



我市影视产业掀起一股众筹热

相关部门欲筹建影视基金降低投资风险

电影众筹已不新鲜,但我市影视企业参与众筹的却不多。自永康壹禾影视有限公司作为《大圣归来》联合出品方,以众筹方式参与了该影片投资,赚回超3倍收益后,让不少人看到了我市电影众筹的潜力和希望,众筹新手们跃跃欲试。



记者 田妙联

百人微电影受捧 众筹千万欲拍《红军巷》

继《梦开始的地方》喜摘巴黎电影节优秀短片奖后,上个月,浙江和通影视有限公司开始大片制作,推出《红军巷》影视众筹项目。

和通公司总经理俞丽华介绍,《红军巷》是一部反映红色革命家庭为背景的情感伦理剧,计划投资5000多万元,目前已进入剧本修改调整阶段。

我们前期已投入400万元,后期还将追加1000万元,再加上3家合作公司将投进来的2000万元,离总投资成本还差1600万元,这部分资金计划通过众筹而成。俞丽华说,相比其他城市通过众筹模式已将影视业玩转得火热,我市影视公司刚跃跃欲试已算慢一拍,这次她们希望通过众筹找到更多志同道合的合伙人,一起掘金影市。

除了大片外,一些迷你网剧、微电影也掀起众筹热。这不,网络红人秋裤大叔洗脑神曲《我想静静》就被我市100位商家众筹改编为10多分钟的同名喜剧短片。

成本就两三万元,100个股东,每人出资两三百元。微电影导演初阳介绍,《我想静静》可谓是我市本土影视众筹的缩影,剧中主角都是由各位股东本色出演,60%的人在剧中都有露脸。

该片于10月初在永康影城首映成功后,不仅在腾讯视频播放,还在朋友圈大势推广。我们通过影视众筹找到新商业模式,得到了品牌、效益双提升,以后还将积极参与众筹更多影视作品。投资人之一爱明德国际名酒中心负责人应爱民说。

影视众筹为募集资金 更是提前推广营销

事实上,近年来我市影视行业发展已显山露水。截至目前,我市共有大小影视公司、工作室400多家,且已有100多家影视公司分享1600万元政策红包。

影视众筹的优势也渐为人知晓。电影众筹虽为募集资金,但这并不是众筹的主要目的。市影视办负责人陈永柯介绍,众筹更多的是为了筹集人气,为电影宣传营销出力。

以《大圣归来》为例,电影拍摄完后,他们通过朋友圈为这部影片募集宣传发行经费,最终获得了89名众筹者的投资,其中既有企业法人参与,也有以孩子名义参与的投资人。

这次众筹不仅为他们带来了资金,还为他们带来了无法估价的口碑效应,人人主动宣传,自然票房更卖座。陈永柯说,《大圣归来》的众筹实际上是在筹人气、筹口碑,利用众筹这一方式为电影做营销。

我市拟引入天使资金 自建基金降低风险

影视众筹兴起的背后,依然难掩盖影视投资领域的高风险现状。

没3000万元的投资上不了院线。初阳说,电影众筹虽然解决了资金难题,但它就像是一场赌博,想盈利更多靠运气。

陈永柯也表示,受档期、同期上映电影、市场偏好等多方面因素影响,加之影视众筹发展时间较短,相关运作体制尚未完善,存在一定技术风险、信用风险和管理风险。

他建议投资者不能对影视众筹过于乐观,影视众筹的商业模式还需要不断完善,以降低投资风险。

目前,永康总部中心金碧大厦3000平方米的影视聚集区,已吸引了数家影视公司入驻办公。为防止有的影视公司把众筹作为圈钱的手段,影视办正在做两手准备,左手计划吸引天使投资,为那些想投资电影但苦于资金缺口的企业圆梦;右手自建永康影视基金,聚集永康大小400多家影视公司,实现资源共享,孵化永康影视产业。

陈永柯说,影视产业是一个专业性很强的领域,通过影视办牵头筹建影视基金,在专业选手中率先众筹,成功率更高;同时还将设立专家组,对众筹项目进行评估把关,降低投资风险。

桑树下套种木耳 每亩增收三千二

记者 田妙联

本报讯 11月,并不是桑园的收获季节,但海燕绿丝家庭农场内却见到了几位忙碌身影。

11月25日,市联农蚕桑专业合作社技术员王文正拎着篮子,一头扎进桑林里,面对着一排排白色的菌棒,顺手就将冒出头的黑木耳采摘入篮。王文正笑呵呵地说:这桑枝条黑木耳是我们今年刚套种的,已经采摘了好几拨,等晒干后,一公斤能卖120元呢。

联农蚕桑专业合作社有入股社员400多户,集服务、种植、加工、销售于一体,去年被评为国家农民专业合作社示范社。海燕绿丝家庭农场为该合作社重点扶持的蚕桑基地之一,地处杨溪水库水源地舟山镇外木坦村,农场共有桑园面积300多亩。

往年,农户蚕茧养殖收益还不错,年均鲜茧每公斤收购价约为45元,但今年每公斤平均收购价降至35元左右,虽然市里有保护价政策,但随着茧价下跌,养殖成本上涨,效益确是没以前高了。

为此,从9月开始,联农蚕桑专业合作社就划出了20多亩试验田,套种黑木耳、九头芥、生姜等农作物,实现一地双收促增收。

套种桑枝条黑木耳其实不难,其技术含量都在菌棒上,菌棒我们主要采用了桑枝段、石灰、木屑等原料,经高温消毒后再放入菌种,套袋、打孔而成。王文正说,农户需要可直接采购菌棒,在具体种养上,宜早晚浇水一遍,注意晴天采摘即可。

从目前套种情况来看,效益不错。该社技术人员施鹏算了笔账,桑园套种黑木耳后,亩产干黑木耳约60公斤,产值约7200元,抛去成本,一亩桑地还有3200元收益。生姜亩产可达1000公斤,九头芥可达1500公斤,按目前市场价,分别可创收1800元、2000多元。而且由于地处水源保护区,套种出来的作物更生态,特别是黑木耳,营养成分较普通木耳高不少,市场供不应求。

下一步,我们还要充分利用冬闲桑园,提高土地利用效率,将套种、套养技术推广给合作社社员,帮助他们实现增收。施鹏说,套种出来的农作物,他们将跟蚕茧一样,进行统一种植,统一技术,统一收购,统一品牌出售。



桑味地里采摘黑木耳

永康农商银行首个 流动银行 开进偏远山村

通讯员 王文静 傅祁波

快来看看,这车会变身,在这车上就能存钱、取钱,能为社保卡改密码,还能办贷款,太神奇了,真没想到现在偏远山村也能享受到如此方便的金融服务。近日,我市偏远山村龙山镇吕南宅村村民吕春光老人在车上办理完社保卡改密业务后,连连竖指称赞。

当天,永康农商银行变身车开进该村,一进场就吸引了百余位村民速来围观,和吕春光一样,村民们好奇地打量着这辆会变身的车。其实,这是永康农商银行推出的首辆流动服务车,也就是流动金融便民服务车,它是在转眼间就能变成一个标准金融服务网点的

变形金刚。

为解决偏远山区村民出门难、办事难问题,有效改善农村金融服务,打通农村金融服务最后一百米,永康农商银行积极探索并推出了流动银行金融服务模式,深入偏远乡镇、山区,将金融服务网点搬到了村民的家门口。

流动银行服务模式以永康农商银行专用流动服务车为载体,在专用流动服务车上配置一个大型LED显示屏、一台存取款一体机、一台3G无线设备、两个服务柜台、24小时监控,配备2-4名工作人员及2名保安人员,组成迷你移动银行,根据各个乡镇、村的实际需求,进村入企、上山下乡,优先满足偏远山区、城乡接合部农户、外来务工人员

的金融服务需求,在家门口、厂门口为百姓办理基础金融服务。

据悉,仅一天时间,永康农商银行流动银行办理业务量达136笔。截至目前,累计办理各类业务350余笔,获得村民的广泛称赞。下一步,永康农商银行将以流动银行服务模式为载体,持续深入各乡镇、村开展更多深层次、广覆盖的服务,让每一位永康人都享有基础金融服务的同时,享受智慧化、现代化的金融服务。

