



【口舌之勇】

**这些年来，中国电影一直在努力中前行，进步可圈可点：优秀的新导演、新演员、新编剧、新摄影师、新剪辑师、新特技师、新音乐人层出不穷，电影的题材领域也在不断拓展，这一切，正是中国电影的希望所在。**

## 乐见中国电影市场稳步向好

孙勇

蛰伏了三年的中国电影市场，终于迎来了雄起向阳的好时光。国家电影局近期发布的数据显示，2023年全国电影总票房549.15亿元（相当于历史票房最高峰2019年85%的水平）。其中，国产影片票房460.05亿元，占比83.77%；城市院线观影人次12.99亿；全年共生产故事影片792部，影片总产量为971部。与此同时，灯塔研究院发布的《2023中国电影市场年度盘点报告》指出，与过去三年相比，全国电影票房大幅上涨七成，成功恢复至2017年水平，而人次也实现六成增长，使得人均观影频次升至2.58次。

这个亮丽的宏观数据，与我个人的观影经验是吻合的。2023年，我一共去电影院看了8部电影，分别是《深海》《消失的她》《孤注一掷》《长安三万里》《八角笼中》《奥本海默》《涉过愤怒的海》《三大队》。我的这个“8”，是去年中国电影观众人

均观影频次的3倍多，所以2023年中国电影市场的好转，也有我的一份小小贡献。

疫情三年，影院的观众有所流失。有人据此预测，中国电影市场恐将一蹶不振。但是，2023年中国电影市场复苏的事实，让这个悲观的预言“破产”了。当然，这是一个让大家都高兴看到的“破产”。

关于中国电影市场好转的原因，各路机构和专家们见仁见智，我也不妨谈谈自己的看法。这个原因，大而言之，就是中国老百姓对美好、愉悦的精神生活的向往，爱上电影院看电影正是这种向往的体现；小而言之，就是有才华的电影人越来越多，他们源源不断地拍摄出优质的、有吸引力的电影作品，与此同时，中国老百姓也有能力掏钱走进电影院，在财务上实现观影自由的人越来越多。

写到这里，有必要做一个补充解释。当越来越多的国人不愿意花巨款买房时，他们的钱包就能腾

出空间来，为旅游、电影、演唱会等中、小型消费留下一席之地，这就是消费的替代效应。过去的一年里，中国楼市低迷，但旅游景点、明星演唱会非常火爆，电影院的人气也在迅速上升。这种冰火两重天的反差，可以从消费的替代效应中寻找答案。

日益火热的小视频，会抢占人们的娱乐时间，也会在一定程度上削弱人们走进影院的欲望，但是，小视频很难替代电影。观众走进电影院，不仅要享受更好的画面与音响效果，而且要体验影院中特有的场景与氛围，那种场景与氛围有某种难以言说的迷人之处，甚至会让人上瘾。

还有一个现象值得关注——中国内地单身族与丁克家庭的增多，也会对电影市场形成利好。单身族与丁克家庭生活上和财务安排上更自由，这种自由带来的结果之一，就是他们喜欢经常光顾电影院。

尽管与美、欧、日、韩相比，中国

的电影制作水准尚有差距，但也要看到，这些年来，中国电影一直在努力中前行，进步可圈可点：优秀的新导演、新演员、新编剧、新摄影师、新剪辑师、新特技师、新音乐人层出不穷，电影的题材领域也在不断拓展，这一切，正是中国电影的希望所在。

在资本运作方面，中国电影也玩得顺滑，手段丰富且融资渠道多元，有机机构的、有个人的、有国内的、也有国外的。在国内外上市的中国影视公司有多家。总体看，中国拍电影并不缺钱，只要有好作品，资本就会蜂拥而至。

2023年，中国内地城市院线净增银幕数2312块，银幕总数达到86310块，继续位居全球第一。国家电影局公布的这个数字，也让人感到惊喜。最近几年，仅凭日常生活经验，我们每个人看到身边的影院有开张的，有关闭的，有的人甚至觉得身边关闭的影院比开张的更多。在这个问题上，权威研究机构在全国范围内的整体统计，显然比个人

在有限生活区间的片面观感更可靠。银幕数量的增长，说明投资人总体上看好中国电影市场的前景。而2023年中国电视市场的良好复苏态势，也会强化银幕投资人的信心。

我是个电影爱好者，中国电影市场走向繁荣，我当然乐见其成。而作为一个生活在深圳的影迷，我也很高兴看到这样一则消息：据央视CCTV6《中国电影频道》报道，在2023年中国全年电影票房549.15亿元中，广东省贡献了超67亿元的票房，观影总人次1.58亿，多项指标均居全国第一。位于深圳龙华区的CINESKY新天影院壹方天地IMAX店和位于深圳南山区的百老汇电影中心影城两家影院，包揽了全国影院年度票房的冠亚军。由此可见，深圳电影市场的票房，已经成为中国电影市场的风向标了。这是一件值得深圳人开心的好事情。祝福深圳电影市场日益兴旺！祝福中国电影市场持续向好！

（作者系证券时报记者）



【念念有余】

**我们对故事很着迷，想体验不一样的人生。优秀的作者可以缝合创造各种故事塑造各种人物，无中生有，呼之即来，调动出各色人等凑出一个绝妙的故事。**

## 文艺作品提供消费娱乐价值

余胜良

精妙的故事，精彩的画面，帅气的男主角或者漂亮的女主角，痛苦的抉择，阴差阳错的情节……这是大多数文艺作品调动观众情绪所采用的标配，而大多数观众也很吃这一套。

这段时间，电视剧《繁花》引发热议。话题包括股票、外贸、情感纠葛等；一位几乎没有缺点又多情的男主角，处处得女人喜欢，黄河路一条街的焦点都是他，好多棘手的事儿到他手里都能解决；摄影棚里调出的光影，处处都是特写。

如果有人真去黄河路看，会发现现实和作品很不一样。就是当地的居民回忆起来，也会与《繁花》

中所表现的大不相同，只记得当地曾有几家店铺比较火。

但是这不妨碍当地人会喜欢这个作品，因为这里面的腔调显得很有品位，为这个城市增添了光彩，外地人也喜欢，他们从中看到了一个新大陆一样的故事。

影视作品抽象了某些特质，甚至凭空捏造了一些特点，就跟光线一直照在某些主角上，一直照在他们的半边脸上一样，导演希望借此来完成聚焦。

我们日常生活是发散的，很少有焦点人物出现，看到和听到的事情都很普通，精力高度分散，除了工作，还要应对衣食住行、子女教育，一天被分散成很多段落，大多是鸡毛蒜皮，没有“爽”文所描述的情节。

所以我们对故事很着迷，想体验不一样的人生。优秀的作者可以缝合创造各种故事，塑造各种人物，无中生有，呼之即来，调动出各色人等凑出一个绝妙故事。

导演的能力是聚焦，镜头就是指挥棒，我们在观看影视作品的时候，是跟着指挥棒在走，比如普通的室内布置，镜头走动就带来动感，导演要求我们聚焦在某个人物、某段故事，我们就跟着进入，不用考虑其余令人分散精力的庸常枝节。摄影图片也是如此，模特需要凹造型，角度需要刁钻，普通角度的作品，很难抓人眼球。

各种小说、小品文将某些内容提炼出来，从而获得读者关注。我们熟悉的文学作品，作者也拿着指

指挥棒，指挥我们地球的聚焦点，我们看到的悲欢离合，都是作者提炼出来的，我们由此忽略故事不合理的部分，比如《繁花》中爷叔的形象，他的能力就太过神奇。

这样的作品才有传播力，因为我们并不在意真实发生了什么，直接需求是调动情绪呼应能力，刺激记忆和好恶。我们拿着武侠小说放不下手，不是想从中学到什么，而是为了让自己紧张或愉悦。

我们熟悉的人物和故事，基本上都来自文艺作品，这些人物已经渗透到我们的方方面面，甚至经常拿来举例说明某个道理。三国演义真实的传播力没有《三国演义》强烈，古代传下来的多为神话，是因为口口相传，传播者主动对故事进行

筛选，故事会变形，有利于传播的部分会留下来，继续夸大，传播重新塑造并决定了故事。

即使是新闻作品，也有很多取舍，作者会有意识砍去那些传播力不强的部分，即使这些部分也很重要，造成的结果是事件的本貌被肢解。纪录片会选择很典型的故事，比如特殊群体，一个很稀有的故事，也是为了有传播力。

文艺作品不是现实世界，但可以有些微对应关系。真实世界更为丰富，细节更多，即使是同一个时代和事件的亲历者，感受也有很大差异。中国如此之大，各地情况迥异，想要深入了解，需要局限在文艺作品的层面。

（作者系证券时报记者）



【环宇杂谈】

**市场参与者都在“砍成本”或适应“砍成本”。砍完成本，行业转型的时候才会到来，毕竟改革都是倒逼的。**

## 地产行业正在全面“砍成本”

李宇嘉

遇到困境，企业第一选择可能不是转型，而是收缩。因为转型不啻于革自己的命，收缩才是确定性最大、风险最小的存活策略，特别是市场空间和盈利前景不明朗时。砍成本是收缩的首选，也就是把繁荣期那些合理、不合理的成本都砍掉，先确保生存下来，再谋求发展机会。当下，房地产正经历史无前例的回调期，行业全链条“砍成本”运动正在进行时。

地产红火的那十几年，很多成本都往上加，比如高额地价、高额税收，让开发商配建保障房，配建道路和学校等基建，甚至是公职人员的奖金和绩效奖金等。大家经常听到的一句话是，“财政困难了，那就卖几块地”。也没关系，房价还在上涨，市场也足够大，能覆盖一切支出。但现在，形

势逆转了，这些成本要降下来。

首先砍掉的就是过高的地价。前段时间，各地都在降地价，比如把之前竞配建、竞自持的一些公共设施砍掉了，这本身就是地方应该承担的职能；比如，各地都在推“先租后让”“弹性年期”“混合功能”等土地出让新模式，本质上是降低用地成本；再比如，近期北京规定，新挂牌商住混合用地要明确住宅、商业、公建等不同属性的起始价，或叫“地价分摊”。

这么做，最大好处就是改变按平均楼面价计税，直接降低税费成本。同时，公共设施和租赁地块分宗以及低地价，提高了发行REITs、申请专项债等最低收益率要求。其次就是砍掉中间成本，或“不让中间商赚差价”。近期，地产商一个新现象是“建筑系”“供应商系”崛起，比如央企建筑类、施工类、市政类企

业的地产平台纷纷进入了全国各地的销售榜前列。

再比如，地产材料供应商（防水、建材类龙头企业）在土拍市场上很活跃。这么做的逻辑就是，将拿地、开发、施工、采购、销售等链条内部化，把总包、供应商的成本砍掉了。更有企业还推进职能部门业务化改革，将人力、营销、设计、报建等剥离出去成立子公司，比如2022年底旭辉人力资源部转型成立的旭兴咨询，近期公司称一年来已实现盈利一千多万元。

再次就是砍掉融资成本。过去，经常有开发商呼吁，银行才是楼市的最大赢家，我们也屡屡听到，民企开发商综合融资成本达到10%以上。对个人来说，这种体验更加清晰，但凡期限在30年等额本息按揭购房，其利息和贷款金额相差无几。现在，这个成本也开始逐步砍

掉了，比如去年底各大银行一次性降低存量房贷利率，惠及5000万户，平均利率直降74个基点。

对新增按揭贷款的利率而言，这两年也下降了100个基点左右。根据贝壳研究院监测，2023年12月百城首套、二套房贷平均利率分别为3.86%、4.41%，降至历史最低点。还不止于此，近期房改模式的“三大工程”，全部启动项目清单制下的低成本融资。各地上报的城中村改造、保障性住房项目清单，国家部委审核后，资金能平衡的项目就推荐给国开行、农发行等政策性银行。

政策性银行审核后项目推送给各地分支行，后者据此发行抵押补充贷款（Pledged Supplementary Lending，即PSL），同时专项债、专项借款等也据此投放，上述融资利率均在2%左右。租赁也是如此，近期

1000亿元“租赁住房贷款支持计划”就是央行以1.75%的利率给商业银行贷款，商业银行以不高于3%的利率给租赁企业贷款，鼓励后者收购存量房做长租房。

最后，业主“降价售房”“降价求租”也如火如荼。近期，媒体报道一二线热点城市二手房价和租金都在下跌，且降幅比较大。事实上，当购房者、租房者支付能力下降，他们越来越强调性价比、承受力，越来越多的业主接受现实，接受中介的建议，将房价、租金一次性降到位，以求迅速成交，避免空置和进一步的资产跌价。总之，市场参与者都在“砍成本”或适应“砍成本”。砍完成本，行业转型的时候才会到来，毕竟改革都是倒逼的。当然，早转型早主动。

（作者系广东省住房政策研究中心首席研究员）



【一想就通】

**收益一定与风险相伴，账面上的每一分回报，都早已在暗中标好了价格。**

## 鼎益丰事件的反思

李想

在业内，鼎益丰一直是谜一样的存在，即使在去年8月份市场传言其出现兑付危机，鼎益丰投资经理依然还在对外疯狂兜售高收益理财产品，对外号称最高收益率达100%。根据证券时报记者了解，有不少投资者很认可这种“收益率高到离谱”的套路。

但这种畸高的收益率最终支撑不下去了。鼎益丰创始人之一马小秋2023年12月因携款偷渡出国被采取强制措施。1月16日，投资人一波接一波地去鼎益丰办公地点询问到期

产品何时兑付，现场鼎益丰的工作人员尹声称公司目前资金链断裂，无法如期兑付，并请投资者给实控人隋广义时间处理。

一个值得深思的问题是，鼎益丰的投资骗局其实并不高明，稍有常识就能很快识破，为何依然有这么多人入局？鼎益丰对外宣传的诸多说法，都打着“超越常识”的伪科学烙印，比如隋广义编织的产业版图中，覆盖了当下最火的行业甚至超前的高科技项目，包括人造太阳、光子飞船等，这些高门槛的技术产业，在隋广义的宣传口径下变成了无需沉淀，通过信念就可达成。

除此之外，鼎益丰自称是持牌机构，但其持有的是香港1、2、4、5、9号金融牌照，业务却在内地开展，通过售卖原始股集资。根据证券时报记者掌握的相关合同来看，这些合同的法院管辖为香港地区的法院，协议里的很多条款对投资人暗藏“杀机”，加之香港地区高昂的诉讼费，投资者想要维护自身权益将困难重重。

鼎益丰的一系列操作到底是不是庞氏骗局，其实很多人心里已有答案。深圳市地方金融监督管理局去年两次发出风险提示，警惕鼎益丰“非法集资”，鼎益丰及关联主体

以“禅意投资法”等吸引投资人认购其“原始股权”或“期权”，存在非法集资风险。目前，相关投资活动已出现返延期，合同到期未退款、难以兑付等情况。

尽管被媒体多次报道，并且还有监管层三番两次地提示风险，但部分投资人仍然置若罔闻。记者在深入采访调查过程中发现，隋广义的“信徒”们经常反驳说，“你见过哪个庞氏骗局坚持12年零违约，让投资人实现财富自由的吗？”然后再通过拉身边的熟人入局，疯狂为其站台，美名其曰“一起发财”，但实际上谁都不想成为击鼓传花的最后一

棒，于是前人拉后人，大家一起在这场投资骗局买单。

而此次鼎益丰爆雷危机，揭示了金融市场中潜藏的风险，以及对投资者进行风险教育的迫切。前银保监会主席郭树清就曾表示，收益率超过6%就要打问号，超过8%就很危险，10%以上就要准备损失全部本金。但现实却是，大量不具备金融基础知识的人，成为非法金融活动围猎的目标。希望更多的人能够明白，收益一定与风险相伴，账面上的每一分回报，都早已在暗中标好了价格。

（作者系证券时报记者）