

今年的“端午档”热浪翻涌。由风华再现影视传媒出品，李克龙执导，欧弟、陈雅丽、郑浩南、杨佳宁、连晋、邓紫飞、张炜迅等明星联袂主演的电影《潘多拉的宝剑》正在全国热映。据院线消息，21日郑州、广州、北京、长沙四个地区46场全部满场，影院纷纷加场，这部小成本诚意之作凭借幽默、接地气，在诸多进口片、国产片中成功突围，成为端午节假期叫好又叫座的喜剧片。

记者 崔迎/文 张翼飞/图

在诸多大片中成功突围  
票房口碑双双飘红

## 《潘多拉的宝剑》 征服影迷笑翻端午

主演欧弟

影片情节的接地气征服了不少影迷

《潘多拉的宝剑》凭借众位主创的真诚与影片情节的接地气征服了不少影迷，网友Smile小琳子表示，“片子以揭露电影制作内幕为主，讲述年轻人执著实现梦想的历程，整部片子轻松幽默，笑点超多，给人有种接近生活，却又有些超越生活的感觉！”

片中欧弟饰演的高扬为理想不断拼搏的精神也带给观众许多感动与力量。网友邓燕在路上说，“《潘多拉的宝剑》不仅是首部电影百科全书，也是指导我将专业学的更专、更精、更深的良师，尤其是欧弟扮演的怀揣梦想的菜鸟导演，天天把根据好莱坞电影教材的惯例挂在嘴边，让我肃然起敬。”除了欧弟、陈雅丽两位主演，郑浩南、连晋、邓紫飞、张炜迅等众位配角的表演也获得了观众的一致好评。一位网友盛赞：“我今天和朋友去看《潘多拉的宝剑》，全场观众都笑翻了，欧弟的表演超乎想象。”

低成本电影仍有上升空间

尽管《潘多拉的宝剑》在某专业电影网站打分高达7.6分，票房口碑双双飘红，影院也增加了一定的场次，但目前排片仍有上升的空间。《潘多拉的宝剑》与同日公映的《悬赏》《车手》相比场次略少，再加上《饥饿游戏》《痞子英雄》《勇敢传说》等影片的夹击，并未达到最理想的排期。

导演李克龙表示，“虽然是我第一部商业片，且是一部投资只有几百万元的小制作，但现在只为表达思想、追求艺术的片并不多，所以希望媒体、院线都能搭把手，支持低成本电影。”除了幽默的桥段，影片中欧弟对导演事业的追求也十分励志，制片人杨佳宁呼吁，希望媒体、院线、影迷能够一起努力，为中国的电影事业贡献一份力量，支持低成本电影，“只有大家携起手一起支持，才



男女主角

能给这些一直在努力的电影人勇气，拍出更多更好的作品，我们就像电影中的欧弟一样，我相信，只要努力，一定会成功。”对此，有院线经理表示一定力挺，《潘多拉的宝剑》是一部接地气的国产电影，观众需要过瘾的好莱坞大片，更需要这样的诚意电影，一定会在排片上支持低成本电影。

继《不是闹着玩的》后，河南本土喜剧的又一力作《那是说着玩的》爆笑登场

影片主创和影迷面对面——

## “全中国最幽默的是河南人”

6月22日是端午节小长假的第一天，中原乡村喜剧电影《那是说着玩的》首映礼隆重举行。这是继《不是闹着玩的》之后，河南本土喜剧的又一力作。作为《不是闹着玩的》编剧，王魏冬至再次披挂上阵，并同时身兼导演编剧于一身。首映礼当天，郭达、白军选、刘小宝、秦鹏、曹慧君等主要演职人员一同亮相，和郑州观众分享河南特色的风趣与幽默。

河南本土喜剧再发力

影片《那是说着玩的》是继《不是闹着玩的》和《就是闹着玩的》之后，由河南影视集团推出的系列电影第三部，同时也是国家广电总局2012年第一批推荐的优秀国产影片中的一部。该片讲述了由郭达饰演的郑铁锤放弃了城市生活，要在老家的村里盖一栋别墅，却没想到遭到了邻居的强烈反对，执意要建别墅的郑铁锤至此便开始了一段和村民、邻居之间笑料百出，啼笑皆非的故事。

在90分钟的电影里，观众反应强烈，笑声、掌声不断。和之前的两部本土喜剧一样，影片中河南话贯穿始终，让现场的观众倍感亲切。导演通过语言巧妙地将整部电影连接起来，各种捧腹的俚语、俏皮话以及爆笑的歇后语依旧是本片的最大亮点，这让现场的观众很轻易地找到了共鸣。

用镜头展现河南人的机智

观影结束后，影片的主创人员悉数亮相和现场的观众进行了近距离沟通。导演王魏冬至在谈到本片的创作初衷时说道，此次的剧本他用了3年的时间进行编写，影片素材都是真实发生的事情。

作为许昌人的王魏冬至感谢河南老乡给了自己这样一个有趣的题材。在谈到河南人时，王魏冬至说：“全中国最幽默的是河南人，最幽默的人也是最智慧的人，这部喜剧展现了河南人的机智。”同时，这部影片的拍摄地选在河南嵩县，白云山、木札岭等地的自然风光和地域风情尽收其中，他也希望通过镜头展现最美丽的河南。

影片的主演郭达早前便和王魏冬至合作过小品《父亲》。作为在影片中为数不多的“非河南人”，他的河南话却说得相当地道。在谈起他和河南的渊源时，自小在西安长大的郭达说，在春晚舞台上，他是操着河南话出演河南特色的小品，所以他和河南的情结非同一般，他觉得自己就像是河南人。

记者 崔迎 实习生 刘凯斌

自2001年进入河南以来，国美电器把家电的价格平均拉低了30%，国美凭借其庞大的连锁销售网络在河南也形成了家电“价格盆地”，这被众多专家学者称为“国美现象”。

记者 樊无敢

国美进驻河南11周年系列报道(一)

# 11年，我们一起砍的低价

把价格拉低30% 国美在河南形成“价格盆地”

没有令人满意的价格  
一切都是空谈

国美管理者经常强调的一句话：“没有令人满意的价格，一切都是空谈。”

这与国美坚持“薄利多销”的经营理念是分不开的。国美高举价格利刃，扎根郑州，布局二级地市，目前不仅在郑州市区拥有16家门店，而且二级地市门店总数也超过了30家，遍及信阳、南阳、漯河、周口、商丘、驻马店、新乡、濮阳、安阳，以及郑州辖区下的巩义、新密、上街等区域，国美在每个城市的新店开业，都标志着当地家电消费新时代的来临。

低价策略一直是河南国美秉承的经营理念，国美主要是通过上游厂家签订大单采购、独立包销、直供等方式，把利润空间让给终端消费者，因此，国美在家电圈还有“价格杀手”的称谓。

另外，国美还通过与厂家深度合作，节省成本，让利给消费者。去年，国美与海尔、美的、夏普、三星等国内外电器供应商签订了深度合作协议，扩大与供应商的采购政策，优化了供应商和合作商的采购模式，促进双方经营成本的降低，令双方投入产出效率达到最大化。

比如，国美通过对1700多家终端门店的销售和经营情况进行分析，能够及时洞察消费需求并将准确的数据与供应商共享，实现整条产业链的即需即采和即需即供，从而消除库存风险，降低产业链成本。同时，在卖场需求数据的指导下，供应商针对卖场订单制定的差异化产品比例将大幅增长，产品更加符合消费需求。

与银联将再度联手推出卡友专场活动

目前国家积极施行扩内需的刺激政策，并启动了全国首个“消费促进月”。

据悉，今年五一，国美不仅整合了更多的产业链力量，如将高通纳入合作定制阵营，而且与更多的外界资源形成跨界联盟，如联合银联推出电器消费补贴，持银联卡的消费者在国美可独享电器补贴、现金返还等优惠活动。有关专家表示，在促消费、保增长的宏观背景下，国美与银联的合作不仅为消费者提供了实实在在的优惠，同时也极大地提升了家电市场活力。从终端卖场反馈来看，不少消费者对国美五一期间与银联的

合作表示欢迎，并希望这种合作能够继续下去。在河南国美11周年司庆期间，河南国美与河南银联将再度联手，推出银联卡卡友专场活动，把低价进行到底。

低价策略作为国美的既定方略，是整个企业市场定价策略的核心，是企业生存和发展的根本。国美的低价是经过时间检测和考验之后的低价，是在保证优良质量和优质服务基础上的低价，也是得到商家支持和消费者衷心拥护的低价。国美拥有一批训练有素的专业采购人员，他们经过严格考评之后确定强势的合作伙伴，确定

优秀、主流的品牌及主流型号，保证“名品”进驻“名店”国美。

连锁经营是国美做大市场“蛋糕”的重要条件之一，也是低价策略得以贯彻的重要因素。国美运作家电零售业务靠的是统购分销，总部以巨额订单获得厂家的低价支持，再通过全国分部庞大的连锁网络来快速消化巨额存货，广告宣传上也因统一的品牌形象摊薄了费用，强大的ERP平台和高效的物流配送体系充分发挥“第三利润源”优势，这些都保证了国美“低价制胜”成为现实。

“司庆”期间32英寸LED彩电仅售1499元

近日，国家多部门联合下发《关于印发〈节能产品惠民工程高效节能平板电视推广实施细则〉的通知》和《关于印发〈节能产品惠民工程高效节能房间空气调节器推广实施细则〉的通知》。《通知》规定，2012年6月1日至2013年5月31日期间，家用空调定速、变频一级及二级能效产品均可享受政策补贴，补贴力度根据制冷量及能效最高补贴400元；同时，液晶电视或等离子电视为1级能效的产品均可享受政策补贴，补贴力度根据电视能效指数与电视尺寸进行补贴，最高可补贴400元。

5月29日，国美与我国从事标准化研究的国家级社会公益类科研机构中国标准化研究院，共同签署了中国高效节能产品企业领袖榜战略合作协议。据悉，签署此次协议后，国美将向中国标准化研究院提供节能产品销售数据和信息，并在国美、永乐、大中等全国1700多家门店推广中国高效节能产品领袖榜。国美成为“中国高效节能产品领袖榜节能电器唯一指定推广卖场”。

河南国美总经理张峰说，今年“河南国美11周年司庆”期间，通过近1个月有计划性的大批量商品采购，国美大手笔采购了近

20万台32英寸三洋彩电。由于这批包销定制产品在流通环节中去除了所有供销中间环节的成本，在“司庆”期间，三洋32英寸LED彩电零售价格仅售1499元，低于同期32英寸彩电2000元的市场平均价格。

张峰称，国美作为中国家电连锁行业的开创者和领导者，目前国美品牌价值为553亿元。国美集团已将近有25年的历史了，来到河南已经11年。在河南11年发展历程中，国美通过不断创新和精益求精的精细化经营，领导着家电连锁行业快速健康地发展。