



年终特别策划

2016年院线靠什么实现逆势增长

连续五年保持40%以上增速的中国电影市场,终于在2016年放慢了前进的脚步。在这一年中,影视泡沫被大量挤出,盲目投资热开始降温,消费者逐步趋向理性,行业规范得以逐步树立。而院线作为电影产业链的重要一环,在通过并购扩大市场规模、升级硬件形成差异化竞争的同时,也与第三方平台展开合作,不断提升“软实力”,并以此推动业绩的增长。

据中商情报网最新发布的《2016年中国各院线票房排行TOP 10》来看,万达院线在票房收入、排片场次与观影人次上仍处于领先地位,联合院线、中影南方新干线、中影星美、大地院线等也在榜单中占据重要席位,主流院线整体业绩向好。与此同时,院线自身也在不断进行扩张,加速了国内银幕数量的增长。截至2016年12月20日,中国银幕数已达40917块,超过美国的40759块,成为全球银幕最多的国家。

业内人士指出,目前国内院线行业正处于高速扩张期与兼并整合期的临界点,市场整合是未来的必然趋势,而掌握着排片权的影视产业链下游也就成为院线获利的关键。随着院线的不断整合,大院线对市场的掌控力也在加强,影视资本如果拥有更多的院线资源,在与上游片方、发行方的利益分配上获得更多话语权。现在院线市场的行业市场格局趋稳,而业绩的增长则主要依靠自身经营实力的增强。

并购实现资本扩容

作为龙头院线,万达院线在2016年也一直保持着行业领先地位。一季度,万达院线实现票房收入17.86亿元,同比增长32%;上半年,万达院线营业收入为57.22亿元,位居行业第一;11月经营简报显示,公司1-11月累计票房收入67.6亿元,同比增长25.04%,累计观影人次1.67亿人次,同比增长27.4%。

万达院线的突出业绩与自身不断扩大的院线规模不无关系。12月21日,万达集团旗下AMC院线以约11亿美元的价格,并购美国第四大院线Carmike通过美国相关部门审查,成功完成交割。交易完成后,AMC院线在欧美将拥有超过900家影城,银幕超1万块,成为全球最大院线。再加上此前收购的大洋洲HOYTS院线、美国Starplex Cinemas连锁院线以及欧洲Odeon & UCI院线,万达在北美、欧洲、中国这世界三大电影市场中,成为具有绝对优势的全球最大院线运营商。

今年以来,院线似乎掀起了一股并购潮。2016年前6个月,阿里影业陆续花了约21亿元投资大地影院和博纳影业,又认购了大地影院10亿元可换股债券,紧接着8月又斥资1亿元收购了影院运营商杭州星际80%的股权,并计划接下来投入至少10亿元继续推进星际影院的业务发展;9月,完美世界以13.5亿元收购今典院线100%的股权以及今典旗下的217家影院;10月中旬,中影股份5.53亿元控股大连华臣;随后博纳与新华联签署协议,新华联出资1.5亿元,双方在影视院线方面展开积极合作。

有专家认为,经过十几年的竞争以及市场化运作,目前院线之间的体量已经有所区分。其中前十大院线市场占有率在66%左右,前四大院线市场占有率在40%左右。但相比北美前四大院线占比60%、韩国前三占比96%、澳洲前二占比50%的成熟市场,国内影院整合空间巨大。

借助资本并购也能给院线带来更多的生机,中影南方新干线、金逸珠江、重庆保利万和等多条院线都是经过整合重组后得到了更好的发展。与此同时,院线整合也能提高资源利用效率,大型院线能够带来更为严格、高效的经营策略,进而削减成本。而资源越来越集中,也必然会给中国电影行业带来深刻的变化,越来越多的院线开始凭借自己的力量开始影响市场,并推动整个行业的发展。

稀有视听技术赚眼球

11月上映的李安新作《比利·林恩的中场战事》,使用了超越现有电影技术的120帧、4K、3D格式拍摄,这也是对当下电影放映技术的一次考验。为了能更好展现这部电影,北京朝阳门博纳影院2号厅和上海影城1号厅均对影厅的放映设备进行了升级。

博纳影投总经理吴俊岭表示,120帧、4K、3D的影片格式对电影放映时的处理器要求极高,普通的3D屏幕无法使用,而为这部电影单独定制服务器将采用双机同时工作的原理,但全球仅制造了10台,一整套设备算下来,前期投入高达700万元。

虽然前期投入巨大,但电影上映后,能够放映120帧、4K、3D规格影片的北京朝阳门博纳影院2号厅基本场场爆满,上海影城购票的人也是大排长队,足见新型放映技术在市场中的票房号召力。同时,影院硬件设备的升级也进一步扩大消费市场,上影股份曾根据年度数据预测,4D影厅改造后,每年每个影厅将新增160万元的票房收入,而放映全景声影片也能增加近300万元的票房收入;卢米埃芳草草地影城日前也完成了旗下部分影厅的杜比全景声改造。

差异化经营、提升观影体验、改造放映技术或将成为下一阶段院线发展的关键词。数据显示,北京市内影院数量已经超过160家,部分地区如朝阳区的影院数量更是超过40余家,整体来看,影院市场已经趋于饱和,影院竞争态势也逐渐趋于白热化。而从银幕类型上看,目前3D银幕已经占到国内银幕总量的85%,因为3D影厅可以兼容放映2D电影,所以3D影厅基本也会成为今后影院建设的主流。另外,IMAX、杜比影厅数量也在不断增多,给观众提供更多不同的观影选择。

“电影作为高新技术,不断涌现的技术变革也是电影产业未来发展的必然现象。”中国创意产业研究中心主任张京成表示,在国内电影片源基本一致的情况下,影院之间的差异在不断缩小,从某种角度而言,技术型影厅或将成为影院未来差异化发展的一条新出路。但是影院在升级视听技术的同时,也要根据市场环境、消费水平以及需求基础做出理性判断,逐步养成消费者对于影院视听技术的认可度,然后借此扩大市场份额。

票改签成特色服务

今年猫眼电影推出了电影票在线改签功能,可为消费者提供电影票在线改签服务。消费者在猫眼平台上在线购买电影票后,如果观影时间和场次临时有变,不得不做出行程调整之时,只要在影院限定的改签时间范围内,均可通过猫眼的电影票在线改签功能在同一家影院任意更改观影场次及影片。

随后,微票儿、格瓦拉等第三方订票平台纷纷启动电影票的退改签业务,打破了电影票“一经售出概不退换”的行规,并将退票分为常规退票和独家退票两种方式。常规退票就是影院还未把票录入票房系统,通过释放座位为用户办理退票;对于不支持退票的部分影院,部分票务平台也推出了独有的退票方式,例如格瓦拉的“格退”,就是自掏腰包以“瓦币”形式补偿观众。目前,该项业务已经获得全国近2000家影院的支持,万达、大地、CGV等全国性院线也参与其中,并收获极好的社会反响。

目前,在线电影票务平台已经成为购票主渠道。据艾瑞咨询12月20日发布的《2016年中国在线电影票务行业研究报告》显示,中国在线电影票务市场发展迅速,2015年中国电影在线票务市场规模为289.6亿元,渗透率为65.7%;2016年,中国在线电影票务市场渗透率高达74.7%,市场规模将突破300亿元。

院线经理赵先生向北京商报记者表示,类似于票改签这样的特色服务,旨在利用自身技术和资源,让电影院的服务更为多元化,从而增加观众的消费,加强观众对于影院的认可度和黏度。同时通过大数据支持,可帮助影院深入了解产业现状,更有针对性地推出个性化观影服务,增强电影放映的多样性、灵活性与亲民性,更有助于影院开拓除电影放映以外的其他新型业态,增加观众新鲜度的同时,还可增加非黄金放映时段影厅/场地的利用率,拓宽影院收益渠道。

无论是院线,影院还是在线票务平台,特色服务的推出其实也是一种精细化经营的表现。电影产业的快速发展也让行业竞争愈发激烈,在此情形下,多方合作提升服务质量已经是势在必行。如何征服越来越挑剔的观众,获取更多的市场份额,除不断更新放映设备等硬件外,服务内容与质量这类“软实力”同样不可忽视。北京商报记者 卢扬 王嘉敏