

培育原创精品 注重跨界融合

国漫崛起要有完整产业链

本报记者 郑 杨

8月19日,第十一届中国国际影视动漫版权保护和贸易博览会在广东东莞落下帷幕。恰逢动画电影《哪吒》热映,票房冲破40亿元,“国产动漫崛起”成为业内热议的话题。不少业内专家认为,原创精品动漫IP打造和产业链构建是当务之急,动漫与实体产业跨界融合将带来新的机遇。

据《2018年中国动漫行业研究报告》显示,中国动漫产业总产值已突破1700亿元。中国动漫集团发展研究部主任宋磊认为,数字未来几年至少还会翻一番,产业的增长逻辑在于打造完善的产业链条。“动漫产业已不只是动画漫画本身,从上游创意、中游制作再到下游

衍生,已经形成了完整产业链体系。同时,动漫还与其他产业联动,比如网络文学、游戏和影视等,这些内容产业间的联动效应,将为动画IP创造更多市场价值。”

手握优质IP,却苦于无法实现有价值的商业变现,是我国动漫产业的一大痛点。《哪吒》官方正版授权的一件售价99元单品T恤,预售两天就卖出6000件,但这么火爆的IP,只卖T恤岂不可惜?对此,著名品牌营销策划专家朱玉童表示,目前我国动漫IP产业链并不完善,缺乏配套的变现机制,动漫IP巨大的商业价值有待开发。因此,中国动漫行业要在未来提升核心竞争力,就要竭力

打造一条完整的产业链生态链。

经济日报记者在漫博会上发现,不少企业已经尝试构筑产业生态链。如小明太极国漫集团2016年成立至今,打造出了一条全产业链IP孵化运营平台生态系统。该集团副总裁郑方平介绍,小明太极建立了看漫画、漫客栈、漫画台等8大互联网平台矩阵,对市场实行垂直细分,形成了一条完整的价值链开发体系,囊括付费阅读、动漫出版、影视动画、IP授权与衍生品、游戏、跨界营销、IP+文旅等领域。

专家认为,在产业链融合发展趋势下,“动漫+”实体经济相关产业跨界发展模式将大有可为。其中,“动漫+文旅”模

式尤其值得关注,如华强方特的“方特主题乐园”去年游客接待量高达4207.4万人次。小明太极接下来也要打造动漫小镇,郑方平表示,动漫IP发展到极致必须要落地,迪士尼动画经久不衰与迪士尼乐园的打造息息相关。

值得注意的是,虽然国漫在崛起,但当前成熟的精品并不多,培育原创精品动漫IP任重道远。《喜羊羊与灰太狼》总导演黄伟明和《熊出没》出品方华强方特集团执行总裁尚琳琳一致认为,“内容为王、讲好故事”是原创国漫成功的关键。其中,《喜羊羊与灰太狼》常青的秘诀是内容不断优化升级。《熊出没》则走上了国际化路线,在世界舞台上讲好中国故事。

上海邮轮经济开启新航程

国内首个邮轮旅游发展示范区获批

本报记者 李治国

近日,国家文化和旅游部正式批复上海创建中国首个邮轮旅游发展示范区,这是上海2012年获批中国首个邮轮旅游发展实验区的全面升级,上海将在邮轮旅游政策创新、辐射范围、发展格局、服务能级等方面实现重大跨越。

业内人士表示,未来十年是上海邮轮经济转型升级的关键时期,也是实现“换道超车”“国际并跑”的关键阶段。通过创建邮轮旅游发展示范区,努力建成亚太地区邮轮旅游枢纽港、世界一流邮轮母港和邮轮旅游目的地,建成亚太邮轮企业总部基地和具有全球影响力的邮轮经济中心,上海将更好地参与全球邮轮合作与竞争,打造邮轮经济高质量发展的“全国样板”。

据统计,上海港邮轮业务连续3年位居亚洲第一,占全国邮轮市场规模的63%。其中,嘉年华集团、皇家加勒比集团、诺唯真集团、地中海邮轮、云顶集团等全球前五大邮轮公司先后将全球最大最新最先进的豪华邮轮投入中国运营,并在上海宝山开启亚洲首航。

目前,上海港在全国15个邮轮港口中独占鳌头,成为全国首个邮轮港口服务标准化试点,建成世界最大邮轮变频岸电系统和亚洲首套邮轮岸电系统,建设全球第一个邮轮港海事交管中心,为提升中国邮轮市场国际地位、打造邮轮港建设“中国标准”、推动国际邮轮经济进入“中国时代”奠定了坚实基础。

在邮轮全产业链上,上海从上、中、下游三方面积极推动,实现产业链的实质性启动。上游,积极推动邮轮设计建造,与中船、芬坎蒂尼、招商局等深化战略合作,推动中船与嘉年华、芬坎蒂尼签订总价近50亿美元的“2+4”艘大型邮轮建造合同,国产大型邮轮制造正式启动;中游,推动邮轮总部基地建设,吸引占据全球82%市场份额的前四大邮轮公司——嘉年华集团、皇家加勒比集团、诺唯真集团、地中海邮轮先后在上海开启亚洲首航;下游,完善邮轮港购物休闲配套,近两年口岸出境免税店营业额年均1.2亿元。与此同时,营业面积达1700平方米的国内首个邮轮港进境免税店将于今年中国国际进口博览会期间正式开业,将成为上海购物新的亮点。

携程相关负责人表示,中国的邮轮行业前途光明。无论是外资邮轮公司,还是即将崛起的中资邮轮公司,都将大大增加对中国邮轮市场的运力。

目前,上海市政府印发了《关于促进本市邮轮经济深化发展的若干意见》。其中,上海市文化和旅游局牵头首创邮轮旅游合同示范文本,发布全国首个邮轮旅游经营规范,首创中国邮轮综合保险;口岸部门创新实施144小时过境免签政策和国际邮轮旅游团15天入境免签政策,首创邮轮通关条码,以3秒通关速度达到全球领先水平。

中国银行保险监督管理委员会北京监管局 关于银行业金融机构终止营业的公告

下列机构经中国银行保险监督管理委员会北京监管局批准予以终止营业,注销《中华人民共和国金融许可证》,现予以公告:

名称:交通银行股份有限公司北京黄寺大街支行
简称:交通银行北京黄寺大街支行
批准成立时间:2015年07月06日
住所:北京市西城区黄寺大街23号院1号楼1层1010
金融许可证机构编码:B0005S211000141
编号:00591313
批准终止营业时间:2019年08月14日

名称:中国银行股份有限公司北京西直门北大街支行
批准成立时间:2008年10月17日
住所:北京市海淀区西直门北大街54号
金融许可证机构编码:B0003S211000238
编号:00072041
批准终止营业时间:2019年08月14日

中国银行保险监督管理委员会四川监管局 关于颁发《中华人民共和国金融许可证》的公告

下列机构经中国银行保险监督管理委员会四川监管局批准,颁发《中华人民共和国金融许可证》,现予以公告。

中国银行股份有限公司成都大源支行
机构编码:B0003S251010198
许可证流水号:00706350
业务范围:许可该机构经营中国银行保险监督管理委员会依照有关法律、行政法规和其他规定批准的业务,经营范围以批准文件所列的为准。
批准成立日期:2019年07月31日
住所:四川省成都市高新区天府四街2806、2808、2810、2812号“临江苑”9栋101、102、103、104号商舖
邮政编码:610094
发证机关:中国银行保险监督管理委员会四川监管局
发证日期:2019年08月06日
以上信息可在中国银行保险监督管理委员会网站(www.cbrc.gov.cn)查询

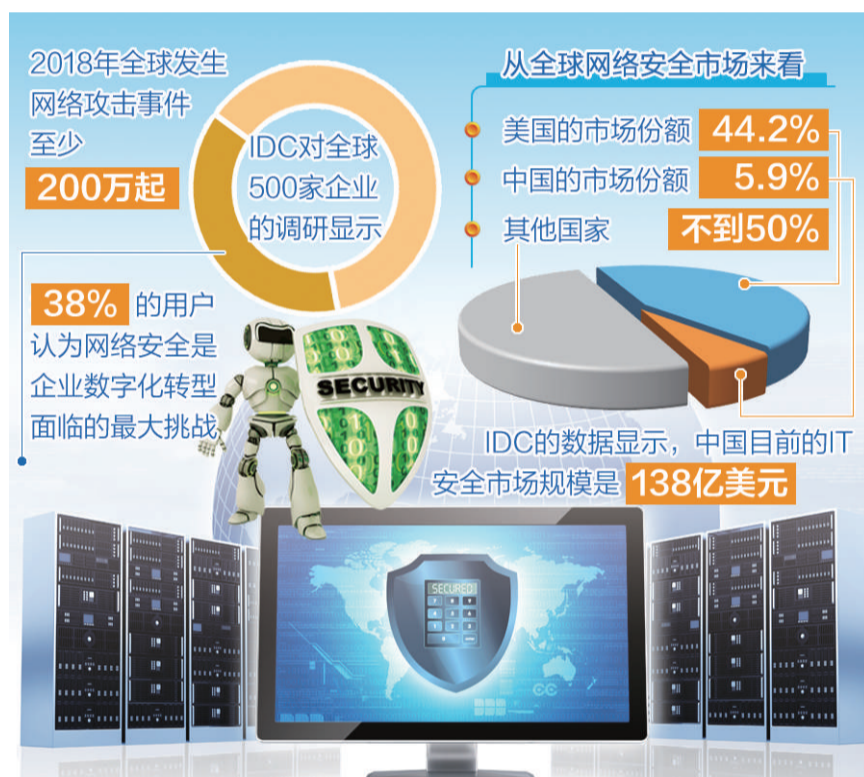
网络安全已经关系到社会的方方面面——

应对网络战需共建大生态

经济日报·中国经济网记者 黄鑫 实习生 陈晶

透视

当前,网络空间与现实空间的边界不断融合消失,网络安全威胁与日俱增,网络战随处可见。因此,应对网络战就要打造大生态,构建起网络安全综合防控体系,实现威胁情报共享与协同联动,团结一切力量共同打造网络安全新生态——



“网络战每天都在发生。”周鸿祎介绍说,在过去5年里,360发现了针对中国的境外APT(高级持续性威胁)组织40个,涉及上千个重要部门,包括能源、通信、金融、交通、制造、教育、医疗等关键基础设施和政府部门、科研机构。“必须用作战的视角看待网络安全,网络战最大的特点就是不言而喻,通过渗透到对方的基础设施网络,在关键时刻发起致命一击。”周鸿祎说。

中国工程院院士邬贺铨表示,以5G为依托的工业互联网也面临着安全威胁,工业互联网发展模糊了物理世界和虚拟世界的界限,由此引发的网络攻击往往会造成比过去更严重的影响。

共建生态同筑安全

应对网络战,需要共建大生态、同筑大安全,构建起网络安全综合防控体系。“网络安全技术已经成为万物互联时代的核心技术,只有把握这方面的核心技术才能把握自己的命运,提升我国在网络空间的话语权,真正建成网络强国。”韩启德说。

“核心技术是国之重器,是保障安全的基石。不掌握核心技术是当前的最大

隐患。”工信部网络安全管理局副局长杨宇燕透露,要支持企业、高校、科研机构突破核心关键技术,在工业互联网安全、人工智能安全、5G安全、数据安全等方面加大研究力度,构建多领域、多层次网络安全技术新体系,有效应对不断变化的安全风险。

“仅靠一家企业解决不了整个网络安全问题。我们还要做3件事,分别是共建分布式安全大脑、分享威胁情报和知识库以及赋能政企用户,要团结一切合作伙伴共同打造创新生态。”周鸿祎说。

“要构建良好的网络安全生态,引导重要行业及重要领域加大网络安全投入。”杨宇燕介绍,未来要充分调动网络安全企业、网络运营商、高校、科研机构以及全社会的积极性,共同打造政企协同联动、产、学、研、用于一体的网络安全产业生态。

网络安全需要管理与技术发展并重,企业安全要与行业安全、社会安全实现威胁情报共享与协同联动。对此,周鸿祎表示,360最核心的技术就是由大数据产生的威胁情报和知识库,将向其其他网络安全公司开放分享,并帮助传统网络软硬件产品升级。同时,对外输出网络安全大脑的大数据分析技术,帮助

政府部门基础设施企业以及生态伙伴打造自己的安全大脑。

网信办网络安全协调局副局长李爱东强调,中国将在开放环境下推动网络安全发展,在尊重网络主权的基础上扩大网络安全领域合作。

网络安全市场巨大

不过,大安全也意味着大市场。据武连峰介绍,从全球网络安全市场来看,美国占全球44.2%的市场份额,中国只有5.9%,其他国家接近50%,有很大拓展空间。他还表示,在网络安全市场方面,目前中国还是以硬件为主,未来中国软件和IT安全服务会有较大发展空间。

IDC的数据显示,中国目前的IT安全市场规模是138亿美元,全球是1338亿美元。武连峰认为,网络安全产品可能仅仅是一个载体,用户未来更需要的是综合安全服务。

“我们未来不卖产品,只是安全服务的搬运工。”周鸿祎表示,在网络战时代,仅靠提供网络安全产品是不够的,还要帮助用户建立起应急响应队伍,建立核心的网络安全应对力量。

网络安全市场潜力巨大。今年4月份,360宣布进军政企安全市场,全面铺开“大安全”战略。“360将重返企业安全市场,但这不是要与其他同行竞争,而是要干点非360莫属的事。”周鸿祎说。

“网络安全将越来越依赖行业的应用场景。”武连峰分析,基础设施、智慧城市、金融保险和医疗安全等应用场景将与网络安全结合得越来越紧密。预计2022年,60%的政府部门会更新原有控制系统,用以保护公共交通、核电站等关键基础设施;45%的国内银行会投资自动化风险治理应用,用于提高运营效率,降低由手工处理带来的运营成本。

“大安全市场需要企业联盟。目前,全球提供安全产品的规模以上公司有1400家左右。预计到2023年,这一数量将下降40%,因为安全公司之间会不断联盟或者并购。”武连峰说。

李爱东表示,目前我国网络安全产业创新能力、国际竞争力还存在不足,良好的网络安全产业生态亟待建立。要坚持市场拉动与政策引导相结合,加快制定网络安全产业发展纲要,支持企业成为研发主体、创新主体、产业主体,鼓励企业布局网络安全前瞻技术。

东委员会,在这个组织里他遇到什么问题都可以直接向贝壳负责人反馈、沟通,效率非常高。

“贝壳的ACN模式打破了品牌之间的壁垒,带客户到其他品牌店里,人家也愿意一起服务,最后大家根据规则分佣,再也不会为了分佣比例闹矛盾了。”天津北辰区优铭家金圣华集里店店长夏广红表示,在这种情况下,即使是新经纪人,也能通过合作模式获得稳定收入,有利于留住和培养经纪人后备力量。

葛静表示,通过ACN合作网络共享房源,无论是品牌主、房东还是经纪人,都感受到了自身职业尊严、用户信任等的提升,进而使他们愿意做更多为用户提供保障的事。

据了解,目前贝壳ACN模式在全国各城市良好运转,带动平台各新经纪品牌人效、店效显著提升。数据显示,2019年6月份相比年初,贝壳平台所有入驻新经纪品牌(不含链家)平均人效增长32%,平均店效增长76%。

ACN模式跨品牌成交率接近四成——

房产经纪打破品牌壁垒

本报记者 王轶辰

市场瞭望

时下,跨品牌开展房产中介交易,这个看似“不可能完成”的任务渐渐在行业中得以实现。

近日,贝壳找房北部区域总经理李峰岩向经济日报记者透露,该公司进入天津市场一年多来,平台房源流通指数达到80%,跨品牌成交率接近四成,大幅提升了流转效率、服务品质与合作品牌业绩。

多年以来,由于房产经纪服务行业进入门槛低,行业监管亟待改善,整个经

纪行业陷入“低效竞争”怪圈,不仅缺乏标准化、规范化的服务流程,更由于准入标准和行业秩序缺失,导致经纪人专业性差、人员流动大、人效一直处于较低水平。“在这种情况下,经纪人的职业尊严与社会认同感低,更难沉淀优秀人才,整个行业处于负循环状态。”贝壳找房品质运营副总裁葛静指出。

2018年以来,贝壳找房为行业开放了经纪人合作网络(ACN)。在房源信息充分共享前提下,ACN赋予同品牌或跨品牌的经纪人不同角色并共同参与一笔交易中,成交后按照各自角色的分佣比例分成。这种模式有效解决了

房源、客源、经纪人之间的合作难题,实现了高效的资源匹配。

为了维护良性合作的平台生态,贝壳设置了详尽的ACN规则,并引入了陪审团、房东委员会、平台监察等创新机制,规范各品牌、门店、经纪人间合作竞争的边界,让平台上每一个参与者都能在公平竞争中受益。

天津本地经纪品牌郡利达多年来深耕武清地区市场,郡利达万博广场旗舰店店长王维就是ACN模式的受益者。他通过狠抓房源维护和跨品牌、跨店合作,业绩有了显著提升,门店经纪人也越来越稳定。王维自己也加入了贝壳的店