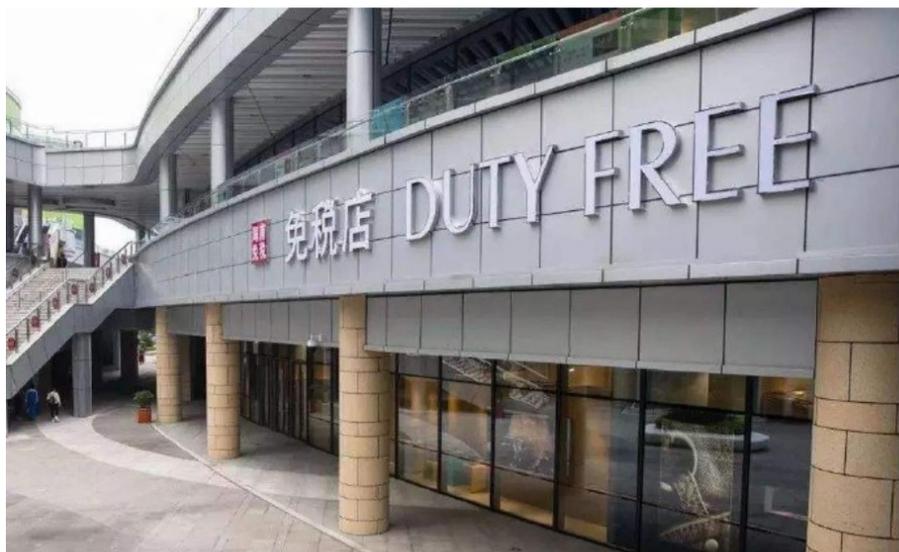


免税热潮真能造就新的购物天堂吗？



实话实说，今年疫情这一“黑天鹅”的出现，让太多人的生活受到影响。就连今年重磅的618年中购物节对很多人来说，也变得没那么“香”——看了看银行卡中的余额，遏制住自己“剁手”的欲望。而为了稳就业、刺激消费，各种利好政策层出不穷地出现。其中，免税正在成为一根魔术棒，提振着企业、消费者及整个大环境的信心。

免税生意真香！股价、购物天堂都指着它

免税生意有多香？不妨先从它对个人的影响来看下。

去年我在三亚旅游时，加了美丽可爱的导游微信，也由此见证了她过山车般的职业生涯。原本她持续很长时间的无忧无虑带

团生活，迅速被疫情打乱。到今年5月19日，她还黑色幽默地在朋友圈发了“官宣失业的第115天”，感叹“旅游今年真的很难”。

但生活总是要继续的，她就在朋友圈一直卖泰国乳胶枕和床垫，甚至还卖海南当地的各种特色水果。在地摊热潮开始后，她也凑热闹地去摆了一段时间的地摊。而最让她兴奋的，则是一则海南提高离岛免税购物限额的消息。甚至在这条消息发出后没过几天，这位美女就开始重新带团游三亚。

看到了吗？海南为了刺激旅游业复苏，就在从免税入手，并成功吸引了游客前来。据了解，海南离岛免税购物限额从每人每年3万元提高至10万元，并且在现行38类商品

基础上进一步扩大免税商品种类。再加上通过优化管理，提高旅客购物便利程度，这都在让海南成为新的购物天堂。

除了对个人、地区带来正面影响外，免税这个好生意还在刺激相关企业的股价迎来暴涨。比如在今年6月9日晚间，王府井发布公告称，公司获得免税品经营资质，允许公司经营免税品零售业务。而这，标志着王府井成为国内第8家具有免税经营资质的主体。受此消息影响，王府井次日股价开盘涨停，虽然盘中一度开板，但很快再度封板。

此外，格力地产自4月中旬宣布收购珠海免税后，公司股价在复牌后连续走出8个涨停，二季度累计上涨已超过170%。而有着“中国神免”之称、雄踞免税行业龙头地位的中国国旅，近3年来公司受到机构和知名游资的青睞，股价从20元左右起飞至百元价位，6月18日盘中更是创出125.58元/股的历史新高。

不得不感慨一句，免税生意真香！免税这根魔术棒，有让人无法拒绝的魔力

个人、地区、企业，皆受到免税带来的积极影响。这说明，免税这根魔术棒有让人无法拒绝的魔力。而免税魔力的来源之一，在于能够真正降低很多商品的价格，让更多人以低价购得心仪商品。这对很多消费者来说，是实实在在地能够触碰得到的利益。免税刺激消费者的购买欲能力，毋庸置疑。

尤其是在受疫情影响，国内来往日韩、欧美等地的航班数量大幅下降等情况下，传统的代购业受挫，更让消费者喜欢在国内免税店消费。随着免税额度的提高、免税店的

增多，自然能够激起一波消费热潮，让更多消费者参与其中。

而从大环境看，近年来国内免税行业实现持续高速增长。仅仅在2018年免税行业的销售额就达近400亿元，同比增长超27%。如果再有政策的利好，那么免税行业还能增长得更快，也能促进消费的回流。

据了解，在当前经济环境下，免税的迅猛前行有望进一步刺激消费回流。中国消费者每年境外购物消费达4000亿元量级，假设消费回流10%，就可增厚免税业规模数百亿元。面对这个大蛋糕，众多企业都是不会错过的。

政策利好下，免税将持续提振市场。从目前的种种迹象看，免税相关的政策将会持续下去，并取得优秀的推动效果。

比如过去海南免税额度只有三万元，消费者只能购买小件奢侈品。这一次额度提升至十万元，消费者能够购买手表等大件奢侈品，提高客单价。对此，要客研究院院长周婷在接受采访时表示，“开放的力度非常大，是一个提振市场的积极信号。”在她看来，“一旦海南的试验成功，不排除会复制到其他口岸城市。”

今年的政策变化亦能看出，国内正在加大力度鼓励免税行业发展。就像今年3月发布的《关于促进消费扩容提质加快形成强大国内市场的实施意见》中，专门提及强调完善市内免税店的政策。这意味着未来对于免税店的额度限制、入境时限都可能进行调整，有利于国内消费者的离境消费，同时使境外消费回流至国内。

那么，你是否会成为免税潮流中的一员呢？
(科技新发现 康斯坦丁/文)

当影视人“拥抱”短视频平台

短视频平台，为寒冬中影视人提供了一点“温暖”。艺术与变现之间不是选择题。抓住流量红利，对拥抱短视频平台的影视人而言，不过是一道必答题。

运营一周年的时候，抖音号“灰姑娘的裁缝铺”的粉丝数突破一千万，跻身大V之列。

4月19日，该账号发布了一条视频：“大家好，我是灰姑娘。很多评论经常问我，是不是《奇葩说》里的佩佩？我是。”

仇佩佩，一名影视演员，中国戏曲学院毕业的她，拍过网剧、出演过电影。投身抖音，从大银幕到短视频，虽然是被迫之选，倒也为她打开了另外一条出路。

如今，越来越多的影视从业者正在拥抱短视频平台。有人风生水起，就有不温不火，背后都自有一套属于逻辑。入局者，一方面要适应新的规则，另一方面则是不放弃对精品的追求。

依靠作品吸粉
147个作品，680多万粉丝，6555多万点赞，这是影视导演金赫打理抖音账号“我有个朋友”的两年成绩单。

“我有个朋友”以树洞形式为基本创作结构，灵感主要基于身边朋友和投稿的故事。征稿启事写道，“看跟我们同步的世界，会惊奇的发现有些感动是多么的寻常，每个人都全心全意的活着，爱深切，情意浓。这是一个再现平凡的故事集……”金赫巧妙地洞悉着约会中男女之间微妙的分寸，展开的是一整幅属于现代人的情感世界。

在质量参差不齐的抖音作品中，“我有个朋友”的画质与拍摄无疑算得上精良。也正是基于清晰流畅的拍摄审美，源于真实事件的城市故事，成功吸引了一众粉丝。

依靠高质量的作品吸粉，同样是“灰姑娘的裁缝铺”的路径。它的每一集就是一个短剧，在这个小裁缝铺的场景里，观众们还能一窥世间百态的上演。

对自己身材不自信的胖女孩，因为一条剪裁显瘦的裙子，找回了自信；为失恋的姑娘，做一件“分手的衣服”，期待她重新开始，可惜姑娘怎么也放不下；清贫的农民工为了让妻子高兴，让佩佩瞒着价格，为妻子定做一套新衣服……

一些制作精良抖音账号的出现，对入局者来说是一剂强心针。3个月内收获千万粉丝的抖音号“奇妙博物馆”，就是抖音影视人们的品质样本。“我们不断置信，只需你做好内容，肯定会有人喜欢的，只是时间长短问题。”其运营者认为。

对于仇佩佩而言，抖音平台不仅仅是转型之地，也有着别样的意义，“在学校的时候，就深受传统文化的熏陶。现在因为短视频，可以去更深的探讨，也可以在这样巨大的流量下推广国风。不管短视频能流行多久，这些意义对我来说已经大于账号本身了。”

寒冬中的“温暖”
影视人无论是主动还是被动进入短视频领域，都与大环境紧密相关。

从2017年至2019年，我国电影票房增速开始下滑，从去年开始，开机剧组数量也

在下降，横店影视城一片萧条，随之而来的，是影视公司关停数量在不断攀升。加上今年疫情影响，全国有多家影视公司注销或吊销。

另一面则是，短视频行业冉冉升起。短短两三年，抖音用户从2.4亿增至4亿。疫情之下，“宅经济”大热，短视频、电商直播又被带上了风口，在上半年迎来了一次大爆发。

短视频平台，为寒冬中影视人提供了一点“温暖”。金赫与仇佩佩就是其中的个例。2018年，金赫的电影项目被临时搁置，这才有了“我有个朋友”系列的城市短剧。同年，原本想全身心投入演员事业的仇佩佩，在辞职之后拜访了的多家影视公司，都没能签约。直到遇到一家媒体公司，邀请她尝试拍摄抖音。

值得注意的是，短视频生态的蓬勃发展，把短剧带入一个新阶段。以致于今年视频网站纷纷拿出短视频激励机制，相应的，抖音也宣布面向大众公开招聘短剧，单条时间放宽到15分钟内，快手先划出“小剧场”板块集合短剧集。

这对于有着表演或制作经验的影视从业者来说，算是一次机遇，吸引着更多人涌入竞争越发激烈的短视频赛道。

流量逻辑与变现
在抖音的江湖里，15秒吸引受众似乎是个铁律。剧情短片的难处就在于如何保持用户耐心，保持作品的完播率。

影视作品制作完成后，需要一系列的宣

发发酵，才会与观众见面，而抖音的反馈则是实时的。适应短视频平台的规则，是转型者的必修课。

“抖音上是没有绝对的粉丝，不喜欢就会把你扒拉过去。反应太直观了，电影你还要等发酵，等口碑；抖音你6点发出去，9点你就知道自己凉了。”仇佩佩深有体会。

抖音形成了一套流量逻辑。金赫在做电影、广告导演的同时，也会关注互联网动态。在接受媒体采访中他曾透露，在一段艰难的时间中，无意中有一天读到算法逻辑之后，就感觉抖音是不能错过的机会。“它改变了由少数人预估市场、决策作品走向的模式。更诱人的是，通过用户的判断和评估，不断推送流量，可以在没有任何营销费用的基础上孵化IP，实现双赢。”

带货，是影视人们必须面对的命题。观看“我有个朋友”就会发现，金赫已经有了汽车、地产商这样的大客户。在“灰姑娘的裁缝铺”中，燕窝、拌面等商品植入也开始经常可见。

直播作为成熟的变现方式，金赫是动心又犹豫。而仇佩佩则早早进入了直播带货的阶段。一个月两次直播，第一次直播就有300多万次的浏览量。在直播间里，她卖过化妆品、服饰，也卖过空气炸锅、香炉，“努力当演员之中最会带货，带货里面最会演戏的”。

艺术与变现之间不是选择题。抓住流量红利，对拥抱短视频平台的影视人而言，不过是一道必答题。

7名青少年救人身亡：精神可嘉，但不能提倡

1名学生到河滩处玩耍不慎失足落水，旁边7名学生前去施救，造成一并落水，这很令人痛心，8名青少年鲜活的生命就这样失去了。但诸多地方都发生过类似这样的情况，那就是为了救出落水者，施救者也被困于水中，并最终一起失去生命。

看到别人落水，旁边的人前去施救，这样的精神在一定程度上是值得提倡的。但救人的前提是自己一定要有必然的把

握，否则，不但难以救出别人，连自己的生命都可能无法保护，这会社会和更多家庭带来无法挽回的伤痛。

而这8名施救的青少年，以他们的年龄并没有足够的能力和经验应对这样的情况，更没有必要的装备和器材。对他们来说，马上报警或求助于附近的成年人才是更好的办法，因为成年人毕竟有着比青少年更多的施救方法。

中华民族历来就有着救人于危难的传统美德，这是社会正能量的精神所在。但社会在发展，社会的安全理念也在发生着深刻的变化，传统美德和社会正能量精神当然还要传承下去，但现代安全理念告诉人们，只有在自己确保安全的前提下，方可施救别人，否则就可能造成无谓的牺牲。

其实对于中国和其他国家现代专业野外救援机构或民间自发组织来说已经是这样，并且，将这样的安全理念当成全盘救

援必须遵守的原则，在没有十足把握又没有足够专业装备器材的情况下，不提倡贸然相救，为的是避免更多的伤亡。

因此，从发生在重庆潼南区的这件事要可以看出，救人于危难的传统美德已经深植于广大青少年的心中，他们精神可嘉，这是全社会的安慰。但从这件事中也要看到存在的薄弱之处，那就是缺乏对青少年现代安全理念的灌输，这是安慰中的巨大遗憾。