



北京出台28条新措施助文化企业战“疫”

2月19日,北京市委宣传部、市政府新闻办联合多部门召开新闻发布会,宣布市文化改革和发展领导小组办公室出台《关于应对新冠肺炎疫情影响促进文化企业健康发展的若干措施》(以下简称《若干措施》)。针对疫情期间文化企业的难点、痛点,此次《若干措施》“量身定制”出28条具体措施,为文化企业的健康可持续发展提供产业新动能。

扩大补贴范围提升减免力度

自疫情发生以来,北京市率先在全国取消了包括17个庙会在内的4300多场春节假日文化活动;关闭全市372个市区文化馆、图书馆、街道乡镇综合文化中心,以及6457个社区村文化室和183家博物馆;春节期间,全市取消原计划推出的5392场各类营业性演出等。

上述措施,对避免人群聚集产生的交叉感染起到了重要的防控作用,但也给相关文化企业带来了不可避免的损失。有相关研究机构调查显示,自疫情发生以来,近四成受访文化企业初步估计经济损失超百万元。文化企业普遍反映当前最需要的是延缴社保、减免房租、贷款延期和融资补贴等资金支持。

此次出台的《若干措施》,则是有关部门会同有关智库和研究机构对北京3000余家文化企业进行深入调研,找准疫情期间文化企业的难点痛点,有针对性地提出解决措施。北京市委宣传部副部长赵磊表示,以电影市场为例,针对今年春节前后处于集中创作期,受疫情影响而暂停的重点项目给予创作制作特殊补贴。与此同时,提前启动本年度市级电影专项资金项目申报工作,确保上半年资金拨付到位,重点支持受疫情影响经营困难的中小型影院。

而对于因疫情影响暂停举办的展会项

目,如年内继续在京举办且参展中小微企业数量超过参展企业总数的50%,给予一定的场租费用补贴。对承租市属国有文化企业房产从事生产经营活动的中小微企业,按照政府要求坚持营业或依照防疫规定关闭停业且不裁员、少裁员的,免收2月房租;承租用于办公用房的,给予2月租金50%的减免。鼓励图书等产品供货商对实体书店给予3-6个月的延期结算。

中央财经大学文化经济研究院院长魏鹏举表示《若干措施》的推出首先能对外传递出发展信心,并通过“组合拳”的方式不仅有助于缓解文化企业的阶段性冲击,还引导了企业的未来发展。而在培育新动能方面,文化企业则要依托内需,依靠科技创新,实现供给侧改革以带来新消费,同时文化企业在抓住国内市场的同时,可充分利用国内外的资源,逐步开拓更广阔的市场,以实现自身发展。

一手抓精品一手培育新业态

一系列减负措施减轻了文化企业的经营压力,但文化企业若要真正振作起来,则需要内容创作、产品形式等方面进一步创新,焕发出新的生命力。此次《若干措施》也为文化企业指出了探索发展的方向。

接下来,北京市将加大对全面建成小康社会、庆祝建党100周年等主题作品的扶持力度,并对优秀舞台剧、电影、电视剧、纪录片、



出版物以及网络视听作品等开设绿色通道,确保重点创作项目不停工、不流产、不降标。此外,北京市还将广泛征集反映抗疫事迹的作品,择优予以扶持,并建立疫情期间重点项目种子库,全流程指导把关,确保如期上市发行、上线播出。

在保障精品内容创作生产的同时《若干措施》明确提出,推进文化科技融合发展,支持5G、AI、4K/8K超高清、大数据、区块链等关键技术攻关,重点扶持开发一批5G、AI、8K超高清、智慧广电、智慧文旅、互联网+中华文明”等应用场景建设项目,并加快推动新业态融合发展,大力促进网络教育、网络游戏、数字音乐、数字出版等新业态融合发展,培育新的经济增长点,形成发展新动能。

截至目前,北京市已有文化企业及机构不断尝试与互联网等科技方面融合。据北京市文化和旅游局局长陈冬介绍,为了弥补春节假日期间线下文化活动和服务的缺失,北京京剧院、北京交响乐团、北方昆曲剧院、中

国杂技团、中国评剧院等市属文艺院团纷纷在网上推出经典文艺演出视频;展开远程排练和创作,不间断各门类的艺术生产。以上作品也得到不少观众的认可。

与此同时有调查显示,疫情期间网络游戏、网络视频、数字音乐、网络教育、知识付费、有声读物等新业态用户规模有了较快增长,且有数据显示:“文化+互联网”领域实现收入同比增长22.1%,占文化产业收入比重达到43.8%。

赵磊表示,在危机中寻找新机遇,推动创新发展也是出台文件的重要关注点。出台促进文化企业健康发展的专项政策,有利于引导文化企业以此次疫情应对为契机,加快应用新技术,谋划布局新场景,挖掘消费新潜能,为文化产业高质量发展注入新活力。

多方保障“实效”落地

近年来,文化产业已成为拉动首都经济

增长、构建高精尖经济结构的重要引擎。北京市地方金融监督管理局局长霍学文表示,支持文化产业发展是首都金融落实“四个中心”定位,提升服务实体经济能力的重要内容。加大金融对文化企业的支持力度,帮助受困的文化企业渡过难关,既是践行服务实体经济宗旨,也是保持首都文化产业血脉畅通的务实之举。

针对此方面《若干措施》中提到6条加大金融服务支持力度的措施,助力文化产业减轻金融方面的困难。其中包括完善“投贷奖”联动体系建设;对因受疫情影响经营暂时出现困难但有发展前景的文化企业不抽贷、不断贷、不压贷;持续加大对文化企业的信贷投放;推出“北京文化企业专项再贴现支持工具”等再贴现专项产品;支持文化类融资担保机构开发中小企业集合债券、集合信托、短期融资券、票据业务等新型担保产品和服务以及出台《关于加大金融支持文化产业健康发展的若干措施》等。

而在优化提升政务服务水平方面,据赵磊介绍,本政策聚焦“实效”二字,以为企业提供最有效、最便利服务为宗旨,因企施策,推出了一系列有针对性的政策。其中针对营业性演艺、出版、广播电视和网络视听、电影、文物艺术品拍卖等不同行业的行政审批特点,实施“一行一策”;针对支持龙头文化企业发展方面,推出“一企一策”等措施。

此外,除了上述“一行一策”“一企一策”外,也将从加大疫情后政府采购基层公益性演出的力度、加强文化公共服务平台建设,发挥文创金服、文创板等平台作用,为文化企业提供相关政策服务等两个方面优化提升政务服务水平。

北京商报记者 卢扬 郑蕊 实习记者 伍碧怡

Focus

一位旅行社门店经理的特殊“迎春”规划

经历了2020年春节的茫然和无措,神舟国旅灯市口门市部经理刘小忠不断盘算着,该怎样拥抱未来几个月的春暖花开。“自国内外团队游产品宣布暂停开始,大量退改签需求涌入,我们一边安抚顾客情绪,同地接社博弈协商,一边努力优化产品供给。”在刘小忠看来,在渡过了旅游业“最冷春节”后,自己除了要考虑如何平衡“零收入”时期员工工资、房租等支出外,还要竭尽全力地稳定客户,思考、设计疫情结束后符合市场需求的新产品和线路,开拓公司团建、社区合作等业务。针对广大像刘小忠一样,努力寻找“活下去”出路的线下旅行社,业内专家还建议经营者可以通过多元化融资、转让部分股权等方式筹集资金,同时积极与房东及各方协调,争取一些减免措施,共渡难关。

咬牙过关

在停业的门店外接受采访时,刘小忠仍时不时地隔着玻璃看看空无一人的办公区。

“以往这个时候店里肯定是很热闹的。虽然春节出行热潮告一段落,但还是会有不少愿意错峰出游的老客户下单,而且旺季过后,机票酒店价格下降也能吸引一部分客流。没想到,正该是一屋子员工一起设计旅行新路线的时候,现在却是大门紧闭、无限期停业。”刘小忠说。据悉,目前神舟国旅灯市口门市部退改订单已经全部处理完,但由于各家地接社、中外航司退改签政策不同,春节的团队有很多都是提前支付了预付款,退款到账还需要一些时间。

刘小忠坦言,每天他都在不停地盘算着如何平稳渡过停业期:停工的难题主要是固定开支和现金流。“他进一步介绍,店面的固定开支主要包括房租和员工社保,目前相关部门出台了一些房租减免政策,但部分旅行社的业主为个体经营户,房租减免还需双方共同协商;同时,部分五险一金采取了第

三方代缴的形式,在享受延期政策上有一定的限制。据刘小忠计算,门店目前每个月大概要支出3.5万元左右,而账面上的现金流预计还能支撑两到三个月;但旅游市场一天没完全恢复,我们就必须要咬牙坚持”。刘小忠表示。

其实,像刘小忠这样艰难过关的线下旅行社并不在少数。

同样经营线下旅行社的尚游汇文旅董事长钟晖告诉北京商报记者,通常旅行社运营费用包含人力成本、房租、营销费用、研发费用和企业流动资金五部分,其中人力成本可以占到旅行社日常费用的25%-30%。如今,不少线下旅行社门店因航空公司退款政策不一,压进去了大量定金,这部分费用一时之间难以退回,造成店铺出现了现金流紧张的难题。同时,大量游客集中退款,“只进不出”的营收现状,给作为中间商的旅行社造成了极大的资金压力,旅行社也就容易被“压垮”。北京春秋旅行社总经理杨洋还指出,投资规模越大的旅行社;“受伤”就越重;尤其是一些投资了酒店、景区之类的旅行社,损失就更大了。因此,现阶段如何稀释压力,成为线下旅行社生活的“关键”。杨洋称。

艰难时刻

提起近一个月的经历和刚过去不久的

那个特殊“春节”,刘小忠依然感触颇深。1月24日,文旅部发布通知表示,即日起,全国旅行社暂停经营团队旅游及机加酒产品业务;1月25日晚9点,刘小忠接到神舟国旅集团转发北京市文旅局紧急通知,要求停止出境旅游团队业务和机加酒服务,并于次日停止包括出境团队在内的所有团队游业务。那一刻他意识到,自己和团队的春节假期已经提前结束了,取而代之的,将会是一个十分忙碌的“特殊”春节。

“从接到通知开始,我和同事就一直在与消费者联系、处理相关事项,手机响个不停。一句最应景的新年快乐,就是怎么都说不出口,工作量一夜之间涨了10倍左右。”刘小忠告诉北京商报记者,开始启动退改签服务后,他所在的门店,对于1月25日之前已经出发的客人,无论境内游、境外游,都根据客人出发时间、返回时间、目的地、随行人数等信息整理出表格,每天按时联系他们,并请他们向家里人报平安;非尚未出行的订单,门店第一时间通过微信或者电话联系地接社,航空

去年春节假期及全年海南旅游数据



的情况,他也没有裁员的打算,准备和自己的团队一起扛过低潮期,积极面对重启后的新市场。

为了在保证门市正常运行的情况下,把成本降到最低,他给自己定下了“三稳一降”的工作模式,即稳客户、稳同事、稳同业,在旅游圈里和同行做一些互动,通过抖音等媒体平台保持爱旅游朋友的旅游热情,留住供应商和老客户。与此同时,刘小忠认为,等疫情得到有效控制、旅游市场重新开后,一些短程游、郊区游会率先恢复,因此他正在尝试制定一些相对小众的周边游计划,调整产品结构。“我们正在积极和熟悉的社区、街道、企业接触,了解他们的团建、聚会、活动需求,希望疫情结束、业务重启时能第一时间拿到这些订单。同时,也希望相关部门,对于个人业主及第三方代缴社保的旅行社能够出台一些优惠政策,大家一起扛过这个‘寒冬’。”

在神舟国旅门市公司总经理刘玉松看来,现在的旅行社目标是活下去;“春天来了你还在,就有希望,有前景”。他提出,中小旅行社或可通过多渠道融资,争取一些优惠贷款类的金融支持;或是将股权稀释给员工,改变股权结构,向经济健康的旅游企业或有实力的关联公司和行业出让部分股权获得资金;甚至通过留下必要员工维持运营,压缩运营成本等方式保住企业,积蓄力量为后续暑期“十一”等需求回弹期做准备。

钟晖则认为,旅行社可通过高管减薪、与员工协商提成暂缓发放等方式来缩减支出,同时积极与顾客协商,尽量延长订单退款周期2-3个月,给企业以喘息的机会。此外,他也呼吁相关部门和房东出台延期缴纳房租的措施,同时加快旅行社质量保证金的退订工作,以此缓解旅行社短期内的资金压力,扛过寒冬,等待“春天”到来。

北京商报记者 蒋梦惟 关子辰 杨卉

绸缪“迎春”

刘小忠直言:“坐吃山空”肯定是不行的,必须自己找“钱途”。

“我2004年开始做导游,接触旅游业至今也有十几年了。经历过非典、体验过经济不景气的日子,但我对旅行社、对整个旅游行业仍然充满信心。”刘小忠说,截至目前,灯市口门市部的员工工资还没有出现拖欠