

文生视频技术日趋成熟 短剧创作或将受益

■本报记者 肖伟

近日,Meta推出两项基于人工智能的视频编辑新功能,可用于在社交媒体上发布视频,在文生图(Text to Image)的技术基础上实现了文生视频(Text to Video),即人工智能模型依据用户输入的文本提示词即可生成时间长短不一的视频。据《证券日报》记者梳理,除Meta之外,AnimateDiff、GEN-2、Moonvalley、MAKE A VIDEO等开源免费软件均提供相似功能。

文生视频技术的日趋成熟和广泛应用,或将为当下热门的短剧市场带来变数。业内人士认为,文生视频技术有望大大降低短剧制作的综合成本,为解决“重制作而轻创作”的共性问题提供解决方案,短剧制作的重心有望回归高质量剧本创作。

文生视频应用加速

Meta推出文生视频工具EMU不久,在哔哩哔哩网站上,已有多位UP主趁热打铁,推出了文生视频的相关教学视频。另外,AnimateDiff、GEN-2、Moonvalley、MAKE A VIDEO等相关软件的多个教学视频获得超过10万人点击观看。其中,不少UP主在标题上称“5分钟就能学会的保姆级教程”。

记者点击查看多个教学视频后了解到,上述软件确实能在鼠标点击、输入提示词后一键生成视频。虽然仍需要不断调整提示词,以达到精修视频的目的,但与传统视频拍摄、剪辑和后期处理的工作量而言,劳动强度和投入时间投入显著降低。且上述软件还可在提示词引导下,对视频的多种风格、多种运镜等参数进行切换,并可停留在某一特定帧上进行提示词修改,大大提升视频精修的操作便利性。

除了国外企业对文生视频技术高度重视外,在国内,百度、阿里巴巴、腾讯、360、万兴科技、昆仑万维、国脉文化、美图等公司也纷纷涉足该领域,并推出相关的人工智能模型。

为何文生视频技术能够快速得到



除了国外企业对文生视频技术高度重视外,在国内,百度、阿里巴巴、腾讯、360、万兴科技、昆仑万维、国脉文化、美图等公司也纷纷涉足该领域,并推出相关的人工智能模型

王琳制图

重视和应用,湖南大学信息科学与工程学院博士生导师、教授张大方分析称,文生图和文生视频的人工智能模型有较高相似性,文生图的技术和经验可供文生视频加以运用和参考,因此大大加速其面市和迭代速度。今年3月份至4月份,已有部分头部企业推出初代产品,并获得市场积极反馈。

“文生视频的人工智能模型参数为10亿级别至100亿级别,国内头部企业已能熟练掌握上述技术。在加快改进模型、清洗学习数据、调整操作界面、优化内部参数的共同推动下,文生视频技术已逐步克服诸多不足,并快速进入商业化应用。目前,在企业宣传、数字化人、科普创作、线上社交等领域已开始运用文生视频技术。”张大方进一步表示。

短剧制作成本有望下降

2022年12月份,国家广播电视总

局印发《关于推动短剧创作繁荣发展的意见》。近两年来,单集一两分钟的短剧热度大幅攀升,由于其具有高悬念、强反转等特点,通过前期免费引流圈粉,实现后期收费盈利,已成为资本市场高度关注的投资标的。

短剧呈现爆发式增长的同时,也浮现出若干问题。腾讯投资首席研究员毛腾江向《证券日报》记者介绍:“从去年开始,我们先后考察了全国50多家短剧制作团队,存在不少共性问题。比如,一部用心的短剧大约需要150万元的制作成本,其中140万元用在群众演员、道具制作、服装租赁、场景搭建、摄像剪辑、后期特效、音效合成等,分给剧本创作者的则寥寥无几,导致剧本创作动力严重不足,重制作轻创作成为当下短剧市场健康发展所面临的主要问题。此外,许多短剧剧本存在粗制滥造、低俗媚俗、题材撞车等情况。”

有业内人士对此持相似观点,该业内人士认为,正是因为短剧制作成本的分配结构问题,造成当下短剧质量堪忧的局面,而文生视频技术有望为这一分配结构带来变数。在女主角、服装款式、搭建场景和特效制作等方面,文生视频技术具有强大的成本优势和操作便利性,仅需要足够的提示词,即能实现一键视频生成和精修,从而大大节约资金、时间和人工投入。

毛腾江对文生视频技术高度期待。“如果文生视频技术在短剧制作中得到广泛运用,预计国内高质量短剧的单集综合成本可以下降到1000元左右,制作时间可缩短到一周一集左右,人工投入也将大幅减少,剧本创作将成为资本市场重点关注的高价值环节。”毛腾江表示,届时,传播主流价值、内容健康积极、情节引人入胜的短剧剧本创作将是关键增值环节,短剧制作将回归高水平剧本创作的初心。

国美创始人黄光裕试水新业务

国美超市与国美零售独立核算

■本报记者 贾丽

一则向超市大举扩张的消息,让国美系再度进入公众视野。

近日,国美系计划三年内开出一万家“国美超市”零售门店的消息传出,受此影响,11月17日,港股国美零售股价盘中飙涨,一度涨超90%,当日涨幅达80.65%,最新市值为26.75亿港元。当日,国美零售发布澄清公告称,公司拟开展的超市业务将由国美主要股东黄光裕及其关联方与独立第三方合作经营。

11月19日,国美零售公关部相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,国美超市由黄光裕将品牌授权予第三方形成,并不是国美直属加盟店。目前国美超市部分门店已经开业,也确实制定了“三年拓展10000家门店”的目标。

在国美内部人士看来,国美超市是国美创始人黄光裕牵头在新业务上的一次试水。

谋求大举扩张

收缩电器实体店后,国美系转而

将视线放在超市业态上。日前,随着广东马门店悄然开业,国美超市正式浮出水面。目前,国美超市已在小红书等平台注册账号,并喊出“三年开10000家门店”的口号。

《证券日报》记者通过国美超市销售合作业务部了解到,目前其正在积极发展加盟店,主要地点在广州,试图从广州辐射全国,主流门店为80平方米至120平方米,经营规模不同则加盟费不同,加盟费约在9.8万元到60万元。

据国美超市官方微信公号介绍,国美超市其经营主体为“国美超市(广东)有限公司”,是国美控股集团旗下品牌。天眼查APP数据显示,国美超市(广东)有限公司前身为国美潮选(广东)品牌管理有限公司,于今年7月25日成立,由北京腾毅控股35%。股权穿透可见,北京腾毅实控人为孙莉莉,而其目前在金尊房地产等多家企业任职。其中,金尊房地产由国美地产控股管轄。

在10月17日的业务启动仪式上,国美超市创始人刘昊依表示,我们即将

迎来第二个100天的关键阶段,战略目标是在开设230家店。一旦突破500家店,我们将在零食市场占据一定的地位。

根据天眼查APP数据,目前,名字中关键词含“国美超市”的公司已超4家,注册地均在广东,分别为国美超市马路店、恒升大厦店、新市店等。

“国美超市经营模式类似于食品饮料等消费品折扣店,已经开放加盟,计划在国内多地复制。”国美超市销售合作业务部负责人称,国美超市与国美零售没有直接业务关系,两家公司独立核算,国美超市自负盈亏。

国美超市不被看好?

国美自创立之初便以家电连锁经营为主。近年来,由于资金流动性困难,国美尝试多种不同形态业务以自救,不过在业绩提升上收效并不显著。

针对零食卖场,电商战略分析师、海豚智库创始人李成东表示,国内休闲食品行业正处于蓬勃发展的状态,不过

要开好零食店并不容易。国美系虽然对零售有一定的经验积累,但也需在市场调查、店铺选址以及资金准备等方面做好准备。

从市场来看,随着线上渠道的快速发展,加之线下门店成本趋高,线上平台已成为零售重要的分销渠道,许多食品企业也实现了从线下到线上的转型,积极开拓食品电商市场,而零售门店、超市以及卖场逐步收缩。

“对于国美超市而言,要在三年内扩展至一万家门店较难。”尚益咨询总经理胡春才认为,当前零食门店市场饱和度和较高,零售采购成本较高,叠加门店及人员开支,国美超市也将面临如何以持续资金流来支撑高成本的问题。“如何以低成本从零食卖场的激烈竞争中跑出来,是国美超市需要思考的。”

值得关注的是,国美零售仍置身于现金流危机中,并存在业务体量、员工数量锐减等情况。根据国美零售2023年半年报,截至6月30日,公司上半年收入同比下降约96.6%,净亏损约为1.2亿元。

年内40家上市公司“摘星脱帽” 专家提醒关注风险警示原因

■本报记者 桂小笋

同花顺iFind数据显示,截至11月19日,年内共有40家上市公司成功“摘帽”。其中,有些公司风险持续时间较短,但也有个别公司从“披星戴帽”到“摘星脱帽”历时数年。

受访专家建议,对于历时数年才得以“脱帽”的公司,投资者不要盲目跟风,要系统分析其是否彻底脱胎换骨,是否具有可持续经营能力。

上海明伦律师事务所王智斌律师表示,上市公司的风险警示有不同的类型,退市风险警示和其他风险警示指向的具体目标有差异性,退市风险警示更关注公司的可持续经营能力,对于营业收入、净资产、经审计后的净利润、审计机构的意见等指标有明确规定,如果踩到红线,就会被实施退市风险警示。而其他风险警示则大多和公司的一些违法违规行有关,比如资金占用、董事会和股东大会无法正常召开等。

查阅相关公司资料可见,其被“披星戴帽”的原因各异。例如,汇洲智能原控股股东和原实际控制人在2017年1月份至2018年4月份期间,以支付投资款项、预付采购款、商业实质存疑的交易和违规的关联交易等形式对上市公司形成非经营性资金占用,同时以上市公司名义实施违规借款、违规担保。由此,公司存在主要银行账户被冻结、违规对外担保及原控股股东及关联人违规占用上市公司资金等严重情形,导致股票被实施其他风险警示。

日海智能因为2021年度财务会计报告被出具无法表示意见的审计报告,股票交易自2022年5月6日起被实施“退市风险警示”。在符合规定之后,汇洲智能和日海智能在今年已成功“脱帽”。

而另有上市公司风险持续的时间较短。例如,金圆股份则因为控股子公司江西新金叶实业有限公司和江西汇盈环保科技有限公司(以下合并简称

“江西子公司”)因设备检修等工作未完成,且未及时续办到期的危险废物经营许可证,于2023年4月13日起实施停产。2023年6月16日,因金圆股份预计将会继续停产3个月,触及相关规定,公司股票被实施其他风险警示。10月18日,公司发布公告称,相关风险解除,成功“脱帽”。

需要注意的是,上述40家公司中,不乏触及多重风险的案例。例如,尤夫股份的信息显示,公司此前触及的风险种类比较多,包括财务类退市风险警示和其他风险警示。具体来看,既有经审计的净资产为负值的状况,也包括公司主要银行账户被冻结、公司持续经营能力存在不确定性、违反规定程序对外提供担保的余额超过1000万元等,因此公司股票交易被叠加实施风险警示。在将相关事项一一解除之后,尤夫股份在4月19日向深交所提交了撤销公司股票交易退市风险警示及其他风险警示的申请。

“从资本市场的现有案例来看,不少公司的风险叠加,既有退市风险警示,也有其他风险警示,想要安全‘拆除’这些叠加的风险并不容易。因此,投资者不仅要关注这些公司‘摘星脱帽’时的状态,还要根据这些公司过往的历史状况、现有经营能力、未来的可持续经营能力等信息来客观评价企业,关注投资风险。”王智斌表示。

“上市公司的稳健经营能力是吸引投资者的主要因素。”北京社科院副研究员王鹏表示,企业经营是一个马拉松式的长跑过程,这其中难免因失误或其他原因导致企业出现风险的状况,“摘星脱帽”表明了这些风险的解除,但投资者仍需保持警惕,还要关注这些公司的经营成色如何,是否真的脱胎换骨。

王鹏提醒,过往,有一些上市公司出现过“摘星脱帽—披星戴帽—摘星脱帽”的状况,对于这类企业,投资者要特别关注,其“脱帽”之后的持续经营能力是否得到彻底改善。

证券行业积极应变 财富管理转型或成突破口

■本报记者 李文 见习记者 于宏

机构调研是让投资者了解上市公司经营情况的重要方式之一。据《证券日报》记者不完全统计,下半年以来,已有9家券商合计接受机构调研19次,参与调研的机构超30家,包括证券公司、私募公司、基金公司、资管公司和作为公司股东的上市公司等。

从调研内容来看,券商财富管理、研究业务、投行业务布局,以及外界环境变化下券商如何应对冲击和挑战等,成为调研机构共同关注的问题。

机构调研聚焦 券商财富管理转型进展

随着相关政策的推出,行业环境的变化,券商接受机构调研的频率有所提高。下半年以来,券商合计接受机构调研19次,从接受调研的主体看,以中小券商居多。其中,广发证券和财通证券接受机构调研的次数较多,广发证券分5次接受了11家机构调研,财通证券分4次接受了17家机构的调研。另外,中泰证券、中原证券也接受了多家机构的调研。

随着居民财富管理资产配置多元化、金融产品丰富度需求的提升,市场对券商的投研、资产配置等专业能力提出了更高的要求。券商在财富管理、资管等业务方面的规划成为机构调研的重点。

广发证券在接受机构调研时表示,将积极把握发展机遇,持续推进财富管理和资管业务主动转型,满足客户多元化资产配置需求,进一步夯实“财富管理+资产管理”的核心业务特色及差异化竞争优势。

在具体的业务抓手方面,华西证券表示,首先,零售财富管理业务一直以来都是公司的主要收入来源,发挥着“压舱石”的作用。另外,基金投顾业务作为公司“财富管理3.0”的重要载体,是公司财富管理业务转型新方向。

对于财富管理的未来转型趋势,财通证券表示,从流量经营到存量经营、从代销模式向买方投顾的转型是大势所趋。公司将以基金投顾试点为契机,重点激活前台财富顾问队伍,提升中台数字化服务能力,逐步从产品销售转向资产配置服务,助力财富管理高质量发展。

另外,有多家券商提到要进一步发力资管业务。广发证券表示,近年来,随着居民财富持续增长,以

公募基金为代表的标准化、净值型资产管理行业成为金融子领域里面最具增长潜力的板块之一;同时资管新规、养老金体系逐步完善、投资端改革等举措将持续推动资产管理行业高质量发展。

研究业务、投行业务 面临新挑战

IPO、再融资节奏收紧,降费降佣、融券规则调整等种种变化,使券商有必要对自身的业务进行进一步的调整。外界对这些问题的关切,亦直接体现在对券商的调研活动中。

其中,公募基金费率改革对券商研究业务的影响备受市场各方关注。对此,华西证券表示,公司不止看重研究所的佣金收入,也看重其为公司其他部门提供业务支撑产生的综合收益,及为外部政府、实体经济提供的研究支持。首创证券等多家券商也表示,下一步,公司将持续推进研究团队建设,以研究赋能公司业务发展。

基于全面注册制的新形势和新要求,券商投行业务如何转型也成为机构投资者调研中高频提到的话题。中原证券表示,再融资收紧和IPO节奏放缓可能导致券商股权承销金额减少,对投行业绩的造成一定影响。

对此,各家券商纷纷制定应对策略,优化投行业务。例如,中泰证券的投行业务聚焦特定行业,在生物医药、新能源、信息技术、节能环保等行业领域积极布局,计划在重点行业逐步形成深耕专精优势。华西证券则结合地理区位优势,成立军工组团队,挖掘川渝丰富的军工行业项目资源。

在投行项目布局方面,券商亦结合自身优势,各有侧重。比如,中原证券结合自身作为中小投行的客户储备实际,以深交所、创业板和北交所上市保荐项目为重点,打造特色投行。财通证券则聚焦“专精特新”企业,以新三板和北交所业务为重点,致力于把北交所业务打造为公司投行特色优势业务。

另外,随着市场波动,如何应对市场风险也是外界机构纷纷关注的问题。被问及公司风险敞口问题时,中原证券表示,《融资融券交易实施细则》修订或将影响公司融资融券业务规模,可能导致公司风险覆盖率、流动性覆盖率等风控指标发生变动,但考虑到公司两融业务2023年风险限额,因此影响有限,整体风险可控。

采暖季天然气需求攀升 上市公司积极提升供应保障能力

■本报记者 徐一鳴

近期,全国多个地区先后进入采暖季,以天然气为代表的能源需求攀升。隆众资讯最新数据显示,截至11月16日,LNG主产地价格报5079元/吨,较11月9日上调3.02%,同比上调10.14%。LNG主消费地价格报5435元/吨,较11月9日上调1.98%,同比上调1.8%。

虽然天然气价格有所上涨,但产业链上市公司多措并举,不断提升资源供应保障能力。

皖天然气相关负责人表示,《证券日报》记者,在采暖季开始前,公司针对下游需求,与上游开展锁价锁量气量谈判,完成与上下游锁价锁量,不仅在气量上给予下游用户保障,更实现采暖季稳价稳量,减少下游用户采暖季的量价波动风险。

“为有效满足采暖季应急调峰需求,皖天然气销售公司充分利用储气库的储存能力,首次开展夏储冬用业务试点。”该负责人表示。

陕天然气称,公司已建成投运的靖西一、二、三线等在榆林地区与多个气源点联通,保证了天然气资源的供应能力。此外,公司也将根据资源配置增量,加大管网设施建设,完善公司在榆林区域管网布局。

“公司寻找和储备资源的脚步一直没有停止。”新天然气表示,公司紧紧围绕“天然气能源全产业链化”发展战略,分别在新疆、河南、山东、内蒙古等地区深入开展市场调研工作,为获取新区块、新资源打下

基础。基于目前资源的稀缺性,公司采取了多种创新合作模式以更好地进行一些资源的获取或合作。

Co-Found 智库秘书长张新原在接受《证券日报》记者采访时表示,产业链上市公司一方面做好服务保障工作;另一方面积极拓展天然气业务。主要在于天然气作为清洁能源,市场需求潜力较大,有利于业绩基本盘改善。

国家能源局发布的《中国天然气发展报告(2023)》显示,预计2023年中国天然气消费量3850亿立方米至3900亿立方米,同比增长5.57%至7%,增长主要来自城市燃气和发电用气驱动。

中国信息协会常务理事、国研新经济研究院副院长朱克力对《证券日报》记者表示,天然气作为一种清洁能源,具有多方面优势。首先,天然气燃烧产生的废气中,有害物质含量较低,对空气质量影响较小。其次,天然气具有发电运行灵活、启停时间短、爬坡速率快、调节性能出色等特点,是可再生资源规模化发展的必要支撑。此外,在未来“碳中和”能源系统中,天然气将发挥重要作用,促进风光发电的消纳和大规模长周期的储能。

信达证券分析师左前明预计,“十五五”期间,在LNG出口产能释放的驱动下,国际天然气市场有望由紧平衡过渡至相对宽松的格局。此外,2024年—2026年LNG液化出口设施有望迎来一轮投产高峰。