

相关新闻

『五一』档总票房已突破15亿

宁波如何向全国持续“圈粉”？

眼下，国内的防疫形势正逐渐向好。如何把“五一”等节假日期间有意向出行的客流，转化成更多人了解一座城、体验一座城的动力，需要每一座城市思考。从全国范围看，宁波非常有必要提升在旅游方面的“圈粉”实力——

今年5月1日，全国迁入规模指数排名前4的城市，花落广州、北京、深圳等“一线城市”，以及区域中心城市成都。同处长三角的杭州、苏州、上海，则紧随其后地承包了第7~9名。然而，宁波的这一数据在全国仅排到第33位，远远落后于它的经济实力在全国的位置。

诚然，“书藏古今，港通天下”的宁波，并不缺少文化资源的富矿，更有处于长三角南翼中心的地理优势。但它的知名度和旅游价值，值得被更多人看见，从而吸引更多挖掘这座“宝藏城市”的魅力。

目前，宁波“五一”期间主要的迁入来源地，不外乎杭州、上海、台州等长三角周边城市。其中，杭甬两地无疑是“双向奔赴”的爱，5月1日迁入宁波的小伙伴，就有高达17%来自杭州。当天进入迁入宁波排行榜前10的，除了浙江省内城市和上海外，还出现了苏州这一“新面孔”。

另一个积极的信号是，当天宁波吸引的迁入人口排名第11-15位的，还有4座是省外城市，分别是无锡、南京、合肥、北京。这说明宁波已经开始向长三角周边“呼朋引伴”，还在吸引更多“一线城市”的目光。

当然，要想让这些邻近城市的小伙伴看到宁波挥舞的双手，得创造更多的契机。它可以是一场值回票价的音乐会，可以是一座汇集高端商业资源的百货，可以是一个拍照打卡的“网红”地标或是亲子游乐园……这些都是今后宁波的想象空间。

长三角主要城市5月1日迁入规模指数

城市	2021年	2020年	2021年全国排名	规模同比增幅
杭州	11.732	6.944	7	68.95%
苏州	11.331	7.986	8	41.89%
上海	11.275	6.265	9	79.97%
南京	9.014	4.436	15	103.20%
无锡	7.052	4.673	20	50.91%
合肥	6.73	4.628	21	45.42%
宁波	5.472	3.439	33	59.12%

每逢小长假，就会有不少人选择看电影作为过节方式。记者注意到，这个五一档因为拥有五天假期，因此也成为国产电影集中露脸的时间。多部国产片因为制作质量尚可，在短时间里也收获了较好的票房。不过经过三天市场考验，影片之间逐渐拉开了差距，而业内期待的票房再创新高，也因为种种原因并没有出现。

5月3日下午2点多，记者来到鄞州万达影城看到，消费者已经陆陆续续来到影城。

从观众的选择上来看，这几天青春爱情题材的《你的婚礼》和革命题材的《悬崖之上》最受欢迎。影城给了两部影片各25%的排片率，黄金时段的上座率超过8成。记者看到现场观影人群以青年和中年为多，正符合了这两部影片的定位。

不过对于票房表现，影城的经理钱志伟直言跟业内预想的还是有些差距的。“感觉没有一部能大幅度拉动票房的‘火车头’，去点亮观众的消费热情。”他表示，现在就看《悬崖至上》能不能在后几天逆袭了。

今年五一档（4月30日至5月5日）共有15部影片上映。据灯塔专业版实时数据，截至2021年5月5日9:50，2021年五一档总票房(含预售)已突破15亿元。截至记者发稿，《你的婚礼》以4.69亿的总票房位居第一，《悬崖之上》以4.38亿元位居第二。

因为去年五一节，全国影院处于停摆状态，因此今年五一档的成绩，业界更多会与2019年比较。据猫眼专业版的数据统计，2019年4月30日的全国票房为2.876亿元，五一节当天则攀升到了6亿元。宁波电影公司影管部市场经理陈海威告诉记者，那一年最强的“拉手”是《复仇者联盟4：终局之战》。尽管该片是在五一档前一周一上映的，但因为拥有强大的IP力量，因此在五一档的头三天依旧砍下了十亿票房，也拉动了整体票房。

陈海威表示，其实今年五一档国产电影的类型算比较丰富了。有青春爱情片、谍战片、警匪片，不过打头的几部影片均是剧情类，对于像五一节这样适合爆米花、全家欢的市场来说，会比较吃亏一些。

此外，很多业内人士也表示今年因为本身片源的局限，比如没有3D、IMAX版本的影片，影院难以拉高票价，再加上五一节头几天天气晴好，不少市民会选择外出旅游或者回家探亲，分流了观影人群，因此相比今年元旦、春节、清明三个档期全部刷新票房纪录，这个五一档想要超越2019年同档期，再创新高已经不太可能了。

记者 黎莉

■ 宁波银行专栏

宁波银行的内功：潜心做基础客户

宁波银行近日发布2021年度一季度报,再次向市场送来一份“超预期”业绩：一季度实现归属于母公司股东的净利润47.35亿元,同比增长18.32%;实现营业收入132.26亿元,同比增长21.80%;不良率继续稳定在0.79%。

在规模方面,低调的宁波银行在2020年使出了超大力支持实体经济,悄悄创下了好几个“最”——年内贷款同比增速创了近10年来的最高,存款同比增速创了近4年来的最高,客户数增长创历史新高,金融服务覆盖面快速扩大。尤其值得一提的是,对公客户中90%以上是小微和民营企业。

在“快”的同时,宁波银行照样有“稳”的秘诀。在此基础上,宁波银行同时抓效益和质量。

以息差为例,在疫情笼罩的2020年,宁波银行向3.9万户小微企业发放了110亿元一定免息期限的贷款,对公贷款和个人贷款平均收息率双双同比下降21个基点,其中对小微企业的普惠型贷款平均收息率下降了50个基点。

一边动真格地让利,一边还要提升息差,这似乎是不可能完成的任务。宁波银行却做到了,这才是一家银行真正做到“协同发展”的硬功夫。

方法是调结构,提升资产负债配置能力。在负债端,2020年宁波银行把成本相对较高的应付债券占总负债比例压降了5个百分点,适当提升零售端贷款占比,加上生息资产规模提升的共同作

用,宁波银行的净息差指标在最近的2020年里依然稳步上升,录得2.30%,比2019年上升3个基点,2021年一季度净息差再度升至2.55%。

生息资产规模放大、客户下沉、零售发力——从报表里看结果是简单的,实际操作却很难。多少银行想做零售业务却拓客难,只能靠打产品价格战来获客?多少银行客群一下沉,不良就上升?

用双脚丈量大地,用专业创造价值——正是宁波银行踏实肯吃苦的企业文化,愿意“沉下心做基础客户”,以长期以来规模、效益、质量三者的协同发展,稳稳穿越周期,在行业谷底期不跌落,在行业反弹期率先上扬,常获“超预期”的外界评价。

今天的宁波银行,除了既有的优势业务,还在推进商业模式升级,形成了小微企业、财富管理、国际结算、消费信贷等业务辨识度,小微企业客户服务体系逐步完善,财富管理和私人银行体系完成构建,大零售及轻资本转型格局已现,展业方向越发清晰,“护城河”已经越挖越深。

宁波银行方面表示,未来将继续秉持服务实体经济的初心使命,继续实施差异化发展路线,借助金融科技,专业专注,为客户创造价值,推动银行实现稳健可持续发展。

摘编自《愉见财经》

