

千万元基金
做桥梁,天堑瞬
而变通途。昌平
区文创中心、担
保公司、银行三
方助力文创企业
融资增速发展。



担保公司搭建文创企业融资通道

2月23日,北京宝贵石艺有限责任公司、十三陵特区、温都水城等昌平企业成为昌平区财政局与晨光昌盛合作后首批获担保企业,并与北京晨光昌盛投资担保有限公司,以及民生银行、北京银行、交通银行昌平支行三方相互签署合作协议。

据了解,为解决昌平区文创企业融资难的问题,区财政设立1000万元的专项担保基金由北京晨光昌盛管理。初始规模为1000万元,于2009、2010

年分两次各500万元存入合作的北京晨光昌盛。

昌平区文化创意产业担保基金来源于昌平区文化创意产业专项基金,主要采取在合作的担保机构设立专项担保基金、对合作担保机构的再担保费进行补贴、对担保业务进行补助等方式,引导担保机构为有利于昌平区文化创意产业发展的项目提供担保服务。其中,对担保机构的担保业务补助资金纳入担保公司风险准备金,用于弥补文化创意项目的代偿损失,补助标准为担保额的0.5%-1%。

近年来北京市文化创意产业呈现出持续健康快速发展的态势,但是文创企业的短板依然明显,规模小,资本实力较弱,资产大多为无形资产,缺乏稳定的现金流。这些决定了融资难成为文创企业的发展瓶颈。“第一批担保基金1000万元,2010年的担保业务补助和再担保的补贴也都到位了,区财政局的1000万元交由晨光昌盛,由他们独立审核,昌平区文化创意产业中心会定期与其沟通,推荐一些优质企业作为备选存放其资料

库,主要的审批由晨光独立完成。担保公司会对企业进行评估,包括盈利模式、现金流等。”昌平区文化创意产业促进中心主任柏翰表示。

中小企业没有固定资产抵押,作为银行来说,它需要厂房、设备等固定资产作为抵押,但是以版权和知识产权作为抵押获取贷款还是很难。

2007年只有500万元销售额的小企业宝贵石艺,到2010年接受订单达到4200万,今年还准备在美国建分公司,它成长的过程中

离不开政府搭建的投融资平台。晨光昌盛在2001年时给宝贵石艺提供了50万元的贷款担保;2005年担保金额为100万元,2009年是200万元。三个阶段反映了金融界对文创企业重视程度在逐年增加。“如果企业不去创新,金融凭什么给贷款。”北京宝贵石艺有限责任公司总经理张宝贵表示。

截至2010年末,晨光昌盛共为昌平区12家文创企业17笔文化创意产业项目提供

了总金额为5.1亿元的贷款担保。北京晨光昌盛投资担保有限公司党委书记、董事长彭津表示,公司已组建专门的文化创意服务队伍,开辟文创企业融资绿色通道,直接融资、集合债券、集合信托等融资模式也在探索中。

本报记者 董昆



文|化|创|意|产|业|投|融|资|之|窗

(上接A6版)

谁在哄抬天价片酬?

“真正沉淀下来,这些年来一直保持高片酬的那些演员,还是因为把电视当艺术对待。趁机捞钱的演员也不少,虽然可能无价市,但确实也扰乱了行情,带给制片方困扰。”陶玲玲说,为什么每年电影学院那么多毕业生最后转行了,就是因为太想当明星所以沉不下心来。“其实艺术学院一届里出不了一个章子怡,但是好演员可能出来一批。”对制片人来说,为了节约成本,发掘“潜力股”,这类演员是他们重点关照的对象。

另一拨扰乱行情的

力量是电视剧投资的新入场者。陶玲玲介绍,现在每年进场拍电视剧的业外老板很多,煤老板、房地产公司老板比比皆是,有的是为了提高企业知名度,有的有各种各样的原因,这类老板财大气粗,通常只要求不赔钱就行,有的再碰上些会忽悠的制片人,动辄花两三千万元做一部剧,结果赔了。“对电视剧出品单位来说,卖剧就一竿子买卖,剧卖不出去就全赔,一点其他回收成本的渠道都没有。所以这些游资来得快去得也快。”

“主因是电视台,市场是他们炒出来的。”陶玲玲直言,由于目前国内电视剧几乎没有更多的播出渠道,电视台是出品公司唯一的“衣食父母”,所以通常电视台会提出要用哪个演员,用谁的剧本,也计较哪个单位出品的、谁导演的。对国内演员的市场行情,电视台有明细归类,甚至许诺邀请大腕提高购片价格,以至于一些大腕公开对制片人放话:“观众就看我呢。”结果往往许诺的高价也没实现。由于电视台的要求,制片人就只能抢一线,大腕片酬水

涨船高,而大多数演员处于没戏演、跑龙套的队伍中。“电视圈挺残酷的,成了品牌的公司部分大戏能做到预售,更多的戏电视台一定要看完全片才给价,请了大腕电视台也未必会给高价。”

北京金视映画文化传播公司制片人刘春雨透露,首都制作业协会也曾紧急开会数次,想控制一下明星片酬问题。“但这事其实很难控制,归根结底这是一种商业行为。大家都去抢明星,市场有这需求,演员身价当然会涨了。”

卫视竞争主导“暴涨”行情

安徽省电视节目供给中心节目采购总监刘柯松认为,确实是目前各地卫视竞争加剧的情况下,以明星为首的电视剧从业者酬劳在飞速上涨。他提到,不光是明星,好的编剧身价涨得也很快,基本写过一两个收视率喜人的电视剧本,编剧的身价就得到市场确认了。刘柯松说,电视台在购片时确实会提一些量化标准,要求市场,要求明星阵容、编导主创实力等。对于一些电视台重点关注的电视剧,或者进行预售的电视剧,电视台甚至从制作前期就开始抓,提

出自己的要求,很多制作公司也会提前把自己的影视计划拿给电视台看,由他们提供意见。

这背后归根结底是各大卫视之间的残酷竞争。2009年,北京卫视、东方卫视、江苏卫视等电视台抢播《我的团长我的团》,使卫视之间的收视大战成为焦点性问题。在此前后,卫视间对年度大戏、热门电视剧的争夺战也一直是硝烟四起。当年《我的团长我的团》四家卫视的联合让该剧首轮收入超4000万元,单集销售超100万元,成为当时最贵剧集。然而此一纪录很

快被高希希版电视剧《三国》刷新,《三国》首播权卖给四家卫视,90集总价超1.6亿元,平均单集接近180万元,成史上最贵剧集。之后,新版《红楼梦》制片人李小婉透露,该剧一集成本就200多万元,最后多少万元成交就引人遐想了。“电视台秉承的原则是收视率高,回报就高。”刘柯松表示,经过几年来的激烈争夺,各地卫视之间也凸显出了实力差异,有些台晋级一级梯队,有些卫视几乎没有什么影响力。

“卫视的争夺战也是付出了代价的。”刘柯松

回忆,他近两年来的购片成本就上涨了50%左右,这对电视台来说意味着风险加剧。但电视台是有另一笔账可算的。“有些卫视全年的广告总量能达十几亿元,对他们来说,花几亿元买部好剧不播都关系不大,通过购买好剧加强收视率,凸显电视台的品牌才是他们的额外收获。”

以湖南卫视等为首,加强自制剧的比例,加入到电视剧的投资中去,刘柯松认为,这都是电视台想控制成本、加大回报的方法。

本报记者 郑洁

单集片酬超10万元演员阵容

陈道明	陈宝国	陈建斌	陈坤
范冰冰	黄维德	黄海波	胡军
侯勇	海清	蒋雯丽	刘威
林永健	李幼斌	李保田	王刚
斯琴高娃	孙红雷	孙俪	唐国强
姚晨	张国立	张涵予	李雪健

片酬飞涨示意图

● 闫妮(74倍) 2006年 2000元/集	转折点:《武林外传》 2010年 15万元/集
● 王宝强(14倍) 2006年 1万元/集	转折点:《士兵突击》 2010年 15万元/集
● 段奕宏(10倍以上) 2006年 1.5万元/集	转折点:《士兵突击》 2010年 16万-18万元/集
● 黄海波(8倍以上) 2007年 2万元/集	转折点:《媳妇的美好时代》 2010年 18万-20万元/集
● 海清(5倍以上) 2007年 4万元/集	转折点:《媳妇的美好时代》 2010年 22万元/集
● 孙红雷(3倍以上) 2008年 5万元/集	转折点:《潜伏》 2010年 18万-20万元/集
● 吴秀波(2倍多) 2009年前 5万元/集	转折点:《黎明之前》 2010年 16万-18万元/集

(数据经过综合整理)

注:以上片酬只是平均数目,具体的片酬要根据拍摄情况而定,仅供参考
宋媛媛/制表