

停摆的暑期档 出走的电影人



电影放映员：“停薪3个月，我也要生存”

“去年的这个时候，我跟经理说想请个假带孩子去迪士尼，但是因为暑期档经理没有批我假，而如今，我只想回到电影院，哪怕24小时连轴转我都不会有一句怨言。”

吴强是河南省某影院的电影放映员，至今已在这一岗位上工作了四年。在他的手中，既放映过《我不是药神》《芳华》《少年的你》等国产片，也有《疯狂动物城》《速度与激情8》《复仇者联盟4》等海外大片。看到当下电影行业的现状，吴强不由得唏嘘：“此前真的是没有想到电影院能有这么安静的时刻，而且一下安静了大半年。”

说起吴强最初进入电影行业，还是因为自己喜欢看电影：“当时也没有想很多，就是喜欢看，觉得当了电影放映员，就能直接看到各种各样的电影。”回忆起此前的工作场景，吴强的语调明显变得轻松起来。但如今，吴强已决定离开这一岗位，并开始在其他行业重新寻找工作。

“自影院停业后，最开始影院还能为大家

发基本保障工资，但两个月后，所有人就都处于停薪留职的状态，至今已有3个月的时间。而在上个月，影院经理也跟我们交了底，最多只能再坚持两个月。现在整个行业大家都不易，但我也需要生活，不能一分收入都没有。”吴强如是说。

“100万影院从业者需要生存。”导演贾樟柯曾在微博中说道。北京商报记者了解到，自今年1月影院相继暂停营业后，不少影院员工的收入便受到影响，或与吴强一样，停薪留职，或是直接被影院裁员。据中国电影家协会牵头调查并发布的《电影院生存状况调研报告》显示，早在3月底，便已有20%的影院进行了裁员。且不只是小型影院或独立影院的员工，具有一定知名度的影投公司也进行了裁员，其中CGV便被曝出裁员约30%，主要涉及的是兼职以及部分岗位普通正式员工。

在这一背景下，众多影院员工开始寻找另外的出路，有的在最初便直接离职，找另外的的工作；而尚未真正离职的，也在通过送外卖或是在超市、快递公司等兼职，从而获取收入保障生活，对于未来是否会继续坚持在这一行业，很多人心中也没有明确的答案。吴强表示：“很多人现在也是走一步看一步，谁也不

知未来会是什么样”。

影院老板：“房贷都快还不起”

“对不起，您所拨打的电话未接电话”“您所拨打的电话无人接听，请在滴声后留言”……自影院暂停营业以来，北京商报记者便持续关注着影院的发展情况，而与最初电话能被接通不同，当下多家影院的电话已变成以上的机器回复。而这则意味着，在影院员工另觅出路时，部分影院老板也已扛不住压力，选择退出市场。

“去年我才刚刚投入几十万元，把影院重新装修了一下，想着今年能够吸引更多观众，没想到疫情把计划全都打乱了。”王建安在安徽省某三线城市开了一个有6个影厅的影院，至今影院已营业了三年，并有上万名会员。此前影院大多能保证收支平衡，略有盈利，但自今年停业以来，影院的经营压力骤然加大。

据王建安透露，停业最初，影院为了节省开支，只留下部分员工值班，但后续因成本压力较大，所有员工停薪留职；现阶段影院已把能缩减的成本压到最低，但每个月仍会亏

损近10万元”。

三线城市影院每月亏损规模尚且如此，更不要说一线城市了。北京商报记者从业内了解到，一线城市规模较大的影院，每月成本能达到百万级别，其中房租占据大头，占比达到约五成甚至更高，而由于停业无法获取收入，只能持续扛下经营成本。

为了能够获得一定流水，经营者们也曾试图通过售卖店内的零食、饮料，或是提前打折销售电影票等，但收效甚微。王建安表示，零食、饮料只能降低卖品的损耗，此外因影院开业时间未定，同时电影票一直也不算贵，所以观众对于优惠电影票的兴趣也不大，对于每月数万元的租金，这些起不到太大作用，“我把能卖的都卖了，心想这背水一战只要能挺过去，就有希望，但如今我有的只是绝望”。

王建安也曾与房东就租金能否给予减免而进行商谈，但也没有获得理想的结果：“只是在前两个月减免了一小部分，后边就没有减免了，现在我连自己的房贷都快还不起，所以已经着手将影院转手，退出市场及时止损。”

北京商报记者从多位影院转手中间商处获悉，目前前来咨询影院交易的卖家数量较往年同期翻番，主要集中在二三线城市，

尽管咨询数量较多，但真正达成交易的较少。据中间商李先生透露，现在整个环境都不好，影院又属于重投资项目，一家转手价至少数十万元，高的则能达到千万元，因此人们都较为谨慎。

电影投资人：“本就十投九输，更别提现在”

影院尚无开业时间，院线电影也无法定档，此前为制作、宣传投入的资金，便暂时无法收回，这也令不少电影投资人的心悬在半空。

从事互联网行业的赵宇，曾因合作的机会接触到部分中小电影公司，看到近年来电影票房的快速增长，便也动起了投资院线电影的念头。“之前投资的电影也都是小项目，与高票房大片相比，存在感很低，并未获得多少收益，也出现了亏损，但想着亏损在承受范围内，就继续投资了其他项目。但今年的情况，亏损是肯定的了，而且亏损规模也不会只是之前的小数。”

电影行业的风险众所周知，由于前期无法明确预判上映后的票房情况，此前制作阶段又必须持续对内容及宣发进行投资，因此收入不及前期投入是常见现象，而电影项目十投九输，也早已不是什么秘密。

而今年以来，电影投资人承担的风险进一步提升。因疫情防控的需要，剧组曾一度中断拍摄，院线电影也无法制定上映计划，项目进程难免陷入停滞，并产生更大的亏损。且值得注意的是，业内有消息称，部分电影公司仅单日便亏损百万元。尽管部分院线电影在短期内选择线上发行，提前挽回部分损失，避免更大亏损的出现，但这也在市场上掀起一阵争议，并引发影院方的不满。

赵宇表示，目前自己手中还有一部投资的院线电影尚未完结，待该项目完结后，也不再对其他项目进行投资了。短期来看，影院还无法恢复正常营业，意味着院线电影仍无法实现票房收入收回成本。从长期来看，影院即使恢复营业，也仍会在一段时间内控制每一个场次的观众数量。在单场票房有限的前提下，影院为了获得更高收入，也会选择更具票房吸引力的影片进行排档，此时其他电影项目的处境可想而知。既然如此，不如脱身离去。

“离开只是暂时的，我想我有天还会回来。”赵宇坚定地说道。

北京商报沸点调查小组

由热转冷 京城民宿花式自救

在北京市突发公共卫生应急响应级别由三级调至二级之后，原本将借端午节吸金的京郊民宿再一次由热转冷，6月21日，北京商报记者调查发现，不少民宿暂停营业，订单数量也急转直下。另一边，此前已经暂停4个多月的城市民宿在这一轮调整中仍然持观望态度，甚至有些短租民宿转型做长租，借此吸引客流。

急转直下

“业务刚刚有点起色，这一下又回到了谷底。”北京怀柔一家连锁民宿的创始人桃子（化名）不禁感叹道。桃子告诉北京商报记者，他经营的京郊民宿目前已经暂停营业，除了退订的订单外，也在忙碌着一些退款的工作。据了解，桃子经营的民宿在北京拥有多个项目，共有200-300间客房，在民宿暂停营业后，桃子本打算借助端午小长假恢复营业的想法又一次落空了。

桃子表示，今年5月，其位于怀柔的乡村民宿项目才恢复营业，此前因为疫情一直暂停营业。在疫情好转之后，6月初，他所经营的民宿项目周末已经恢复了70%-80%业务量，就在他积极筹备端午节如何接待游客，使业务量进一步复苏的时候，北京出现了新的疫情变化。

与桃子类似，北京商报记者在调查中发现，目前延庆等地已经有不少乡村民宿暂停

营业；出于防控疫情的需要，不少民宿在上周已经陆续暂停接待了”。一家民宿负责人表示：“即便不暂停营业，以目前北京疫情的形势看，也很少有人愿意来，相比两周前，订单量可谓急转直下。”

6月16日，在北京宣布突发公共卫生事件应急响应级别调整至二级后，不少游客修改了原定的周末和端午旅游计划，其中，住宿产品退改需求十分集中。受爱彼迎、小猪短租等民宿短租平台都针对北京新出现的疫情变化推出了新的退订政策。

在华美酒店顾问机构首席知识官、高级经济师赵焕焱看来，新的疫情冲击下，也让京郊民宿市场再次蒙上了一层阴影。

转租应变

与京郊民宿由热转冷不同，在新一轮疫情变化下，提早转型的城市民宿也将以应变“进行到底”。

一位城市民宿经营者表示，随着疫情形

势的逐渐好转，部分城市民宿已经在进行复工准备，也陆续接到了一些顾客订单。此前按照计划，6月底城市民宿可以恢复营业，但此次北京疫情形势的再次变化，也让新接到的几个订单被取消，城市民宿重启再一次变得“遥遥无期”。

无法恢复营业，房源长期空置带来的损失日渐增大，在此背景下，民宿经营者也盘算着将房子租出去。“我们经营房源主要的开支就是房租，另外，小院还进行了特色改造设计，装修费用及后续改造也是一笔较大的开支。为了覆盖成本，减少损失，我们将空置的院子进行出租，目前5套小院已经租出去了4套。”所愿民宿创始人安安向北京商报记者表示。据了解，安安所经营的民宿品牌在故宫、雍和宫、后海等地共有5套小院，目前全部处于暂停营业的状态。

还有民宿经营者表示，原本春节对民宿业是一个“小高峰”，年底基本全部满房，单套院子三年左右就可回本。但受疫情影响，房源于1月底就已经下架了。

据悉，目前北京城区出租的民宿房源类型主要有两类，其中整租主要面向公司企业，用于会议办公场所；而单间出租则主要面向北京地区工作的“上班族”，出租时长不等。

“其实，就算行业整体‘解禁’，客流量的恢复也需一个较长周期，业内预计可能要到底今年年底才能陆续好转，但具体情况确实还需观望，因此我们也在考虑转型，如将手中的房源尽可能由短租转向长租，进一步缓解资

金流。目前很多民宿的现金流都严重吃紧，一旦租期延长，如单间出租的房型‘押一付三’的出租模式能在短期内快速回流资金，甚至单个房间的租金就可覆盖整套院子的房租，尽量保证不亏本。”另有房东向北京商报记者介绍。

在安安看来，北方市场今年还是更适合将房源长租出去：“我们已与一些中介合作，进一步推广房源，且房租也相对较低，给租客的价格和房东给我们的基本一致，加上改造装修费用，根本不赚钱，但特殊时期，还是先保证生存。”

售卖产品止损

疫情对民宿市场的冲击还在持续，如何尽量减少损失也成为摆在民宿经营者面前的难题。

北京商报记者了解到，位于怀柔的明明山居民宿近日打起了健康饮食牌，向客人售卖有机蔬菜、瓜果等。

虽然此方式可以降低乡村民宿的部分损失，不过在民宿经营者桃子看来，并非每家民宿都可以采取此种经营方式。桃子表示，首先，并不是每家乡村民宿都具有如此大面积的土地，此外，一些土地也并不适合种植农产品。即便可以通过种植农产品补贴民宿经营的损失，但对于整个民宿经营来说，农产品的收入只能算是杯水车薪。

此前一家怀柔的民宿负责人侯先生表

示，他所经营的民宿在关闭状态下，单月损失在20万元左右。如此计算，通过销售农产品显然不足以弥补损失。

与此类似，一些城市民宿的房东也通过售卖自制手工艺品、节日礼物等减少房屋闲置带来的损失。

“平时闲下来的时间就可以自制一些手工艺品，如房间装饰品、礼盒、糕点、小摆件，或是粽子礼盒等时令产品，并在微信公众号等平台进行销售，一段时间经营下来，也成为一项‘非房’收入。”安安称。

拾念四合院民宿主理人Abby还向北京商报记者透露，从3月中旬开始，民宿尝试着做了一些偏电商化的产品销售。主要经营北京传统美食“民俗挨着胡同口，胡同里有一些老城区的特色粮油店，我们通过小视频、小红书、抖音等新媒体进行产品推广，关注度也比较高，也能以此缓解疫情带来的民宿经营的资金压力。”Abby表示。

与此同时，部分连锁经营的民宿品牌逐渐将重心向南方恢复较好的地区转移过渡，在南方收购一些民宿项目进行运营。一些民宿品牌还将员工进一步稀释，通过裁员、项目分配调整等方式减少日常开支。

赵焕焱分析，在新一轮疫情冲击下，已经准备好重启的京郊民宿无疑损失更大，接下来，民宿老板只能通过其他跨界经营的方式来止损，不过这些也并不是长久之计，眼下还是期盼疫情早日过去，静待市场的重启。

北京商报记者 关子辰 杨卉