

张伟平:

1958年10月生于山东。现任新画面影业公司董事长。21岁当了药剂师。30岁跳槽到外企,第二年就下海。1996年,投资张艺谋的第一部都市片《有话好好说》,由此开始“二张黄金搭档”的电影之路。

“该说真话的时候到了。”

2011年11月23日晚,在经历了4小时的谈判后,连日来由张伟平引发的票房分账风波有了一个了结。

截至记者发稿,张伟平的新画面公司与各大院线达成如下共识:影片票房在五亿之内时,新画面与院线按照45:55的比例分成,超过五亿后,双方按41:59的比例分成,40:35:30的最低票价基本不变,但留下弹性调整空间。

从表面上看,双方均有让步,但“始作俑者”张伟平并没有妥协,对他此前的“要求”,一分钱也没让步,并且他所坚持的分成比例上升两个百分点终成事实。舆论纷纷直指“张伟平完胜”。

连日来的分账加价风波,已经跨越了业界的范围,更多的普通观众认识了新画面影业公司董事长张伟平——这位张艺谋背后的电影推手,同样也见识到了这位敢说敢言的著名电影界反叛者。

事件缘于11月17日,有网友爆料,称《金陵十三钗》出品方新画面影业公司将该片最低票价提高了5元,并同时将片方对院线的分账比例由43%调整到45%。随后张伟平证实了此种说法,他称《金陵十三钗》加价有两个原因:一是这部片投资高达6亿,“这都是用钱堆出来的”;二是片长145分钟,比一般电影加长了四五十分钟,“等于是加料产品,当然要加价”。

平时嗓门就很大的张伟平在接受媒体采访时更快人快语,称“谁承担最多的风险就应该获利最多,这就是市场规律。”继而指责“部分影院搞乱误导舆论,是得了便宜卖乖”。

张伟平的说辞引来轩然大波。有业内人士赞其“话糙理不糙”,也有电影从业者声援他“敢于打破不合理行规”,感谢“他第一个吃螃蟹”。

更多的激烈回应来自于院线。11月22日,不满的“八大院线”发出请愿书,以对抗新画面单方面修改票价以及提高分账比例。同时也传出有影院老板声称要封杀《金陵十三钗》。

中国电影制片方与院线终端的利益分配争议早已存在,这也并非张伟平和院线的首次斡旋。

此前,《英雄》、《十面埋伏》和《满城尽带黄金甲》这三部商业片让院线先后做过3次艰难的让步,张伟平把制片方的票房分成比例从33%提高到了40%。直到此番单方面要求涨价、提分成,为此不惜与院线交恶,并使得《金陵十三钗》面临“被封”危机。

一直以来,业界敢于如此公开与院线叫板的唯有张伟平。

在从不缺少劲爆新闻的娱乐圈,自称是“张大胆”的张伟平常有惊人言语。他批评现在的华语电影只知跟风模仿,“直到把观众看吐了为止”。他曾经对贾樟柯的《三峡好人》迎击《满城尽带黄金甲》嗤之以鼻。在2009年《三枪拍案惊奇》上映前夕,张伟平公开炮轰现有电影产业“大搞垄断”。

“该说真话的时候到了。”2009年的张伟平在炮轰垄断时说。

时隔两年,“张大胆”的大炮又使得八大院线如坐针毡。

追溯到半年之前,《金陵十三钗》刚开拍时,张伟平就曾放言:“对于个别缺乏诚信的影院,不要以为手上有影院就可以为所欲为了……我要让他们因为不守规矩付出代价。”这番话或许正是交恶八大院线的先声。

“当张艺谋兄弟是我喜欢的角色。”

张伟平与院线之争近日在网络上引发了全民参与。有商界人士认为“张伟平是真正的营销大师”。有网民直言:“我并不太关心事件的结果,反正这部电影我是会去看的。从这个角度而言,张伟平赢了。”

张伟平的营销手段早在9年前就“赢了”。

2002年,张艺谋的《英雄》,创造了2.5亿元的中国票房,是当时票房最高且第一部票房过亿的国产电影,其后全球票房更是达到1.77亿美元。

《英雄》开创了本土大片的时代,其背后的商业推手,正是张伟平。

张艺谋后来表示:“我当年做这个是无意识的,然后也带来我拍这种电影的争论。”尽管张艺谋“无意识”,但张伟平却从一开始就“有备而来”。

据张伟平所述,他对张艺谋说《英雄》票房能达到1个亿时,张艺

谋目瞪口呆。

张艺谋后来也承认《英雄》的成功得益于张伟平的商业操作。张伟平大手笔的宣传发行、营销推广模式不但令《英雄》大卖,也重新洗牌了中国电影市场的许多“江湖规则”。

继《英雄》之后,《十面埋伏》和《满城尽带黄金甲》等大片延续了张伟平的大投资大营销战略。就算2009年的《三枪拍案惊奇》口碑不好,但在国内赚了2.3亿元。2010年,《山楂树之恋》又以1.6亿元的国内票房成绩创造国产电影文片的新纪录。

每一次票房成功除了来自于张艺谋的强大号召力,张伟平的新标异,绝不重复的营销手段也是关键因素,同时他的专注投入亦不可缺。据

他们同为中国电影的著名“反叛者”,他们也是制造电影产品的企业家。

一个是运作张艺谋影片的商业操盘手,一个是从独立电影走来的电影公司CEO。

张伟平说:电影对我来说没有张艺谋重要。

贾樟柯说:反商业只是别人给我贴的标签。

■ 本报记者 汪静赫

企业家标签下的电影人



王利博制图

伊始

张伟平的1988

1988年,30岁的张伟平遭遇了两件影响他一生的事。一是从药剂师跳槽到外企,另一件就是认识了张艺谋。

在一次朋友的聚会上,张伟平见到了大他八岁的陕西人张艺谋。在那之前的1987年,张艺谋的《红高粱》获得包括西柏林国际电影节最佳故事片金熊奖在内的诸多奖项。然而,电影门外汉张伟平对此闻所未闻。那天,两人相谈甚欢,但话题不是电影。

8年后,张艺谋拍摄他的第一部都市片《有话好好说》,因投资人撤资遭遇困境。张伟平觉得“作为朋友就应该在关键时刻伸出帮忙”,就投资了2600万元。这就是张伟平和张艺谋的第一次“电影握手”。

同年,张伟平以1000万元注册了新画面影业公司,并且称之为“艺谋和我共同的公司”。

贾樟柯的1989

1989年,侯孝贤导演的《悲情城市》拿到金狮奖的时候,19岁的贾樟柯正骑着自行车溜达在山西某县城的街上。在邮局门口的报摊上,他看到了这则消息。侯孝贤后来成为他的电影启蒙者。

贾樟柯称每次见到侯孝贤都是“最好的时光”。这位台湾导演给予了他最初电影创作的重要养分,甚至一直影响至今。

贾樟柯至今可以一字不错复述《悲情城市》剧本的开篇场景,他也清楚记得第一次看到侯孝贤影片《风柜来的人》的感受——刹那间,电光火石般,让他开了窍。贾樟柯第一次明白,原来除了《白毛女》和英雄劳模,他身边所发生的那些事也可以拍成电影。后来便有了《小武》这部至今仍源源不断带给他口碑和收益的成名之作。

贾樟柯:

1970年生于山西汾阳,成长时期是一个典型的县城少年,后来就读北京电影学院文学系,成为独立电影导演,现任北京西河星汇影业公司CEO。

“电影是一个商品。”

在台湾电影业,侯孝贤不属于反叛者——至少不那么典型。然而,跨越海峡以他为师的贾樟柯却从一开始就是不折不扣的反叛者。

“我太明白怎么写观众会欲仙欲死,但是我就不爱那么干。”贾樟柯说。

看起来没把观众需求放在眼里的贾樟柯最初的电影之路却走得并不孤独。

1998年,贾樟柯未经国内审查就将《小武》送往柏林电影节首映。影片因“诚实表达正在活着的中国人的气息”获得了传奇般的

厂和医院,曾经富甲一方。贾樟柯选择拍电影而没有从商,成为他老家许多老板朋友的遗憾,但这并非意指财富,因为贾樟柯从来就不是困窘的。

从成名作《小武》开始,贾樟柯电影的销售模式就非常国际化,每一部电影都在国际一线市场里,不仅在艺术上有造诣,在商业上的主动权也很大。以1998年贾樟柯的第一部长片《小武》为例,当时按照跟国际发行商的合约,贾樟柯从《小武》这部影片拿到了400多万元,而这仅仅只是开始。

直到今天,《小武》仍在给贾樟柯带来持续的收入,“我每年都能从《小武》那里挣到很多钱。像美国的电视台,过三四年版权过期就再续一次。如果你是真正优秀的艺术电影,你是一个非常长线的投资,一直在收钱。”贾樟柯说。

正因如此,贾樟柯始终坚持自己的电影之路。在这条路上,他“从来没有为钱拍过电影,但是也从来没有放弃过多收回来一毛钱”。

在贾樟柯看来,他不止不“反商业”,而且还“很商业”。

“我从来都认为,电影除了是一个作品之外,它是一个商品。反商业只是别人给我贴的标签。”贾樟柯说。

“做公司也应该是理想的。”

“黑社会都要企业化,更何况我们电影产业呢?”贾樟柯曾经这样开玩笑说。

一位影评人这样描述贾樟柯:闷声发大财的真老板。

时至今日,贾樟柯的身份不但是著名导演,他还是北京西河星汇影业公司CEO。

作为CEO的贾樟柯每天9点半到公司,看所有邮件,梳理业务,听取各方面员工汇报。下午两点以后,他就是导演贾樟柯,他“会看书,写剧本,一直到晚上。”

从“不差钱”的独立电影导演到制作电影的公司老板,贾樟柯看似商业运作的开始,其实也是他一贯艺术理想的延续。

“单靠片酬与影片的回收,维持个人生活的高品质没有问题。但在现有的不算很完备的电影行业内,对艺术家的公共福利并不完善的情况下,公司化对导演是很重要的保护。”贾樟柯说。

贾樟柯认为,导演往往有高潮和低潮,如果导演的背后有公司做支撑,就好像“创造出海水经济,而不是碗水经济,不是一碗水倒出去了就没了。”

正是这种忧患意识的存在,使得贾樟柯下决心成立西河星汇。

2000年,贾樟柯在香港成立了星汇公司。2006年,内地的西河星汇诞生。

几年间,贾樟柯逐渐适应了企业内部管理的工作,并带领公司在商业上走出了一条不同于“亿元票房俱乐部”的路。在此意义上,“开了公司变得很商业”的贾樟柯还是独立依旧,“反叛”如初。

“我们需要做的是建立好属于自己的工业体系,在越来越好的制作条件下,让独立精神得以传播。”贾樟柯说,“大多数都从电影工业里……都在挣快钱,但做公司也应该是理想的。”

西河星汇成立后不久,很快形成了自己的盈利模式。公司出品的多部影片入围世界重要电影节,并摘得多项大奖。这些影片在国际电影市场里都非常受欢迎,票房也非常好。这成为西河星汇最主要的收入基础。另一方面,大量的商业活动和商业制作也大有进项。

让贾樟柯自豪的是《三峡好人》在70个国家上映,凭此纪录,他完全可以笑傲国内院线。

贾樟柯的电影从不排斥商业合作,甚至表现出“堂而皇之的植入广告”。贾樟柯创作的影片《无用》和《二十四城记》,片名就是某时装品牌和楼盘项目,堪称“最大的植入广告”。在贾樟柯看来,服装品牌是他要表现的当代艺术的一部分,而楼盘则对他的这部电影主题解释非常重要。出于“这样的文化目的”,贾樟柯希望影片可以达到“共赢的局面”。

共赢局面在贾樟柯的电影创作和经营思路里比比皆是。从这个角度说,导演和企业家两种身份在他一肩之上可以平衡自如。

“旧体制的垄断电影的状况终将被打破。比较良性的存活,并能够给予行业贡献的还是中小型的制片单位”。显然,贾樟柯已将自己归为后者。

成功。虽然本片在国内被禁,但贾樟柯却在国际电影界一举成名。

从那以后,贾樟柯被罩上了第五代电影导演的标签。在上世纪90年代,第五代导演意味着独立和反叛。对于反叛这个词,贾樟柯更愿意理解成一种简单的个人喜欢——这意味着自由。

“要说准确一点,我觉得是我精神的需要。我在生活里面非常多的时候非常软弱,我只有拍电影的时候才勇敢。我总想勇敢,所以就非得拍电影。”贾樟柯说。

贾樟柯的电影主题都是“关于中国的经济变化的和经济生活给人的影响”,因为他觉得“这是发生在中国最重要的事情”。

贾樟柯不仅在影片中表达“经济生活”,同样,他的电影创作从来就不是脱离经济的纯文艺。

国人印象中的贾樟柯从独立电影中走来,尽管他在国外的声誉“隔江犹唱”,但是因为“禁”的标签,很长时间里外界对于贾樟柯的印象较为模糊,大体上属于那种背离商业收益的“贫穷地下电影制作者”。在隔阂已解的今天,人们发现原来曾经被贾樟柯“蒙骗”了。

作为晋商的后代,贾樟柯来自当地一个显赫的家庭。其祖父是成功的外科大夫,有自己的药