

民营院线抢滩影视产业终端

虽然近几年国内院线影院迅速增长,但总体而言仍未形成竞争格局,民营资本将大有可为。

“这 200 元花得值!” 2010 年元旦刚过,李娟就和男友迫不及待地去看刚刚上线的《阿凡达》。她告诉《浙商》记者,2009 年她在影院看的电影不下 20 部,一年下来,花费差不多 1000 元。

1 月 8 日,广电总局电影局的一份报告称,2009 年,全国城市电影票房收入 62.06 亿元,同比增长 42.96%,也是 2003 年以来连续 7 年大幅增长,预计这一数字将在今年达到 80 亿元。

票房收入的快速增长,除了让电影拍摄者“偷着乐”之外,还乐坏了电影院线的投资者。

浙江横店影视娱乐公司办公室主任吴子全告诉记者,5 年前横店投资的长沙潇湘影院,投入成本 2000 多万元,成本早就收回了。2009 年,潇湘影院的票房收入达到 4000 多万元,净利润就有 1000 多万元。

民营院线崛起

用“高歌猛进”来形容 2009 年的电影终端市场,再恰当不过了。

单片票房收入方面,一个令人惊讶的现象就是,11 年前《泰坦尼克号》创下的 3 亿多元的单片票房历史纪录在这一年被屡屡刷新。不仅如此,2009 年票房过亿的影片,也从 2008 年的 12 部增加到 20 部,比 2007 年的 7 部几乎翻了两番。

“无论是电影产量,还是票房收入方面,中国都已成为全球电影生产大国和票房增长最快的国家,这样的势头,还将持续下去。”广电总局电影局局长童刚说。

而在一片高歌猛进的票房收入中,各个院线成为最终的利益受益者。其中,2009 年荣登院线票房收入冠军的,则是民营的万达院线。

万达院线的票房收入,从上年的 5.1 亿元猛增到 8.33 亿元,超过国营的中影星美院线的 7.94 亿元而荣登全国院线票房冠军宝座。

“万达院线模式的核心,在于万达的商业地产。”吴子全这样解读万达院线的成功所在。

“没有影院就称不上是现代商业中心”。吴子全分析说,万达商业地产在发展初期就将影院纳入规划,其突出的综合竞争力无疑为万达院线提供了先天优势。

万达院线已高高在上,作为第二家民营跨省院线的横店院线也不甘落后。横店院线 2009 年 1 月组建时仅有 3 家影院,20 多块银幕,至 2009 年底就新增 4 家影院、35 块银幕,以 8300 多万元票房位列全国院线第 16 名。虽然从总票房收入看,2009 年横店院线只有万达院线的 10%,但其成长潜力不可小觑。

依托影视做院线

2009 年 11 月,横店集团总裁徐永安在一次内部会议上放言:在未来 5 年,横店集团在影视产业的投资将不少于 30 亿元,在全国建设 300 到 500 家中高档影院,跻身全国院线前三强,使“横店影视”成为全国强势品牌。

“如果这一目标得以实现,我们将在电影的发行放映领域拥有更大的话语权。”横店集团副总裁胡天高向记者分析。

不同于万达院线的模式,“我们将发挥横店作为中国著名影视城的优势,依托这一优势,打造自己的院线核心竞争力。”横店影视娱乐有限公司总经理徐天福认为,横店作为“东方好莱坞”,在影视产业上有着资源优势:电影明星资源,影视旅游基地资源,以及内容资源等。“比如在呼和浩特影城开张时,我们将黄维德邀请过去搞影迷见面会;在郑州、太原、长沙等地的影城,我们每月抽出 3 到 6 位幸运观众,邀请他们免费到横店影视基地来旅行等,这对观



众都有着很大的吸引力。”

横店院线的优势还体现在有自己的片源上。2009 年 11 月,浙江横店影视制作有限公司正式宣布,投资近 3 个亿、与澳大利亚阿德莱德 AMPCO 电影公司合资拍摄的大片《寻龙夺宝》在横店开拍,这标志着横店集团已经从提供影视基地的拍摄服务向影视产品的生产延伸。

“当然,我们也会学习、参考万达院线的模式。”吴子全告诉记者,在影城的选址上,横店院线已经开始与各地的房地产开发商合作,“提前介入”。

向中小城市扩张

徐天福介绍,目前横店院线在各地建设的是“五星级”高档影城。这样的影城投资自然价格不菲。“每座影城的投资在 2000 万元左右,如今已投资了 15 座,总投资在 3 亿元左右。这样大的投资,自然是因为背着资本实力雄厚的横店集团。”徐天福介绍。

与横店依托资本实力,万达依托成熟

的商业地产经验不同,更多的资本热钱开始转向中小城市。

曾几何时,我国有 350 座人口在 100 万左右中等城市以及县级城市,基本上已难觅影院踪影,不过这一现象在 2009 年开始得到改写。

2009 年 12 月 18 日,富阳时代电影大世界正式开业,这家由浙江时代院线投资的电影院也采取小厅制(共有 6 个厅),并配置 3D 影厅。浙江时代院线总经理童黎明介绍说,2009 年是浙江时代院线在浙江县市建影院的第一年。除了富阳,还在慈溪开了一家。而根据计划,今年还将在永康、诸暨、海宁、建德、瑞安等县、市开业。

县城影院越建越多,但投资方似乎并不担心回报的风险。童黎明告诉记者,富阳时代电影大世界总投资额在 1000 万元左右,开业第一个月的票房就超过 150 万元。而去年 5 月开业的慈溪时代电影大世界,截至 2009 年年底的票房为 740 万元,可媲美杭州一些影院。

(摘自《浙商》王文正/文)

央视曝光外资平板三包的幕后

央视今年“3·15 晚会”,对外资品牌平板电视的保修问题进行了集中曝光,与往年一样,继续引发坊间非议。表面看来是维护平板电视消费者的三包权益之争,其背后还暗藏着国产品牌与洋品牌在中国市场的公关危机之争。

先议“平板电视该不该享受三包”的话题。这就好比“白马非马论”,自平板电视诞生之后就争吵不休,难得的至今行业没有个定位。按说电视三包规定仍在,但此电视已非彼电视。平板电视的迅速普及,令中国传统电视三包的政策货不对板。中国电子视像行业协会负责人说了句大实话,目前彩电行业使用的“三包”凭据依然是 1995 年制定的《部分商品修理更换退货责任规定》,其中规定:彩色电视机、黑白电视机都

享受“整机一年,主要部件(显像管、高频头、集成电路等)三年”的“三包”有效期。由于那个时候,等离子、液晶等平板电视还未上市,平板电视并没有纳入“三包规定”,所以其保修期由厂家自己按行业惯例来决定。

行业惯例是怎样的呢?最初平板电视是按照电脑保修期限确定的,后来随着平板电视普及,厂商自行向传统电视保修靠拢,但是都把平板电视中最昂贵的屏幕排除在了主要保修之外,行业通行的规则是两年包修。不过由于技术发展太快,平板电视在其诞生的早几年(本世纪初),其品质远不如传统 CRT 电视稳定,这也使得这几年平板电视质量问题集中爆发,投诉纠纷不断。尤其是平板电视屏幕一旦出现问题,消

费者就要承担巨额的维修费。姑且不论对错,事实是中国到目前为止还没有关于平板电视、液晶屏保修期限的具体规定。硬要说外资品牌集中歧视中国消费者,不履行中国法律法规,说起来板子还真的是打错了地方,不能全怪平板电视厂商,无论是国产品牌还是外资品牌,法无规定尽可行嘛。

话说央视今年集中曝光外资的选题策划,也蛮有意思。就在今年 3 月初,5 家销量最大的国产平板电视品牌在北京集中推出了“液晶屏 3 年保修”政策,时间点掐得真的很准。至于说,是风闻央视要打平板电视三包的话题了,国产品牌们才紧急抱团避祸呢;还是国产品牌高调推广 3 年屏保修抢旺季市场,正好给央视编导们制造了绝佳的选题。假作真时真亦假,说不清了。但央

视的曝光,的确令外资很受伤也很愤怒。这个时候,中国电子视像行业协会迫不及待地跳出来,辟谣称央视报道的今年 3 月国产品牌制定的行业标准目前只是推荐性标准,不具有行业强制执行效力,但协会正在推动这一行业标准上升为具有强制执行的国家标准云云(好熟悉的行业惯用语啊)。

央视曝光第二天,苏宁、国美立即宣布旗下销售的所有平板电视全部执行传统电视的三包规定。国产大佬们尖锐地评论称,至少也要体现出“国产平板厂商的服务意识和公关态度。”至于厂商是否真的实施三年保修,那得看上游面板厂商(主要又是外资品牌)愿不愿意支持了。

(摘自《南方日报》)

不妨给“共有产权”模式一点掌声

江苏淮安推出的“共有产权”住房保障模式正处在被质疑的声浪中。

所谓共有产权,通俗地说,就是政府出 50%或 30%和你凑份子买房,并按出资比例拥有对应的产权。5 至 8 年后,你只要将政府出的那笔钱还了,房子就全归自己。这一模式,3 年让淮安中心城区 814 户人均月收入 800 元以下的困难家庭,搬进了新居。但对这一模式,有不少人批评。

起初,我和很多人一样,认为产权不清晰是麻烦之源。但是,当现在淮安的“共有产权”真实走进公众视野时,我的观感完全改变了。

任何旨在改善民生的举措,评论其好坏得失大概只有一个标准,那就是看对艰难的民生有无助益。淮安的“共有产权”模式,在房价成为民众不可承受之重的背景下,其现实性和针对性是显而易见的。月收入只有 1000 多元的下岗职工,花了 6 万多元就能住进 60 平方米的两室一厅,这样的图景,对于多数仍在高房价中煎熬的民众来说意味着什么,恐怕不是一味批评的人能够体会的。

是的,这个下岗职工目前只拥有这套房子的 50%产权,这也是批评家忧心忡忡的地方。如果淮安的“共有产权”模式没有

规定业主有权“赎买”政府手中的一部分产权,那么这个模式的确让人担心。而现在这种担心并无必要。从操作上看,“共有产权”模式实等于政府“垫资”。政府通过“垫资”,得到部分产权,但这种产权基本是“虚拟”的,除非拥有另一部分产权的业主想改变房屋自住的用途。这种“虚拟”产权的存在,对业主自由处置之权当然是一种妨碍,但问题的关键在于,业主可以经由“赎买”政府的那一部分产权,而获得自己对房屋的全部所有权。要全部产权?还是牺牲部分产权让自己经济宽裕一些?只要这一选择权始终掌握在业主手里,我们就很难认为其

合法权利被“共有”剥夺了。

或许,质疑淮安“共有产权”模式出自良好的初衷。但请回顾一下,自房价节节攀升、远超公众承受能力以来,在众声喧哗之中,各路高人贡献的方案还少吗?又有多少方案具有可操作性,并进入实践层面,让低收入群体得到了实惠?要把民众从高房价的噩梦中解脱出来,我们并不缺看上去很美的理论,所缺的只是行动。现在,淮安开始了行动,就让我们来一点掌声吧,这一模式也许可以在我们的掌声中走得更远。

(摘自《新民晚报》黄波/文)

有了“超低价”房价更难降

在商言商,向官员和银行人士低价卖房联络感情的开发商也不可能白白蒙受差价损失。羊毛出在羊身上,开发商只会“堤内损失堤外补”。

最近,杭州多个楼盘出现“超低价”商品房交易现象,售价从每平方米两万元降至一万元。个别楼盘实际成交均价竟只有市场价格的 1/3。据内部人士透露,“超低价”卖房或是卖给那些对开发商有用的对象。这包括直接帮助过项目开发的,还包括今后会给予帮助的,他们往往是政府官员、银行界人士等。

在房价高企的当下,开发商竟然“大发善心”,以半价甚至 1/3 的价格“甩卖”商品房,岂不蹊跷?开发商真的会放下白花花的银子不赚,傻呵呵地给官员与银行人士“超低价”吗?如果开发商真的如此讲求诚信,如此体恤民情,为何不参考“超低价”制定

楼盘开盘价呢?

有人怀疑“超低价”涉及腐败与利益输送的问题,要消除公众心目中的疑问,一方面需要开发商与官员、银行人士自证清白,另一方面也需要有关部门介入调查。而且在我看来,低价购房门重开,实际上揭开了房地产市场腐败、暴利的双重病灶。

尽管不少开发商一脸无辜地声称自己利润如何如何之低,在高房价面前大谈特谈地价高、税费重的客观原因,混淆舆论视听,但是售价每平米 2 万元的楼盘可以对折出售,实际上揭开了开发商的暴利老底。

虽然当前楼市释放了部分刚性需求,不少城市房价暴涨,但是部分开发商并不珍惜楼市“大好局面”,推动楼市健康发展,而是重复楼市高位时捂盘惜售的惯用伎俩,制造楼市暴涨的恐慌局面。

然而,从媒体报道来看,消费者对房价

暴涨局面并不买账,楼市交易量近期已经呈现下降局面。种种迹象表明,房价暴利空间并未真正剔除。政府官员与银行人士可以安然享受“超低价”,其他购房人凭什么遭受开发商的暴利盘剥?

俗话说,“拿人的手短,吃人的嘴软”。在商言商,向官员和银行人士低价卖房联络感情的开发商也不可能白白蒙受差价损失。羊毛出在羊身上,开发商只会“堤内损失堤外补”,把低价卖房的腐败成本算到消费者头上,让消费者当冤大头。如此,岂不是给高房价火上浇油,让民生利益雪上加霜?

此外,本该对开发商履行监管职责的政府官员,本该规避贷款风险的银行人士,从开发商手中低价买房套利。不仅违规,而且有受贿之嫌。

从温州频发的购房门到杭州 74 套房“超低价”成交,房地产市场出现如此吊诡

的现象,让人纠结。民众期待的越穷越应受到照顾的观念被颠覆,取而代之的是越有权越会受到照顾。

面对不断开启的低价“购房门”,如果不尽快规范权力与房地产市场运作,切断政府、银行与开发商之间的利益链条,权力脱缰与利益冲动的合谋必将对房地产市场秩序造成更大的破坏。

(摘自《齐鲁晚报》胡艺/文)

协办单位：



海南亚洲制药有限公司

董事长

总经理：

姓名

职位

地址：

海口市国际商业大厦12层

电话：0898-66775933

传真：0898-66700763

蜗居集装箱：逼出的行为艺术

把自己锁在刻有“房奴”字样的枷锁镣铐里,到开发商展台前去“抗议”;头上顶着“困”字,背上则背着高楼模型,或抱头或跪地,表现房奴的痛苦与挣扎……这些年,城市的高房价没有带给人们安乐的居所,倒是逼出了无数的行为艺术。

面对深圳楼市接近 2 万元的均价,“住人集装箱”开始慢慢进入人们视线。据深圳业内人士介绍,住人集装箱的最大优势是价格便宜,出租价格仅 6 元/天,一个月仅仅需要 180 元,一年也就 2160 元。如果要购买,每个售价 1 万元,还可根据买家需求定制。

倘若不是有实体居住的案例采访,也许人们真会以这所谓的“住人集装箱”,不过是几个小年轻对房价愤怒的艺术表达。住进集装箱,这事儿乍听起来有点玄乎,甚至还有点前卫,以至于记者会不自觉地将其与国外的集装箱居住拿来类比。只是,此集装箱显然非彼集装箱,别人拼的是一个创意前卫,我们这儿只要能挡风避雨就好。

生活从不惮以艺术的方式表达悲情。让我们的思维跳出深圳的集装箱,其实就会发现,这样的集装箱生活根本就是无处不在。在我们身边,那些大大小小的建筑工地、作坊厂房乃至城乡结合地区,类同集装箱的活动板房常年“扎根”于此,成为城市底层边缘人群的居住常态。再看看深圳以外的其他地区:在厦门,有蚂蚁蜗居的集装箱村,只是已经被当作违章建筑拆掉;在福州,也有被查获的集装箱房车;在宁波、温州、济南……集装箱蜗居已非常普遍。

大隐隐于市,集装箱蜗居一族过的大概正是这样的生活。他们隐蔽在城市最不起眼的角落,独自“躲藏”在郊区最荒凉偏僻的地方,那样的居所简陋得连路人都不會多看一眼——他们只求能够不被发现地蜗居一隅,有个家就好。可以想象,当他们仿佛盯着天文数字般仰望着城市的房价时,当因为各种原因无法获取廉租房、经适房等城市住房保障时,当他们所住集装箱脚下的土地使用还需要相关部门规划审批,否则集装箱就被定性为违章建筑时,能够不被发现地安然居住在一间冬暖夏凉的集装箱内,对他们来说,是一件多么奢侈和幸福的事。

深圳的集装箱蜗居被记者发现报道了,这对集装箱一族来说也许并不是什么好事。在一个房价畸高、土地奇贵,乃至住房保障都要排队找关系的城市里,这样不需要支付太大成本的蜗居生活注定短命。龙应台说:“在一个什么都以‘拆’为目标的香港,350 年后,那座满是铁皮屋的薄扶林村竟还好端端地立在这山坳。”于此,我们不奢求城市能给予什么完善的住房保障,但求能容下这些集装箱。

(摘自《中国新闻网》李妍/文)

