

第五组对话：

发挥产业链齐全的优势
激活中国电影要素市场

“拍电影是一个合力的过程。”王易冰在对话中表示，在摄制组有各个工作部门，电影制造完成要上映的时候，无论从制片、发行，还是到院线、影院，都是一个合力的过程，十几年的时间，中国电影市场做大就是在这样的合力过程中一点点形成的。《孤注一掷》是坏猴子影业的新作品，王易冰在《受益人》和《孤注一掷》这两部电影里都能感受到了申奥的全情投入，“《孤注一掷》能够有今年出现这样的成绩，还是和申奥的积累有巨大的关系，当年《受益人》结束之后，我们做了大量复盘工作，当时很多经验和教训都体现在了这次《孤注一掷》里，我也从申奥的工作中看到了他的变化、成长、调整，这是功夫不负有心人。”

第五届中国电影新力量论坛时，张苗还作为新力量代表上台发言，今年论坛上，他已经成为“前辈”了。在发言中，张苗感触很深，“现在全世界还能够以一定的规模化、工业化去生产电影的国家只剩下两个国家，一个是美国，一个是我们。道理特别简单，只有这两个国家具备电影工业发展的两个基本前提，第一个是我们的实体经济和本体市场的足够强大，第二个是我们有自己的文化传承和输出的需求。能在这样的时代下，还能够继续做电影，我觉得特别幸运。”

“相信”是郑志昊在对话中提到最多的词汇，“我们相信未来，我们认为目前市场的春天是一个开始，我们相信中国电影市场在未来几年可以上探1000亿票房，我们相信观众，我们相信年轻一代创作者，他们的崛起，他们的学习能力，而所有的这些相信，让我们今天有机会建设一个更好的平台服务大家，让我们今天能够带来那么多的干货一起分享，下次坐在这里时我们的干货和成长的收获会更多，我相信下一次再聚的时候

有更多的收获和成长。”

徐建在发言中呼吁行业给视效从业者更多关注，他表示，电影行业是一个非常复杂的复合型人才密集的行业，复合型人才在整个市场都非常稀缺，而视效行业作为整个电影创作生产里唯一作为公司群体的实体，格外需要人才积累和公司的体系建设，也非常需要时间和资金去建设。“我替大家发声，这个行业有很多优秀人才，如果你遇到了非常好的合作伙伴，视效总监，视效制片人，请你们善待他们，如果你碰到了好的视效公司，也请你们善待他们。”

李捷在发言中表示，如果想要实现周末档的繁荣，就要相信科学定档的重要性。他说：“科学的定档对于周末档是重要的前提，我认为所有的导演都想进大档期，这是一种懒，因为我不清楚电影要卖给谁，不清楚在哪个档期。”他还建议市场尝试可调节的票房分账机制，“举个例子，如果是文艺片，需要更多的排片和场次，片方可不可以降低分账比例，更多给院线，这样院线就可以支持文艺片，而热度极高的片子，我们不差排片，就降一点分账比例，让片方多拿一点，甚至上映后两周再把分账比例调回来等等，希望有灵活结算体系的分账比例。”

凌律巍在对话中关注的重点是“创新”。无锡数字电影产业园获批时，创新就是离不开的主题，无论电影从黑白到彩色，胶片到数字，还是目前的虚拟化拍摄，创新永远在路上。凌律巍表示：“我们园区在AIGC，整个系统上的数据挖掘已经在实际产生，我们在做一些短片时用到AIGC，AIGC如果把行业模型建起来真是一日千里，但如果内容端或者底层不进行一定的防范或者管理的话，可能会发生一些问题，目前在我们的实验室加入了AIGC内容，也试图在这方面做一些研讨。”

◎ 徐建(墨境天合视效总监):努力发展数字特效 助力电影强国建设



随着中国电影的蓬勃发展，中国视效行业也取得了喜人成绩。回望十年前，中国电影刚出现大量数字特效需求的时候，中国的视效企业也刚刚起步，多是十几二十来人的“小作坊”，在技术、经验、流程等方面远远落后于电影发达国家。

这十年间中国电影视效人孜孜不倦勤奋拼搏，完成了逆转，综合能力大幅度提高。中国视效团队已经全面主导了近几年中国“视效大片”的创作和生产。不仅完成了创作需求，同时在

业内业外也取得了良好的口碑，一批故事好、视效好、市场表现好的佳作频频诞生。

基于视效行业的特点和应用场景的分类，我们可以看到今天的视效行业虽然有了很多进步和成功之处，但在没有在方方面面达到世界领先水平，大体原因我归纳为两类：

一是在一些高难度例如生物特效以及大规模的流体和柔体物理解算上仍然有比较大的差距，其原因是相关项目少，各视效团队缺乏实践情景进行技

术积累和迭代。二是受电影制作成本限制导致视效团队收入低，间接导致社会上高端复合型的艺术人才、技术人才、管理人才很少进入视效行业，尤其是在面临游戏行业的人才需求高度重合的今天，电影视效行业人才枯竭的问题已经越发严重，在此也呼吁主管部门尽快出台相关政策予以扶持。

现如今，AIGC正在快速发展，相信中国的视效从业者一定会抓住此次机遇与众多热爱电影的同仁们为实现电影强国目标而努力。

◎ 李捷(阿里影业总裁):构建“大而强”的电影市场



我们刚刚经历了一个意义非凡的暑期档。从春节档和五一档的历史第二，到暑期档的历史第一，中国电影市场不仅基本完成了全面复苏，更逐渐展露出一个既“大”又“强”的崭新面貌。

今天，我们站在这个史上最强暑期档的尾巴回望，2023暑期档的意义不仅在于刷新了票房历史纪录，更在于它以一个“六边形战士”的姿态，在多个维度浓缩呈现了一个更加健康有力的电影市场形态。我们看到了周末档、小档期

和大档期相结合的多元档期对于构建一个“大而强”的电影市场的重要性。

7月份内，《消失的她》《长安三万里》《热烈》等多部高口碑影片的带动下，连续四个周日票房逆跌周六票房，周末单日票房持续在4亿-5亿的高位。这是非常常见的成绩。因此，我们说，暑期档的成功实际上也是周末档的成功。

周末档不仅为片方提供了更多的档期选择，同时，它更是产业的需要。如果没有多元化的档期、周末档，中

国电影市场只能是“大”而不“强”。

打造更大更强的中国电影市场，必须要确保本土故事类型的多元化，社会大众的强烈情绪共鸣。在接下来的四个月，我们要持续推出各种类型多样的影片，为整个电影市场带来更有效的供给。我们认为国产电影到了非常关键的时刻，是否能够持续暑期档多元化的供应，需要在类型、档期、用户等方面多向发力，我们希望阿里影业通过平台和内容的建设为电影行业做更大的贡献。

◎ 郑志昊(猫眼娱乐首席执行官):国产电影赢得了观众的认可



八个月以前，我们思考我们的影片口碑是不是“热烈”，我们的票房敢不敢“封神”，我们的创作敢不敢“孤注一掷”。坦白讲我是信心不足的，我应该做个检讨。但是今天我们看到比黄金还珍贵的行业信心回来了，我们看到观众回来了，我们看到我们的创作者回来了，我们看到所有的行业小伙伴回来了。

今年暑期档热闹非凡。超30亿票房影片有2部，超20亿票房的影片有4部，超10亿票房的影片有5部。“票房逆袭”频频出现，多部影片给行业不断带

来惊喜，《长安三万里》实现9次逆袭，《八角笼中》6次，《消失的她》5次，《封神第一部》和《热烈》3次。不断“破圈”的好口碑为好电影拉高了长尾效应，助力大盘持续突破票房天花板，暑期档期间，7月9日起，连续5个周末大盘票房实现周日逆袭。

暑期档的新纪录是中国电影上下一心的结果。作为行业的一员，我们感受到国家电影主管部门对电影行业的支持、理解与激励；也感受到一大批电影从业者饱满的奋斗激情；更感受到了

近几年来中国观众对国产电影的渴望、期盼、不离不弃，和对国产电影日新月异生长的自信、自豪与认可。

今天的创作者和以前不一样，乌尔善导演和《封神第一部》，现在已经举办了5城首映礼，24城巡演，33天170场超长路演活动，开完这个会，他又要去路演了。《八角笼中》在21个城市落地活动举办了129场面对面活动。我们相信越来越多的创作者会加入我们，我们也相信中国电影的票房绝对不会停留在800亿、1000亿，我们相信中国电影的春天刚刚到来。

◎ 凌律巍(无锡数字电影产业有限公司董事长):“虚实结合”将引领未来



无锡数字电影产业园2011年获批，在2013年正式对外开园。具有12个数字摄影棚，3个水下棚，目前有5个新建的摄影棚，同时为了发展和完善自身的产业服务平台，包括协拍、基金融资、项目审批、影视交易。作为数字园区，我们注重打造自己的数字化制作平台的建设，包括协同制作、虚拟拍摄系统等。

在过去十年中，包括《中国机长》《中国医生》《八佰》《西游记之三打白骨精》《女儿国》等在内的1200多部影视剧在园区进行了拍摄和制作，其中一批影片获得中宣部“五个一工程”奖，江苏省“五个一工程”奖和金鸡奖等奖项。

随着LED的虚拟拍摄，人工智能的发展，我们在2021年底立足于现有的技术平台和整体发展的规划，顺应国家的战略，基于行业的需求和技术的趋势，我们和中国电影科学技术研究所联手打造了5G智慧虚拟拍摄联合实验室，项目主要基于LED屏虚拟拍摄的衍取，进一步融合5G网络传输和人工智能的应用。由5G智慧虚拟拍摄中心、AIGC影视科创中心、影视智能算力中心三大核心部分组成。

经过一年多的努力，我们在2023年6月20日，对外发布了国内目前最大的440屏LED立屏的拍摄系统。同时我们也在宣传海报、制作、剧作创作、虚拟场景的设置，进行了AIGC的尝试。下一步也将致力于实验室设备进一步完善，打造全国重点实验室，参与标准的制作，落地更多的影视项目，培养创新性科技创新人才。

我们相信技术对于电影的推动作用，虚实结合将引领未来。新时代新征程，我们将继续给中国电影科技的发展和电影强国建设贡献新力量。

◎ 谢瑾(海浪电影周秘书长):全方位扶持青年力量



质的青年导演、编剧及其原项目给予全方位扶持。

拍电影是一件有门槛的事，是一件需要遵循工业化流程和精细化辅助的技术统筹工作。纵观行业生态，青年电影人在项目操盘能力、制作经验、市场形势判断上缺乏足够履历，而国内优秀的影视公司具备多年市场生产经验、对市场趋势的数据化专业判断和能进行全流程扶持的强大资源。因此，影视公司们完全有责任利用自己的优势去不遗余力地帮助青年电影人进入到专业的电影制作流程里，将他们自身对世界的探索和思考，与现有的资源相结合。因此海浪学堂诞生了。海浪学堂希望在海浪电影周的视线之外，为创作者们投注更为长线、切实的关注。以上层视野为引导，细分培育课程、调配专业资源，为有能力进入主流市场的创作者提供一方训练、交流与传播的平台，期待他们能在离开学院教育后，进一步校准自身创作理念与主流市场的偏差，早日将作品送入大众视野。

我们总在聊市场多样性，但这个前提是拥有强大的电影市场底盘。只有储备足够多的优秀创作者，才能迎来新的创作与市场高峰。在此基础上，创作的多样性才有实现的可能。

所以在今年的海浪电影周期间，中影公布了“中影青年电影人计划”首期投资规模10亿元，计划在未来三年内投资30到50部青年电影人的原创电影作品。此计划更多的是面向有志于创造商业价值和类型叙事的电影人才，为观众、为电影市场、为投资人服务。中影将会通过全产业链的优势提供全周期孵化通道，对有潜

◎ 康利(人马文化创始人)、王晔(“金钥匙创投”计划内容主理人):全方位挖掘年轻创作者的商业影视项目



任何行业的发展都离不开年轻力量。中国电影也需要青年创作者对当下时代的感受以及真诚而炽热的表达欲望。为了保护这份热情，我们创办了“金钥匙创投”计划，以“真指导、真投拍、真上映”为宗旨，全方位挖掘年轻创作者的商业类型影视项目。

我们认真分析了新导演们面临的困境，将他们最匮乏的资源加以整合。富有经验的前辈、具有影响力的艺人、细致负责的制片人、善于操盘的经营管理者与关注新生力量的资金池都被囊括进了金钥匙创投计划。在这里，所有的资深从业者都不再是评委，而是一群有着几十年经验的出谋划策者，也是未来能够帮助项目落地实施的躬身入局者。大家都将直接参与到项目的开发和创作中，这些资深影人的加持，将大大提升电影在市



场上的竞争力。这一模式也是首次出现在创投活动中。

2235个报名的长片电影项目中，有12个项目入选了“金钥匙创投”计划的年度片单。目前12个项目都在积极推进中。今年会开机2部，明年上半年开机3部……

此外，我们发现除了成熟的剧本外，还有很多优秀、富有创意与表达的大纲，还有很多抱有热情的创作者并没有继续将大纲进行后续创作，他们有的是面对庞大的行业不知所措，有的是受困于柴米油盐不能专心创作。基于此类现象，我们专门成立了“警笔”基金，让更多的创作者尽可能抛开眼前干扰而投身创作。第一期收到了1580份投稿，正在进行紧锣密鼓的筛选。

作为影视行业的一员，我们越知创作不易，便越想让后来者知道星辰不远。

◎ 李子为(FIRST青年电影展执行官):给新生代创作者别样的养分供给



创作者多少还面临着乏人喝彩的孤独，以及资金掣肘的尴尬。

FIRST一直倡导“多样性电影”——既发展电影工业，又鼓励艺术性和实验性，作为区别于主流商业电影的形式存在。同时，FIRST在电影节、电影市场、青年文化的建立之外，连续13年构建制作培育板块，因为观察当下电影行业环境，不难发现中部力量的创作者始终稀缺，如何加速中部人才的扩充，培育出更多的“合格电影人”是整个生态的阵痛。

所以，FIRST训练营、短片季、拍片季、实验室等，用了13年的时间，从导演、编剧、摄影、制片、剪辑、美术、录音、表演等不同维度给予实践拍摄制作指导，打造区别于传统学院教育的沃土，以期给新生代创作者别样的养分供给。

借助这些工作，我们或许能够形成蝶变之前的蓄力，令产业的高频词在“寒冬、艰难、起起伏伏”外，还有另一种如“希望、坚持、勇敢、一定要拍出来”的坚定。(下转第7版)

许多伟大的电影作品都畅想过未来的理想生活，作为电影人，我们也应当时刻向自己提问“我们想要一个怎样的未来？”，从而打造一个更具活力、更具成长性的电影产业。

商业电影与艺术电影本无绝对的界限，也绝非对立。艺术电影是“少数”，是小众，但它始终是电影创造力的发动机，保持着创作者的一种感受与思想的弹性、活力，不断进行电影叙事和电影语言的尝试。电影市场若多给艺术电影一些机会，于电影创作生态的哺育多有裨益。可在当下的市场中，艺术电影的