.7万余家。从注销和吊销的数据来看,6月份达到最高的104家,整个上半年共“倒闭”321家。上市影院企业第一季度营收同比下降70%。其中,幸福蓝海第一季度的营收仅有4033万元,同比下降了93.39%。万达电影Q1营收达12.5亿元,同比下降了70.24%。

谈及疫情影响,服务超过中国一半以上影院的抱抱堂传媒总裁林水洋坦言,上半年营收损失超1亿元。“幸亏公司的现金流还比较充裕,不仅未裁员,200多位员工的工资还能正常发放。”

林水洋认为,疫情倒逼影院的现代化和商业化加速,通过引入影院管理系统后极大地减

少了人工成本支出。公司还同电商直播平台合作,进行映前广告业务置换直播销售额等活动,这些都是全新的业务重构。

如何让影院重新焕发活力?

“电影是停工最早、复工最晚的行业之一,一直未能有收入进账,工资房租等多项成本仍在持续支出。”重庆电影协会负责人李恩铭说,大家都翘首盼望复工,祈求挺过这个漫长的“冬天”。

受影院复工消息影响,7月16日当天影视传媒概念股午后瞬间拉升。截至收盘,万达电影涨5.99%,阿里影业涨3.4%,寰宇娱乐文化则大涨13.33%。

“为助力电影行业早日恢复元气,重庆市出台了多项纾困解难举措。”重庆市委宣传部电影处处长何洪元称,除提前启动了2019年度放映国产片优秀奖励外,还为影院提供基本扶持资金和发展补贴资金。并将协调银行机构和文资担保公司为电影企业提供金融服务和征信担保,力求帮助电影企业逐渐走出困境。

电影院复工开放,不仅让影院有了信心,更是给中国影视行业打了一剂强心针。重庆导演张愿告诉记者,影院恢复营业,不仅仅对影院是利好,对处于产业链前端的各类工作人员、设备方、场地方、制片方、宣发方,更是一个定心丸。对于影视投资来讲,投资人也更有信心重回电影市场。

华安证券指出,随着电影院开业,上半年积压的优质电影将密集上映,有望催生多部爆款影片,从而带动板块的关注度迅速提升,电影产业上下游公司也有望迎来一波估值修复的行情。

G 市场观潮

赵昂

近日,北京市民政局就该市《养老服务人才培养培训实施办法》向社会公开征求意见,国家统招北京生源或北京地区普通高等院校、中等职业学校的应届毕业生和毕业一年以内的往届毕业生,进入北京市养老服务机构专职从事养老服务工作的,从入职满一年后分三年发放一次性入职奖励,标准为本科及以上16万元、专科(高职)5万元、中职4万元。另外,对在养老机构护理岗位上从事一线护理工作的养老护理员,按月发放一线养老护理服务奖励津贴,补贴标准为每人每月1000元。

北京市对养老人才的高额入职奖励背后,则是该市老龄化比例持续升高。根据北京市统计局的数据,该市2018年户籍人口中,60岁以上者超过四分之一。从全国来看,根据中国发展基金会的报告,2022年我国65岁以上人口将占到总人口的14%。

庞大的老龄人口背后,是养老产业的巨大需求。一些地方也在陆续发布养老服务业的支持政策,例如深圳市民政局等11部门日前联合发布了该市《养老服务投资扶持政策措施清单》,涵盖规划用地、设施建设、税费优惠、医养结合、运营资助、培训补贴等方方面面。

值得注意的是,许多机构入资养老服务业的形式,是兴建养老院,甚至标榜成“养老型房地产”。但是,养老机构集中养老,并非我国老年人的主要养老方式,按照规划,我国许多地方采取的养老措施是“9064”制,即“90%的老年人居家养老、6%的老年人在社区养老、4%的老年人在机构集中养老”,并且机构养老的老年人主要是半自理或不能自理的老年人。

养老服务业的主要形式是立足于社区和居家服务。事实上,即便是1977年意气风发的恢复高考后第一代“天之骄子”,如今也已经65岁上下,步入老年人行列。如今的新一代老年人群体已经与过往不同,他们不仅有较为独立的经济来源和较为丰厚的积累,以及较为舒适便捷的居家环境,其养老理念也更加时尚,更愿意保持自身生活的质量和独立性,也更青睐接受养老服务机构提供各类居家和社区养老服务。

另外,移动智能的普及化也让居家养老服务有了更多可能,过去需要保姆上门做饭或者社区小饭桌来解决餐食,如今只需要手机轻轻一点即可订餐。只是,老年人需要的餐食,和年轻人肯定是不一样的,这就是养老服务业可以做“文章”的地方。餐食如此,采购、医疗、护理、娱乐等亦然。

当然,这并不是说机构养老缺乏市场前景,为半护理和全护理的老人提供更好的机构集中养老条件,在确保政策兜底的同时,为不同的老年群体提供多样化的机构养老服务,同样是未来市场所迫切需要的。毕竟,即便是4%,相对于数以亿计的老龄人口来说,也不是个小数字。

如何运用好新思维、新技术、新方法,来解决好新一代老年人在养老过程中产生的各种新问题,最终形成居家和社区养老服务的新模式乃至新业态,值得相关机构思考和探索。

打造规模最大的闪存芯片制造基地

本报讯(记者毛浓曦)记者从西安三星半导体有限公司最新获悉,该公司一季度进出口额为278.67亿元,相较去年同期增加45%,二期项目第一阶段预计在今年第三季度实现满产。

据了解,三星(中国)半导体有限公司成立于2012年,公司位于西安高新综合保税区。三星电子先后投资105亿美元建成三星(中国)半导体有限公司高端闪存芯片项目一期及封装测试中心,于2014年5月竣工投产。2017年8月,三星电子投资70亿美元建设三星(中国)半导体有限公司闪存芯片二期项目。2020年3月,二期第一阶段项目产品正式下线上市。目前,总投资80亿美元的三星高端存储芯片二期第二阶段项目正在稳步推进,预计2021年年中建成投产。

三星(中国)半导体有限公司副总裁池贤基说,疫情期间,为确保产品顺利下线,西安高新区建立了重大外資项目专班机制,通过包机帮助三星接回700多名工程师,还从湖北帮忙运回了关键原材料。记者了解到,该公司生产的主要产品为3D V-Nand 闪存芯片,“西安造”的高端存储芯片占到整个三星同类产品的37%,占到全世界同类产品的13%。三星项目的启动,带动100多个相关配套企业进驻西安,西安已逐渐形成一个过千亿元的半导体产业集群。而此前的消息指出,三星高端存储芯片二期项目建成后将新增产能每月13万片,新增产值300亿元,使西安成为全球水平最高、规模最大的闪存芯片制造基地。

吉化乙烯厂强化巡检确保高温下的安全

本报讯(记者彭冰 通讯员张思辉)7月16日进入“头伏”,而连续数日30摄氏度以上的高温天气,更是给化工装置安全生产带来一定影响。面对高温的考验,吉林石化乙烯厂加大危化品罐区巡检力度,积极采取多项举措确保装置夏季安全平稳生产。

据了解,按照部署,该厂11个基层单位详细列出岗位风险清单,制定了风险消除措施。对装置内的设备管线进行动态测温分析,建立测温记录表,形成数据库,并与2019年的数据记录进行对照,对数据异常、易高温设备增加了巡检频次,将温度最高的设备作为特殊监护进行班组交接,并做到24小时特保特护。针对危化品罐区生产储运特点,该厂加强易挥发、易聚合物料和高罐位存储物料的运行管控,建立了“工厂、车间、班组”三级巡回检查网络,通过“日精检、周细检、月大检”等方式,认真检查储罐人孔、排污阀、安全附件等设施,严格检测各类危险化学品储罐,消除安全隐患。为加大岗位不间断巡检力度,该厂将各罐区巡检时间分成整点和半点,各级管理人员和岗位操作人员定期检查罐区油罐的透气孔、液压安全阀、消防泡沫室、防静电导线、防雷接地线等安全附件,对发现的问题及时做出整改处理。

沂南:外贸企业开拓国内市场 湖州:“智造”增效提升竞争力

右图:7月14日,山东省沂南县一家公司员工在安装浙江客户订购的篷布生产线。目前这家企业订单排到明年1月。受全球疫情影响,山东省临沂市沂南县机械、玩具、建材等82家外贸企业在巩固国外存量客户的同时,积极开拓国内市场。 杜彦葆 摄/人民图片

下图:7月17日,浙江省湖州市长兴新能源小镇的浙江超威创元实业有限公司自动化生产车间内,工人正赶制国内首款电动车专用纯锰锂电池,准备销往长三角、珠三角等地区。该企业紧抓长三角一体化发展趋势,开拓国内市场,以“制造”变“智造”,提升产品竞争力。 陆一平 摄/人民图片



人才需求的愈加旺盛造就了市场规模,庞大的人口福利和支付意愿加速产业发展

教育培训消费市场有多大?

本报记者 吴泽思

针对18~35岁年轻人的消费行为和消费观,有调查发现,2020年花钱排行榜前三位的是教育培训、住房和保健养生。一直在五名开外徘徊的教育培训成为大热门。

业内人士指出,近年来,居民的教育培训消费意愿一直呈上升趋势,特别是在经济高速发展和产业结构转型背景下,我国人才需求越来越明显,教育投入规模也持续扩大,加上庞大的人口福利和支付意愿,造就了教育产业万亿元级别的市场规模。

前景好,“蛋糕”大

“教育目前是我们家庭最大的开支,正在读小学五年级的小孩子报了英语、奥数、书法等培训班,每年要5万元左右;而我自己也参加了会计培训,一年也花不少钱。”乌鲁木齐市市民刘敏说。

调查发现,26岁到35岁的年轻人更重视自身软件建设,有着强烈的教育培训需求。“我比较看好教育培训市场,随着观念的改变,人们对教育培训的投入将越来越大。”长期从事教育培训的鲍建彬告诉记者。

据了解,教育培训行业最大的三个板块,学前教育、学前教育至高中教育(K12)以及

成人教育,其中以K12教育市场规模最大。综合多个研究机构的预测,目前K12课外辅导的渗透率应在22%左右,因此该领域的市场规模约为4000亿元。新东方2019财年财报显示,净收入达30.96亿美元,K12是增长主力。

“现在很多家长都有‘不要让孩子输在起跑线上’这样的意识,表现出来就是周边的孩子参加了培训班,那么我的孩子也不能落下,一定紧跟住培训潮流。”鲍建彬说。

“刚开始学长笛的时候,一节课只要120元,后来随着考级的提升,学费不断地增加,现在每节课要200多元了。但不能放弃,放弃意味着前功尽弃,只能学下去。”市民周冰对孩子教育培训的现状也是许多家长面临的问题,一旦上了培训班,就会坚持学下去。

行业乱象纷纷

“现金流是培训机构最大的优势吧,只要招上一个人,一个学期的学费也全部收到了。”鲍建彬说,目前培训机构采取的是预付费模式,“大部分的K12教育机构仍然采用‘先收钱,再上课’的形式。家长提前交钱,甚至一次性报好几年,这样保证现金流。”

然而,也正因为这种预付费模式,让该行业产生诸多的乱象。“一旦钱被挪用,或者因

其他原因造成资金链断裂,就出现跑路。”鲍建彬说,“入门太低,租个场地,机构与教员共同招生,共同分成,这是目前采取的主要模式。教师最高收入可占到学费的70%,如果招不到学生,就难以经营下去。”在今年的整治中,教育部专门为预付费模式出台了“收费不得超过三个月的规章制度”。

据了解,人力成本和市场营销成本占教育培训机构成本的大头,开办教育培训机构的一次性投入少,一旦出现亏损也可以及时止损。对于自身教学水平出色的老师,往往有口碑自带生源,找到场地就可以开班授课。

目前,教育培训机构利润率可达15%~20%,但是随着行业环境竞争的加剧,机构连锁做得越大,铺的面越宽,受制于人力,越难盈利,“小而美”,成为当前中小培训机构崇尚的最主要的盈利模式。

前不久,上海市消保委联合多家机构在上海、北京、深圳三城进行的调查研究表明,由于培训机构对相应信息公开不足等原因,对于教育培训消费,有65.8%的家庭表示遇到过“非常不满意”的问题。

目前,随着疫情得到控制和生产生活的逐步恢复,教育培训消费类咨询投诉数量明显增多,霸王条款、虚假承诺、拖延退费等问题突出,消费者反响强烈。