

技术革新加文化表达,暑期电影市场勾勒出传统与现代交织的产业赛道

“光影盛宴”背后的产业协同密码

本报记者 李国 本报实习生 唐袁秋 刘恩贝

“带孩子看《浪浪山》培养审美,陪父母看《南京照相馆》重温历史,我自己还刷了3遍《F1:狂飙飞车》。”8月24日,重庆市民陈晨向记者表示,这种“全龄段覆盖”的观影生态,正是暑期档电影市场活力的生动注脚。

截至8月24日,据猫眼专业版数据,2025年暑期档总票房(含预售)已突破108亿元,观影总人次近3亿,年度电影总票房已超过379亿元。天眼查数据显示,目前我国有约9.5万家影院相关企业,工商信息显示,56.7%的企业成立于5年内。

高口碑作品数量创近年新高

“用‘精彩纷呈’来形容暑期电影档毫不为过!”在重庆UME影城江北店,市民庞宇说,这个月已经3次带孩子进影院,适合儿童观看的影片不少,当天看了《南京照相馆》,希望让孩子了解历史,勿忘国耻。

无论是业界还是普通影迷,都愿意为真诚、有温度、有文化底蕴的新作买单。今年暑期电影,从历史伤痛到现代童趣,从讽刺现实到平凡生活,今年暑期档153部上映作品,覆盖历史、动画、喜剧、悬疑、战争、犯罪等十余种类型,满足不同观众需求,单日大盘票房连续37天破亿元,市场热度从7月后半程开始一路狂飙。5部影片豆瓣评分均超8分,高口碑作品数量创近年新高。

历史题材影片《南京照相馆》以27亿元票房登顶暑期档,成为现象级作品。该片以1937年南京大屠杀期间真实影像为线索,通过照相馆学徒罗瑾的视角,展现普通人的抗争与坚守。

没有IP加持,没有炫技特效,《浪浪山小妖怪》堪称今年暑期电影最大黑马。通过小妖怪找妈妈的温情故事,豆瓣开分直接冲到

阅读提示

今年以来,“电影+消费”的融合趋势更加明显,电影市场正经历从“量的积累”到“质的飞跃”的关键转折。专家指出,市场需要更多头部影片出现,也需要更多差异化的影片填补空白,避免过度依赖少数爆款。

8.5,观众评价清一色“看哭了”。这部成本仅4000万元的二维动画电影,用反套路西游冒险和“活成自己喜欢的样子”的主题戳中人心。上映后连续6天票房逆袭,现已突破11亿元,跻身中国影史动画电影票房总榜前十。《长安的荔枝》虽是一部古装片,但无论是人物改编还是剧情设定,犹如一个当下发生的身边故事。无论是李善德背着小包去上班打卡,还是看房买房讨价还价等场景,都能感受到上班族的生命力与坚持。

“光影盛宴”延伸的产业链

暑期档的火热,不仅要看银幕上的光影,还要看影院外的氛围。今年以来,“电影+消费”的融合趋势更加明显,以优质内容吸引观众,以丰富消费场景延伸产业链,实现多方共赢。

记者从重庆市电影局了解到,该局联合猫眼、淘票票等票务平台,推出近年来最大优惠力度的“暑期电影消费季”活动,总额超1000万元的电影消费券将如潮水般涌向观众——单票直减最高15元,家庭套票享赠票优惠,覆盖全市影院、不限场次时间。

“我们热忱欢迎国内外游客、市民朋友到重庆看电影、过暑假,让电影的魅力从银幕延伸到壮美的山水间,请大家看完电影要留住票根。”重庆市委宣传部常务副部长、市电影局局长管洪说,让电影不再只是单纯的光影盛宴,更成为解锁城市新玩法的奇妙之旅,为文旅消费注入澎湃动力。

重庆正持续创新“电影+文旅”的深度联

动——凭电影票根可享大足石刻门票8折、南川金佛山景区门票5折等优惠,形成“观影—旅游—消费”闭环。IP跨界联名还带来了“破圈”效应:《罗小黑战记2》与泡泡玛特、名创优品等十余家品牌合作,衍生商品带来的收益达到了数千万元。

前不久,《重庆市支持科技影视产业高质量发展发展的若干激励政策》重磅发布。这份覆盖企业落户、设备购置、内容创作、发行放映全链条的政策,力度空前,靶向精准,旨在重塑产业生态和政策支撑体系。

重庆市对列入国家级规划的电影剧本最高奖励100万元;对本地出品影片的“票房长尾”效应也给予重奖;票房破1亿元即奖200万元,此后每增加1亿元票房加奖100万元,最高可达800万元。

管洪告诉记者,从剧本孵化、电影拍摄,到后期制作、市场推广,重庆正在构建全链条、全要素的电影生态,让更多的光影梦想在重庆生根发芽。

“好内容+好体验”构建的文化坐标

电影市场正经历从“量的积累”到“质的飞跃”的关键转折。当《南京照相馆》的历史回响与《长安的荔枝》的文化传播在银幕上交相辉映,当AI与传统叙事碰撞出新的火花,这不仅是票房的数字突破,更是在内容创新、技术迭代和观众结构升级的多重驱动下,构建起属于这个时代的文化坐标系。

据国家电影局数据,2025年上半年全国

新增银幕2100块,其中IMAX、杜比影院等特种影厅占比达35%,为优质内容提供硬件支撑。与此同时,“电影+”模式加速渗透,形成新的消费场景。暑期档的繁荣背后,是电影产业全链条的协同进化。

从北上广深到三四线城市,不少影院推出主题影厅与互动活动,“影院成为‘体验消费场景’,带动更多年轻人进影院。”重庆市电影家协会副主席刘帆说,“好内容+好体验”双轮驱动,影院不再只是观影场所,更成为年轻人线下社交打卡和情绪消费的重要场域。

走进永川科技片场3000平方米虚拟摄影棚,一块周长60米、高10米的固定虚拟拍摄屏,和周长21米、高6米的滑动虚拟拍摄屏——这是亚洲最大的虚拟拍摄屏,构建出926平方米的LED虚拟拍摄环境。

“没有真实火源,无须搭建废墟,拓展现实技术能即时合成灾难场景。”经营片场的达瓦科技董事长卢琪说,相比传统绿幕拍摄,这项技术可降低30%~40%制作成本,节约60%时间。自2023年5月启用以来,这个西部唯一、全国领先的科技片场,已接待《长津湖》《熊猫计划》《我们的名字》等50余个项目,主营收入破亿元,拍摄档期甚至已排到明年一季度。

达瓦科技作为永川引入的首粒“科技影视种子”,自2019年落户以来,持续攻坚克难,在数字人快速生成、特效实时渲染、XR扩展现实拍摄等核心技术上取得突破。如今,达瓦科技旗下已拥有5家子公司,年产值达3亿元。与此同时,企业的龙头效应也不断显现。爱奇艺、瑞云、九紫等150余家链条企业落户永川,成功构建一站式影视服务体系。

“技术终究是手段,剧本原创力和人才培养才是核心竞争力。”北京电影学院原副院长侯克明说,市场需要更多头部影片出现,也需要更多差异化的影片填补空白,避免过度依赖少数爆款。



广西梧州：港口装卸作业忙

8月24日,广西梧州港李家庄作业区一片繁忙,集装箱装卸有序,车辆船舶往来不绝。

作为“广西内河第一大港”,梧州港集装箱运输持续领跑西江流域,大宗物资与集装箱货物叠加推动吞吐量显著增长。

近年来,梧州市加快完善内河航运体系,强化与粤港澳大湾区及东盟的物流联动,为区域经济高质量发展注入强劲动力。

中新社发 何华文 摄

“凉快”也可变现

“冰城”企业紧抓凉资源挖掘新商机

本报记者 张世光 本报实习生 杜可心

“这气温太爽了,就像在空调房里训练,有劲儿!”正在哈尔滨开展夏训的浙江省水上运动管理中心赛艇队的一位运动员说。

当南方城市被动辄三十八九摄氏度的高温席卷之时,北国冰城哈尔滨的气温最低在十五六摄氏度,不仅引来夏训的运动员,还吸引了全国各地的游客。旅游平台飞猪日前发布的《2025年暑期出游风向标》显示,哈尔滨进入全国避暑热门目的地前十。

“凉快”也是生产力。众多冰城企业紧抓“凉”资源,打出一手“清凉牌”。

还原冬季,让盛夏有冰又有雪

推开梦幻冰雪馆的门,零下10摄氏度的寒气扑面而来,瞬间驱散暑热。

作为哈尔滨龙头旅游企业的哈尔滨冰雪大世界通过打造9大主题区域、19个特色项目的梦幻冰雪馆,让游客们在炎炎夏日依然可以体验到冰天雪地的场景。

“暑期以来,我们室内滑雪场的配套商业销售额增长30%。”哈尔滨冰雪奇迹项目总经理宋

光旭告诉记者,正是通过这种“冰夏共存”的做法,让游客们可以一边旅游一边纳凉。

“暑期是亲子出行旺季,‘亲冰亲水游’相关趣味景点颇受欢迎。”宋光旭介绍,夏季以江浙沪为主的南方游客明显增加,更多人冲着“在夏天滑雪”的新鲜感而来。

为了更好地服务游客,热雪奇迹滑雪场推出“滑雪+融创乐园”联票套餐和“滑雪+酒店住宿”酒景套餐。“我们推出联票合作,主要是为了满足不同客群的多元化需求,让行程更灵活。同时通过联动周边景点、酒店,强化区域联动效应,带动整体文旅消费。”宋光旭介绍说。

凭借“避暑+亲子+运动”的差异化定位,哈尔滨旅游企业找到了新的增长点。

创新餐饮,让清凉可食亦可拍

中央大街作为游客来到哈尔滨必打卡的景点,暑期的日均客流量达40万人次。当百年老街遇到同样具有百余年历史的啤酒,会碰撞出怎样的火花?

今年夏天,中央大街出现了一座高4.7米的360度环绕巨型啤酒柱,扫码付费后,游客就可以拧开对应的酒头品鉴。“自己动手打一杯啤酒

喝,而且还有这么多口味可以选择,太有意思了。”一位福建游客一手端着啤酒杯一手拿手机自拍时说道。

哈尔滨生产啤酒的历史最早可以追溯到1900年。建起该啤酒柱的企业相关负责人表示,希望用这种创新的方式来增加游客的沉浸式体验,同时借助大家“打卡”“拍照”的习惯,在社交网络平台上掀起一波热度。

同样给游客创造新鲜感的还有马迭尔。有着100多年历史的马迭尔通过创新,在满足不同消费者需求的同时也进一步扩大了产品销量。

马迭尔新上市冰品主打“口味+文创”策略,如推出北海道生巧牛乳口味雪糕等。同时,他们还结合传统吉祥文化、民俗传说、世界文化遗产等,推出“花好月圆”“亚布力熊猫”等8款文创冰品。

“现在马迭尔不光有冰棍,还朝着包括熟食肉罐产品、烘焙面包、老汽水等在内的六大系列发展。尤其是今年的新品老汽水,打出了‘左手冰棍,右手汽水’的宣传语,很受消费者喜爱。”马迭尔食品股份有限公司副总经理刘富彬向记者介绍说,拿中央大街这个冷饮厅举例,这个暑期的客流量明显比

往年多,增幅大概在10%,每天的冰棍销量在3万支以上。

激活创意,把“冰城”带回家

“今年暑期销量最好的一款冰箱贴融入了中央大街的元素,正面拉开是索菲亚教堂建筑的模样,背面是对面包石的介绍,颇具设计感和收藏价值。”创业产品销售企业、“波波夫的店”店长徐春红高兴地向记者展示。

记者来到该店时看到,等待结账的顾客排成一支长长的队伍。“暑期的销量基本上要比春秋季节高出20%~30%。”徐春红说。

店铺不大,但各式各样的文创琳琅满目,一应俱全,这些精致且独特的文创,让游客把“冰城”带回家。

“因为是盛夏时节,来哈尔滨旅游的游客没能亲自触摸到户外的冰雪,我们这些自带清凉感的冰箱贴,就是在帮大家留下永恒的记忆。”徐春红表示,这也是在向游客们发出邀请,欢迎大家冬天再来。

黑龙江大学历史文化旅游学院副教授高龙彬表示,在冬季旅游已经成为哈尔滨名片的今天,夏日的清凉也给这座城市带来了发展新契机。

G 市场观潮

程莉莉

从扭秧歌、跑半马,到参加格斗赛、运动会,今年人形机器人吸睛不断,产业大火。传统鞋服企业也抢抓机遇,火速入局。上周,运动品牌361°宣布与机器人公司斯耐德达成战略合作,研发机器人适用的服装、鞋类、配饰等装备,推动传统鞋服制造与人工智能的深度融合,加速智造与零售产业价值链的变革。

对此,业界也出现了一些质疑的声音,“有必要给机器人穿衣服吗”“有点看不懂”“更像是蹭热度”……原因不难理解,他们认为,人形机器人毕竟是机器,从视觉上说,穿上人类的服装不伦不类,有“違和”之感,从功能上说,机器人出厂自带保护外壳,何须再给铁皮包上布?

给机器人造鞋帽服饰,是否真的多此一举?实际上,人形机器人走进公众视野,并给人们留下深刻印象,一直少不了“花枝”打扮的功劳。在春晚舞台上,扭秧歌的宇树机器人身穿大花袄,舞起红手绢,为现代科技感十足的节目注入了喜庆的传统年味,在刚刚结束的人形机器人运动会上,《泰俑魂》《天工霓裳》等节目成功“出圈”,机器人身穿精致的铠甲、华丽的衣裙,表演惟妙惟肖,令人惊艳。

如果说这些是艺术表现上的需要,那么,机器人穿戴装备在工业生产、运动比赛、商业场景、日常生活中,则显得更加现实和必要。

在一些高危生产场所中,比如酸碱环境下、喷涂车间里、静电积聚区,经年累月的腐蚀、污染、电击,可能导致设备故障,甚至发生事故。而穿戴专业防护服,可令这些隐患大大降低,提高生产稳定性和安全性。

在运动比赛中,机器人穿着跑鞋冲刺、戴着头盔和拳套打击的场景,我们并不陌生。有机器人研发公司表示,适当穿戴确实能够起到缓震作用,降低对机器人以及场地的双重磨损。

在商业场景中,机器人需要与人类进行高频互动,服饰是降低沟通心理门槛的工具。如一些店铺的机器人导购员、酒店的服务机器人等,穿上工作服能够强化角色辨识度,让人类更易产生亲近感。

在日常生活中,居民对家务机器人、养老机器人的期待与呼声颇高。未来,随着其真正融入百姓家庭,机器人的外形也将更加仿真化、拟人化,对服饰的现实需求将催生一个巨大的市场。

可以发现,给机器人穿衣戴帽之所以引发质疑,实际上来自人们脑海中的朴实印象——人类的肉身需要布缕的保护与装饰,而机器人的钢铁之躯并不需要。从本质上讲,这是把机器人穿戴完全等同于人类服装了。目前来看,机器人的服饰鞋帽的确大多来自人类用品,但未来,随着更多企业进军这一领域,一个专属于机器人的穿戴市场将敞开大门,并带来更多未知的惊喜。当然,在这一过程中,不排除部分商家以营销为目的,借机吸引流量关注,但如果其不能实现从蹭热度到价值创造的转型,最终也只能被迅速发展的市场抛弃。

首批21个跨区域质量强链联动项目发布

本报讯(记者蒋嵩)近日,市场监管总局在湖北省武汉市召开的全国质量强链经验交流现场推进会上正式发布首批21个跨区域质量强链联动项目,27个省(区、市)市场监管部门参与,旨在创新区域质量合作互助机制,推进产业链供应链跨区域分工协作,加强质量支撑,提升产业链韧性和安全水平,助力破解“内卷式”竞争。本次发布的21个跨区域质量强链联动项目既包括机器人、脑机接口、低空经济、商业航天等新兴和未来产业链,也涉及纺织服装、工程机械、煤化工等传统产业链。

据悉,今年6月,市场监管总局专门印发《关于推进实施跨区域质量强链联动项目的通知》,部署开展实施跨区域质量强链联动项目。项目启动实施以来,各项目牵头省(区、市)市场监管部门主动担当作为,协调有关地方市场监管部门“一链一策”共同研究制定跨区域联动方案,建立关键共性质量问题攻关清单,细化重点举措、任务分工、进度安排。

全国首单国铁运费贷银承业务落地

本报讯(记者叶小钟 通讯员刘丽丽 方杰)8月19日,国铁广州局与华夏银行广州分行联合创新的“国铁运费贷银行承兑汇票模式”在广州成功试运行。这一全国铁路系统首个全流程线上操作的银行承兑汇票支付运费案例的诞生,标志着国铁运费贷已实现流动资金贷款与银行承兑汇票双模式支付,为铁路物流行业融资服务注入数字化新动能。

此次创新模式实现了多维度突破,有效激活物流企业发展活力。在融资额度方面,国铁运费贷单户最高额度从原有500万元大幅增至2亿元。成本优化方面,通过重构金融服务成本结构,银承模式较传统流动资金贷款模式展现出明显优势。流程效能上,依托铁路95306平台的大数据支撑,银承模式实现从授信审批到银承开票全流程线上化操作,企业授信办理时间从传统线下模式的一周大幅缩短至“当日办结”,银承开票环节半小时内即可完成。

全球首套百万吨柴油吸附分离装置开车成功

本报讯(记者彭冰 柳娜娜 通讯员杨志达)“报告调度室,今天第三组产品测试样品已分析合格!”8月23日20时,吉林石化传来振奋人心的消息:该公司转型升级项目新建关键装置——100万吨/年柴油吸附装置产品各项指标达标,这也是成功投产的全球首套百万吨级柴油吸附分离装置。

此次项目采用的“柴油吸附分离”成套技术,攻克了芳烃与非芳高效分离的行业难题,实现了低能耗、高产出的工艺突破。该技术深度践行“分子炼油”理念,围绕“宜油则油、宜烯则烯、宜芳则芳”的核心目标,最大化挖掘每一个分子的价值。装置以加氢精制柴油为原料,产出的吸附非芳可直接输送至吉林石化乙稀裂解装置作为优质原料,吸附芳烃则送往催化柴改质及催化裂化装置,形成“原料—加工—高价值产品”的闭环产业链,显著提升公司的产品附加值与市场竞争力。