

“东方家长式”艺人经纪 还有多大想象空间

“

杨幂公司嘉行传媒投资的“三生三世”，不仅让公司估值翻了20倍，也带火了旗下数位签约艺人；3月14日，阿里影业合并合一影业，并宣布与优酷成立艺人经纪公司，拟投资网络大电影项目。“艺人经纪”概念在这两天颇受关注，被外界看好。

从TVB上个世纪90年代延续至今的“艺人出走潮”，到华谊兄弟70多位艺人出走，这两家中国最具代表性影视公司都是以与艺人撕破脸收场。而在娱乐工业更完善的好莱坞，却有加州法律与演员工会加持，规定经纪人不得直接或间接涉及电影制作、发行工作，甚至佣金也被设定了10%的上限。

“东方家长式”的艺人经纪：艺人是雇员，雇员为公司打工，公司利益为大；好莱坞模式的艺人经纪：艺人是客户，经纪人为客户服务，客户利益为大；再合理科学的制度也绝非完美，无法一劳永逸。那么好莱坞为何要这样做？“东方家长式”的艺人经纪哪里有问题？



TVB培养了你，你只能卖命 因为别无选择

上世纪40年代，好莱坞出现了早期经纪人模式，主要负责帮助明星与制片商之间谈判以获取更大利益。当时制片厂普遍与明星签订七年合同，制片商让明星拍几部就拍几部，只有少数顶尖明星有讨价还价的权利，经纪人的出现让艺人更有话语权。

而在华人圈，艺人经纪人、经纪公司的首要责任不是帮明星与制片商博弈，而是为公司管理好艺人，让艺人更好地服务公司，这些都绕不开TVB奠定的艺人经纪模式。

1967年，邵逸夫联合创立了TVB(电视广播有限公司，亦被称为“香港无线电视台”)，4年后，TVB开设了“无线电视艺员训练班”，被称为香港演艺圈的“黄埔军校”，周润发、梁朝伟、刘德华、周星驰、杜琪峰、关锦鹏等等大牌演员以及导演都出自此培训班。

TVB作为电视台，在内容制作上主要依靠自制，从剧本开发、拍摄到播放都依靠公司资源，训练班的艺人们也是这套生产线上的一个“螺丝钉”，艺人成名后接的广告、活动，TVB也可以分一杯羹。这种垂直式的行业发展，可以有效降低成本、控制风险，就是苦了艺人们。

工作量大、收入少是TVB艺人的普遍状态。之所以这种压榨式艺人经纪可以维持数十年，还是因为在香港演艺圈，TVB处于垄断地位，绝对强势。但随着TVB逐渐式微、内地娱乐市场不断发展，TVB艺人开始出现大规模离巢，转战有更多更好工作机会的内地。

此外，TVB高层内斗也造成了人才出走。制作部门高层梁家树、曾励珍曾在TVB各自为政，最终梁家树在斗争中落败出走，“梁派”艺人罗嘉良、陈慧珊也先后离开TVB。



内地艺人经纪状态 影片第一，艺人第二

大陆的文娱产业起步较晚，艺人经纪的萌芽出现在上个世纪末。

上世纪80年代，不少艺人以个体的形式在各地演出，被称为“走穴”，而为艺人提供演出机会并从中提取佣金的人被称为“穴头”，“穴头”便是中国大陆第一批艺人经纪人的雏形。

2003年，华谊兄弟创建艺人经纪业务，当时签约艺人数量位列全国艺人经纪公司首位，几乎涵盖了70%-80%的国内一二线明星。那是华谊签约艺人最辉煌的时期，同时拥有周迅、李冰冰、范冰冰、黄晓明、邓超、张涵予等明星，外界常议论华谊“一哥”“一姐”之争。

华谊兄弟的模式与TVB类似，倾向自制，从演员、导演到制片都是自己包办。

2005年，“内地第一经纪人”、华谊兄弟经纪公司总经理王京花从华谊离职，旗下陈道明、刘嘉玲、梁家辉、夏雨等艺人跟随王京花与公司解约。有业内人士爆料，王京花出走的原因是因为从艺人抽走的提成不多，便以高薪跳槽至橙天娱乐。

半年后，华谊高层决议：推行艺人单独成立工作室，并自负盈亏，工作室的大经纪人必须对公司负责，对收益负责，对投入产出以及增效负责。但这一举措终究难以解决公司与艺人的利益冲突问题，华谊制作电影，控制成本是关键，艺人的片酬在公司控制范围内。

有人统计，2004到2014年十年间，有近70名艺人与华谊解约，2014年时，艺人经纪已退出了华谊年报主营业务收入。这还是绕不开华谊的电影优先策略，先为电影考虑，艺人利益随后。同时，作为华谊艺人，与其他制作公司及旗下艺人存在先天竞争关系，能得到外部演出机会也很有限。

最近以来，华谊兄弟先后收购冯小刚占股99%的浙江东阳美拉70%的股权，收购李晨、冯绍峰、Angelababy、郑恺、杜淳、陈赫共同持股的东阳浩瀚70%股权，将明星和公司做利益捆绑。

好莱坞是怎么做的？

说了这么多，都在说明一个道理：“东方家长式”的艺人经纪走不通，公司与艺人利益间存在冲突——公司自制作品，为压低成本而压榨艺人；艺人名气越大，公司所提供的越不能达到艺人应得的。

经纪人既要帮着公司省钱，又要帮艺人寻找赚钱机会，这不矛盾么？

好莱坞选择用法律规避这一利益冲突。在好莱坞，艺人经纪与国内“三位一体(艺人经纪、制片、发行)”式的不同，经纪公司独立于制片公司之外，将客户(即明星)的利益放在首位。20世纪80年代，美国加州的《人才经纪法案》和好莱坞的各行业工会对经纪人、经理人职责范围进行明确划分。

这样一来，经纪人、经纪公司不得参与电影制片、发行，有效规避了利益冲突。经纪人、经纪公司与艺人的利益一致，经纪人需要做的是冷静评估每份交易是否符合客户的利益。

在法律和工会的制约下，经纪公司的模式得以有效建立，好莱坞的任何一个项目，都避不开经纪公司，即便这个项目是导演、演员自己找的，也要遵守行业规则，让经纪人来操作推进，并支付10%的费用。

不过好莱坞传统的艺人经纪模式也诞生了新的问题：经理人涉足经纪人、制片人工作；经纪人通过“打包交易(deal packager)”的方式要求抽取制片预算的10%，间接涉足制片行业。任何制度的建立都无法一劳永逸，需不断改革、完善。

■来源：虎嗅网



关注三湘都市报微信 看E报。