



好莱坞电影总是能吸引人们的眼球,从而赚得钵满盆满 本版均为资料图片

影片《猩球崛起》票房又过亿——

好莱坞电影的吸金秘诀是什么

截至上周末,《猩球崛起》累计票房近2亿元,《铁甲钢拳》《惊天战神》亦有不俗表现——每一次好莱坞影片登陆中国,似乎都能卷起吸金狂潮。好莱坞的神话,还在延续。

美国电影带来的,不仅是视觉的盛宴,电影背后的产业化运作模式也渐渐让中国电影如梦初醒,尤其是不少中小影视企业,更将美国视作资本运作畅通无阻的乐土。美国电影如何融资?又有多少经验可以借鉴?记者来到好莱坞,听听几位美国电影“圈内人”的切身感受。2010年,美国媒体、娱乐业出口额达到900亿美元,占据了全球文化市场43%的份额,美国电影运作的产业模式也被各国电影业效法。正当国内中小影视企业为资金之困而愁眉不展时,美国经验能带来怎样的启示?

好莱坞的秘诀

“完工担保”让投资者敢出手,令制片人受监管

“美国影视制作可分为两种模式:一种是好莱坞模式,也可称为制片厂模式,一种是独立制片模式,两种制作的融资方式颇为不同。”一个晴朗的下午,在充满艺术气息的南加利福尼亚大学电影艺术学院,影视制作系教授贾森·E·斯夸尔侃侃而谈。

独特的地理位置,令好莱坞成为外景拍摄的最佳选择,上世纪初这里便聚集了派拉蒙等六七个大型电影公司。好莱坞也由一个普通地名,演变成了美国电影业的代称。

斯夸尔认为,好莱坞电影的融资渠道顺畅,主要得益于规模效应:投资方可以同时投资几十部影片,即使其中某些影片市场表现不佳,也可从成功的影片中获取收

益,大大降低了投资风险。

此外,影视投资是否会打水漂,与片子能否制作完成,并顺利发行息息相关。因此,如何确保片子的完工和发行,成为投资人最关注的问题。为了给投资人吃下定心丸,一种提供影视制作“完工担保”的专门保险公司应运而生。

斯夸尔说,提供“完工担保”的专门保险公司无不对影视制作的规程十分了解,承保前会对影片的方方面面进行严格评估,当确定风险在可控范围之内才会承保,保费一般为拍摄预算的2%到3%。决定承保后,保险公司会向银行、基金或个人投资者等投资人担保影片一定会拍摄完成,并获得发行。

对制片人来说,如果得不到“完工担保”,便很难获得投资,也

难以找到发行商。为了得到“完工担保”,制片人必须对摄制计划采取极为严肃、认真的态度,而贷到款后更须自律、谨慎,因为一旦发生理赔,今后的保费就会大幅提高,甚至不再有保险公司愿意承保。这种专门的保险公司,实际上对制片人起到了监管作用,降低了投资者的风险,让投资人敢于出手,也有助于制片人获得更多投资,形成了一种良性循环。

有没有担保失败的例子呢?有。斯夸尔说,1999年,电影《杀死堂吉柯德的人》在拍摄过程中,主要演员突发腰椎病。保险公司承担了全部医药费,但影片最终还是没有拍成。后来,保险公司赔付了1500万美元,而这部影片的版权迄今还在保险公司手中。

小制作的活路

用新技术降成本,靠网络“跳龙门”

“不过,独立制片人并不全是在做赔本买卖。”在斯夸尔看来,“小鱼小虾”其实也有突围之道,那些名不见经传的制片人或演员一旦通过作品出了名,便可能被大公司看中,实现鲤鱼跳龙门,杀人好莱坞。随着数码技术的出现,以及道具、布景采用新材料,电影拍摄成本正在下降,这为资金捉襟见肘的独立制片人降低拍摄成本提供了可能,也吸引着越来越多的电影人投身独立制片。

“在美国,好莱坞电影的平均成本为7000万美元,而非好莱坞电影平均只有25万美元,相差悬殊。”斯夸尔说,“有意思的是,随着互联网的普及,美国正涌现出第三种制片模式——个人制作的超低成本电影。我的学生中便有很多人,拎着一部数码摄像机,找几个朋友组成制作团队,然后上街拍几个镜头,再剪辑一下,便成了一部电影!此后,再上传到网上,又完成了发行。”

这种因互联网而生的超低成本电影不但有机会引起关注,而且还能带来盈利。近日,斯夸尔的学生在课堂上提出一个

案例:视频网站YouTube上有一部网络电影,出自一个毫无名气的年轻人之手,影片上传时间不长,但已有数百万的点击量。YouTube网站去年收入翻了一番多,这部影片的制片人完全可以凭借高点击量分享网站盈利,说不定还可以借着逐渐提升的知名度,摇身变为好莱坞红人。

谈到美国政府在电影业上的作用,斯夸尔表示,美国政府只对电影进行分级管理,不会采取其他干预手段,也不会给从业者提供什么帮助。不过,过去的20多年间,一些州已开始把影视当作“无烟工业”看待,有的州或城市出现了专门与制片人联络的电影专员,试图吸引制片人前去拍片,以刺激旅游、餐饮、交通等行业的消费,创造就业岗位,提高政府税收。新墨西哥州最近规定,在该州拍摄电影或电视期间,剧组缴纳的各种消费税可以获得部分返还。此外,得克萨斯、北卡罗来纳、佛罗里达等州,还通过开办电影学校或建设电影城等方式,吸引电影人。

陈一鸣《人民日报》

小公司的困局

银行荷包看得紧,想要独立制片要有“潜规则”

2007年以来,斯夸尔教授已三次访华,在上海、广州和北京等地发表演讲。面对越来越多独立制片人在中国出现的现象,他感到很高兴。不过,斯夸尔也指出,在融资方面,好莱坞模式未必对独立或刚出道的制片人有什么借鉴作用,因为“好莱坞与独立制片是两种不同的模式”。

在电影投资方面,无论渠道和形式让人多么眼花缭乱,投资目的只有一个——赚钱。可以说,好莱坞电影在剧本、制片、发行等各个方面均极为成熟,因而不难吸引到巨额投资。这些投资的初衷并不是促进电影事业进步,而在于获取更多回报,但源源不断的投资客观上有助于好莱坞电影的进一步发展,比如尝试3D等先进的技术和理念。

斯夸尔介绍说,在美国,与好莱坞的大公司相比,独立制片人的融资便困难得多,尤其是近些年美国经济形势不佳,银行惜贷倾向更

为明显。虽然贷款必须有抵押,可银行仍不放心:如果电影失败,需要将抵押变现时,抵押品可能已经贬值,银行还是会有损失。

面对中、小制片人,美国的银行确实将自己的荷包看得很紧。记者从美国国民城市银行娱乐部了解到,他们只向与该行有长期业务关系的制片人贷款,抵押物包括现金或其他易于变现的抵押品,而这些抵押物的价值必须“100%涵盖影片的拍摄成本以及借款应付的利息、手续费”等相关费用。

斯夸尔介绍,一般来说,美国的独立制片人都有其他工作,制片只是一个副业,主业上的收益往往是制片的重要资金来源。去年,加州专栏作家刘易斯·维加拍摄了一部有关委内瑞拉前总统罗慕洛·贝坦科利特的纪录片,这个制片“生手”的经历可以证明斯夸尔所言非虚。

维加坦言,尽管自己对外来投资持开放态度,但最后还是自己投

资拍了这部片子。“那些大型电影制片厂可谓‘电影人的银行’,但我没有这样的背景。”维加半开玩笑地说。

如果没有良好的制片记录或家族关系,初出茅庐的电影人很难贷到款,据维加了解,美国没有任何官方支持行为。他说,也有一些私人公司愿意对独立制片人提供资助,但往往会附加条件,比如在剧情中植入该公司的产品等。斯夸尔也举例说,曾经有一个出资人,把自己的女友在影片中扮演一个角色作为投资前提。

在美国,独立制片人挣到钱的仅仅是凤毛麟角,绝大多数赔钱,也不可能吸引到什么投资。好莱坞哥伦比亚演艺学院前校长罗兴华也表示,独立制片人的作品获得的关注度很低,“每年在洛杉矶举行的电影市场交易会上,1000个独立制片人能卖出一二十部影片便不错了”。



《猩球崛起》海报