

国内首现“零演出费零场租费”商演

业内表示“双零”模式或成演出商一厢情愿

首试属初级革命
成功仍有待完善

从本月下旬开始,由武汉市演出公司运作的武汉方言喜剧《海底捞月》将采用“零演出费用、零场租模式”(以下简称“双零模式”)在江浙沪一带巡演,这也是国内演出市场首次尝试“双零模式”。但北京商报记者在采访中发现,该剧在绍兴、上海巡演的效果并不尽如人意,出现了经营亏损。业内人士表示,靠单个演出商很难将这种“模式”推向全国,此次武汉“首试”或只是作为演出商的武汉市演出公司一厢情愿。



《海底捞月》演出剧照

旨在盘活演出市场 做第一个“吃螃蟹”的人

所谓演出“双零”模式,就是演出方到外地演出不收演出费,外地剧院则免去场租并承担项目宣传和食宿,最后按双方投入的比例分割最终的票房收入,实现风险共担、利润共享。

谈及武汉方言喜剧《海底捞月》首试“双零”模式,武汉市演出公司总经理王斌表示,其初衷在于根除演出行业的顽疾。“中国演出市场如今有点混乱,什么节目都上演,出现了许多浑水摸鱼、在市场上不受欢迎的节目,而演出商明知道要赔,却碍于关系、情面不得不硬着头皮承接,导致演出商常常亏损。”

对于演出市场的乱象,中国国际演出剧院联盟暨会主席李健表示,其实深层次的原因在于演出市场剧团跟剧院之间信息不对称。“目前国内许多剧团都是国有剧团,这些剧团剧目制作是政府投入,因而演出剧团并不在乎市场的接受度,也很少真正去主动了解市场的需求,出现了许多市场不喜欢的演出剧目;而剧院方,也因缺少市场化的运作,出现了一些资源闲置的情况。”

在王斌看来,首试“双零”模式是演出行业的一次革命。“如果演出剧团能够降下身份,实行零演出费,而剧院能够放下高昂的剧院场租,双方进行票房分成共负盈亏,那么未来中国剧团生产出来的剧目

将会密切跟市场结合,就可以演活;同时剧院也可以避免资源闲置。”

李健表示极为赞同王斌的意见,“让剧院和剧团都跟市场紧密对接,既让剧目创作者有了市场需求的信息,剧院又可以整合资源有效安排档期,共同激活演出市场”。

此外,王斌还介绍,此种模式不但将给演出行业带来革新,还将给演出市场的观众带来实惠。“以武汉的观众为例,这种模式会让观众看到,很多原来不可能来武汉的好戏因为当地剧院与演出商的合作来武汉演出;同样武汉像《海底捞月》这样的好戏也可以登上全国其他城市的舞台。此外,之前高票价的名剧很可能因成本削减,使票价更加便宜。”

正是基于这个美好的愿景,王斌开始了大胆的理想。“运用‘双零’模式,在未来的三年里不仅要把《海底捞月》的武汉普通话版或者字幕版推广到全国,还要以复制或购买版权的方式,使《海底捞月》在全国的大小剧院里遍地开花。”

上座率低 巡演遇难题

事实上,在开展巡演之前,王斌也有诸多担心,他表示此次《海底捞月》首试“双零”模式想获得成功,最需要的是剧院跟演出方共同努力,尤其是在市场、在推广宣传手段上要加大力度。“在武汉,只要是说唱团的戏就不愁票房。但到了外地,

我们缺乏如何把观众请进剧院的操作经验。”王斌坦言。

为了应对巡演中因地域文化差异带来观看率不高的负面影响,《海底捞月》在首试之前就已经对剧目进行了一些改进。“《海底捞月》进入江浙地区,剧组特意将剧中的武汉方言改成了普通话,还根据绍兴、上海的方言创作了方言包袱,比如将武汉方言‘苕货’改成上海话‘小赤佬’等。”王斌介绍。

3月21日,《海底捞月》如期在绍兴大剧院上演,据武汉说唱团团长陆鸣描述,虽然在剧院内观看演出的绍兴观众掌声不断,但是从观看人数来说,与武汉本地场场爆棚的场面相去甚远;3月23日,《海底捞月》又在上海艺海大剧院举行演出,也从原先预想的两场演出缩减到一场,演出力度大打折扣。

据了解,上海、绍兴两场巡演,武汉市演出公司不赚反赔。不过,武汉市演出公司表示,即便如此还要继续加大力度运作这种“双零”模式。

事实上,在北京剧协秘书长杨乾武看来,亏本在情理之中。“虽然《海底捞月》在武汉很受欢迎,但是走出武汉就很难达到一样的效果,此外武汉说唱团的明星效应在外地也会明显弱于本地,外地人根本不知道武汉说唱团的明星演员。”

李健也表示,此次首试必然会碰到很多困难,包括全国观众的接受度问题,还有市场化的运作体系是否完善、宣传是否到位,票房的比例如何协调等一系列问题。

“以后演出市场的发展趋势会像如今的电影发行一样,由投资发行方跟影院方风险共担,票房分成。此次试水的《海底捞月》只是演出市场达成‘风险共担’模式的初级革命。”李健表示。

李健指出,此次武汉试行的“双零”模式推广至全国演出市场并不见得是成熟的,成熟的模式应该需要一个大浪淘沙,去弊存优的市场化运作机制。目前,演出市场这种市场化的意识才刚刚萌芽。

杨乾武对此也表示,武汉“双零”模式不太具有在全国范围内推行的可能性。他介绍,武汉市演出公司选择的《海底捞月》剧是先前经过武汉市场检验,并且获得票房大卖的剧目,如果该剧是武汉市场上的一部从未演出过的新剧目,想必武汉市演出公司也不会轻易尝试这种新的模式。可见,这种模式是有选择性、有局限性的。

据王斌介绍,实际上,早在去年4月中三角演艺联盟成立之时,该联盟就决定内部运营中,以“零场租、零演出费”的股份制模式运行,并且三省的剧团所有采取这种模式者政府给予补贴。但在实行过程中,由于三省剧团当时的剧目不是很有市场,此种模式并没有收到轰动性的效果。而实施这种模式的演出商和剧团仅仅是依靠政府补贴才没导致亏损。鉴于前车之鉴,武汉市演出公司才选取了这部在武汉市场上获得骄人票房的剧目首试新模式。

杨乾武还表示,单个演出商推广这种“风险共担”的模式很难,“目前演出剧团靠收取演出费和政府补贴也能存活,而剧院靠收取场租费更为稳当,谁也不愿意担风险。武汉演出公司的做法可能纯属一厢情愿”。

在此次“首试”中,杨乾武所说的难题武汉市演出公司同样遇到了。由于武汉说唱团到外地巡演采用“零演出费”模式尚属第一次,对于能否收回自己的演出费心中尚有疑虑,为了打开局面,作为演出运营商的武汉演出公司仍按场付费给武汉说唱团,让剧团旱涝保收,武汉说唱团才同意以这种“模式”巡演。

在杨乾武看来,实际上,真正要在全中国范围内推广这种“风险共担”模式,还需要政府牵头。他建议,由政府牵头利用旗下全国所有的国有院团以及剧院,先在内部对优秀剧目实行“零场租”、“零收费”,同时给予一定的补贴让演出票价降低,才能繁荣整个演出市场,形成市场化机制。

北京商报记者 吴园园

资讯

国内首家文化金融产业研究院成立

3月26日,北京中传文化金融产业研究院在京挂牌,这也是在中国国内成立的首家文化金融产业研究院,该院将通过文化金融产业的理论研究、项目策划和投融资平台建设来打造具有全国影响力的文化金融服务平台,从而推动文化产业全面协调快速发展。

有分析指出,中国文化传媒集团与包商银行合作创建文化金融产业研究院,创新价值在于,打破以往银行对企业点对点的项目服务型模式,转化为以跨界联姻的方式共同搭建研究院平台,以全产业链方式对接文化企业和文化项目,这样不仅为文化与金融的跨界合作提供了广阔的发展空间,也是合作双方践行文化部等九部委《关于金融支持文化产业振兴和发展繁荣的指导意见》的具体举措。

“青年恒好”再启动激励大学生创意圆梦

3月26日,由KAB全国推广办公室、恒源祥(集团)有限公司共同发起的第三届“青年恒好”大学生公益创业方案征集活动在京启动。

此次活动除了征集“时尚编织吧”创业计划书外,还将在校园内开展童装设计作品征集活动,将评选出“十佳公益项目奖”、“十佳校园编织吧创业奖”;大学生童装设计征集将评选出“最具商业价值奖”、“最具创意设计奖”、“优秀设计入围奖”。优秀创业团队将获6万元奖金支持。

据了解,“青年恒好”项目已成功开展两届。首届“青年恒好”以“公益慈善”为主题,重在树立创业者社会责任感;第二届“青年恒好”以“创意改变生活”为主题,以校园编织吧落地为目标征集创业计划书。

中杂携手姚记扑克全球述“金小丑的梦”

3月22日、23日,中国杂技团携手上海姚记扑克股份有限公司,在北京天桥剧场隆重推出了原创杂技剧《金小丑的梦》,并同时启动“姚记之夜·潮商之光——《金小丑的梦》”全球巡演之旅。

《金小丑的梦》通过序《梦》以及《求梦》、《梦幻》、《追梦》、《圆梦》等四幕起承转合的结构形式和情节内容,借鉴了西方传统的叙事方式讲述了一位当代杂技追梦少年顽强拼搏、克服困难,最终实现“金小丑”奖梦想的故事,展现了中国杂技演员昂扬奋进的精神风貌。

今年1月21日,中国杂技团《俏花旦·集体空竹》和《圣斗·地圈》节目双双摘得第37届蒙特卡罗国际马戏艺术节“金小丑”奖。该奖项也是国际杂技赛场的最高奖。

北京商报记者 吴园园