

第二十六章

电影行业：

拓展创意与创富的空间

内地的电影行业在过去数十年来，一直被列入意识形态的范畴，富有浓厚的政治色彩。因为受制于世界上最严格的内容审查制度和绝对垄断的发行体系，内地电影成为最后对外开放的领域。在市场经济环境下，近年内地电影业的文化娱乐功能及市场化运作逐渐开始受到重视。

1/ 人均每年不到 1 元的消费

综观现时中国内地电影市场，可见其“四多四少”的特点：

人口多，电影票房却收入少

内地电影票房在 1999 年、2000 年及 2001 年，分别为 9 亿元、10 亿元及 8 亿元；2002 年及 2003 年在 9 亿元上下徘徊；即内地人均在电影上的消费一年不到 1 元！

摄制的电影多，上映赚钱的却少

内地电影产量在 1981 年逾 100 部，此后，一直维持在每年约 130 至 140 部，最近数年维持在 80 至 100 部。2003 年，由于推出一系列电影改革措施，数量急增至破纪录的 197 部。但是，在一般情况下，内地每年能上映的国产电影不会超过 30 部，而其中只有三五部略有市场，有许多连投入资本都未能收回。

国外电影票房进账多，内地电影却收入少

内地电影除了偶尔在一些电影节上获奖外，就世界电影市场来说，影响微乎其微。内地对外输出电影收入每年只有 100 多万元。在内地，美国好莱坞电影是最大赢家。根据加入 WTO 的约定，内地每年可引进 20 部外国影片，而其中 80% 以上都是好莱坞影片。从 1994 年内地进口第一部好莱坞影片起，美国影片一直是内地电影市场的“宠儿”。1998 年，《泰坦尼克号》曾在内地获得空前的 3.2 亿元票房，超过了该年度内地电影票房总收入的 25%。2003 年，进口的 20 部影片更创下 4 亿元票房，香港合拍片也有 1 亿多元的票房，而内地影片的票房只勉强得到 1 亿元。

影院陈旧的多，设施先进的却很少

目前，内地有电影院线 35 条、影院 7592 座，但其中大部分都是 20 世纪 50 至 60 年代所建造，设施相当陈旧。由于资金短缺，内地近年进行建设、改造的影院仅有 60 家左右。现时，内地大多数院线规模都不大，不少只有 10 多家影院，部分院线更已呈现经营困难甚至亏损情况。另外，院线之间缺乏公平的竞争，院线的融资、重组、整合、并购等资本运营方式尚待改善，电影产业化经营意识有待提高。

2/ 打开自救之门

针对内地电影产业和市场的艰难处境，内地电影管理部门主动寻求脱困之道，推出以下方案：

下放影片审查权

内地国产电影除重大革命历史题材、特殊题材、国家资助影片、合拍片四类外，不必再向电影局申报剧本，只需提供故事提纲即可。此外，已初步划定北京、上海、西安、广州等 7 个城市电影主管部门有最后终审权，可自行完成本地拍摄电影的审查事宜。

确定国家采购机制

对符合收购条件的内地影片，经过综合考核，实行政府收购的奖励制度，一改以往偏袒国有电影厂的政策。

允许外资进入

从 2003 年 12 月 1 日起，除允许外资进入内地建设影院外，更允许他们参与电影的拍摄、制作、发行及放映。今后的内地电影的制作资源相信会分为三类：私营企业投资拍片、合拍片以及不同国有电影厂摄制的影片。另外，内地可能以原有电影厂为基础，规划三个大型电影基地。

尽管内地电影市场问题重重，电影改革的成效难以预测，一般预料内地电影市场仍具有广阔前景。

内地有近 14 亿人口，如果平均每人每年看一场电影，即使按照 5 元平均票价计算，全年票房收入也能达到近 70 亿元。如果一部影片有 1% 的内地人观看，按照 5 元的票价计算，票房收入就有近 7000 万元。

目前内地的影院主要集中在大、中城市，但随着内地城市化，人口稠密的小城镇和乡村的电影市场前景将极为广阔。而且，随着大型住宅小区的兴起，社区电影院也将是一个必然趋势，使内地电影市场发展潜力大增。

展望今后内地电影市场，估计在 10 年内每年将有 80 至 120 亿元的票房潜力，且可望以每年 5% 的增速成长。

3/ 未来创富的领域

面对内地前景诱人的电影市场，好莱坞等许多电影公司都跃跃欲试，从投资影院、制作影片和开辟发行渠道“三管齐下”拓展内地业务。

在电影制作方面，隶属新力公司的哥伦比亚数年前已通过不同合作途径到内地投资拍片，其中李安的《卧虎藏龙》、张艺谋的《英雄》和《我的父亲母亲》、冯小刚的《大腕》、周星驰的《功夫》以及徐克的《顺流逆流》等，都是哥伦比亚投资制作的。另外，好莱坞也在密锣紧鼓准备一系列中国题材的电影，力争在 2008 “中国电影年”拿到内地放映。现正准备的剧本有《狄公传》《画中人》《天仙配》《成吉思汗》《杨家将》及《孙子兵法》等。

在影院建设方面，华纳已在内地签署 3 个协议，计划兴建近 50 座影院，并将在未来 4 年陆续开业。

在内地电影市场，好莱坞无疑是香港电影业的主要竞争对手。香港电影业与好莱坞相比，优势何在？

香港电影业的优势

从政策层面分析，香港电影业具有三大优势：一是 CEPA 取消香港电影进入内地院线播放的配额限制；二是 CEPA 规定香港资本可以控股内地影院；三是扩大合拍片的比例，由 2003 年的 1/5 扩大到 1/3，合拍片还可以到内地任何一个地方拍摄，为香港电影业全面进入内地电影市场打开方便之门。

从电影制作来看，香港电影以往未进入内地市场，投资回报率一般不高于四成，进入内地市场后，影片的制作费若相应提高至港币 5000 万元甚至 1 亿元，出品绝对有机会与好莱坞影片一争长短。

此外，香港与内地合拍电影，2000 年及 2001 年，每年仅 15 部，2002 年增至 25 部，2003 年签署 CEPA 前后，合拍片多达 90 部至 100 部，比 2002 年多 4 倍。观察目前的走势，估计 2004 年合拍片还会大量增加。

香港电影进入内地须承担风险

然而，有内地专家认为，CEPA 实施以后，港片进入内地仍然会遇到一些困难。首先是观众口味，虽然两地都处于华语文化圈，但香港的娱乐价值观念及社会生活环境与内地不同，因此未必每部港产影片都会受到内地观众的欢迎；其次，港片进入内地仍需接受有关部门的审查，且港商还未拥有在内地的电影发行权。

另外，港片在内地放映也会遇到一些问题。盗版制品和正版 VCD 几乎与电影同时发行，带来严重的冲击。尤其是在目前内地还没有良策对付盗版的情况下，有时为了赶绝盗版，影片公司只好提早出碟，却严重影响应有的票房进账。知识产权得不到保护，内地电影市场就很难有良性发展。

在院线建设方面，根据 CEPA 规定，港资在内地可通过合资、合作形式建设、改造及经营电影院；而投资比例最高可达 75%。然而，由于盗版的影响、内地人的消费习惯，以及近年美国投资影院的冲击，在北京及上海等大城市，高级影院基本上已经饱和。

内地电影管理部门和从业者一向都把内地电影当做思想教育的工具，现时要将之视为提供娱乐与展示艺术创意的媒体，的确是一个理念上的巨大跨越。由于内地国情与民情独特，有志开创一番事业的电影先锋，必须对行业充满热忱并具有承担风险的勇气。

专访 香港思远影业公司监制及导演 吴思远

CEPA 实施以后，香港电影业是否会比其他外国电影业占有较大优势？作者王英伟（下面简称“王”）和吴明林（下面简称“吴”）在 2002 年 10 月 6 日

的电台节目中，邀请到香港电影界“教父”吴思远（下面简称“远”）接受专访。看看他们的对话，或者可以让你对香港电影在内地所面临的挑战及优势有更深入的了解：

内地电影行业开放步伐缓慢

王：现在香港常说“北望神州”，但只“望”是不行的。有些人确实是下了功夫的，我们就是要将这批人士的经验与大家分享。

吴：经验之谈不可不听。因为有些错误不能重复，前人足迹的好处就在（于）此。今天我们访问的是吴思远大哥，人称香港电影界的“教父”。（哈哈）

王：吴思远你好！

远：大家好！

吴：我知道你最近也在国内投资电影院，你能以你闯中国的源起作为引子来谈谈吗？

王：你为什么由制片、拍戏转到投资电影院？这个心路历程的转变过程如何？

远：其实，电影界到内地发展是比较早的，工商界是近年来的事，我们一直都在尝试。早于（20世纪）80年代，我已到内地拍电影，那时的艰辛不足为外人道。因为那时（国内）还未完全开放，尤其是对电影。电影在内地是作为传媒，作为教育人的工具，所以很多方面的管制比较严，开放的过程也很缓慢。我记得我开始上内地拍第一部合拍片时是非常艰苦的，很多制约及问题。后来拍摄《新龙门客栈》——相信这部电影很多人都看过——先到敦煌，我们利用他们的资源，同时他们投资一部分人力、物力，但都只属象征性的。

王：剧本又要审批，很麻烦。

吴：因为涉及意识形态。

远：剧本审批，古装片的情况稍好。所以到目前为止，时装合拍片比较少。当时拍完这部影片的成果，是整部影片的中国版权都要送给内地；海外版权属于我们。当时中影因此赚了大钱。我们合拍的片厂赚一部分钱，大部分进了中影的口袋。当然，现在（情况）有所改变。现在合拍片可以根据投资比例大家分。可以看出中国的开放是一步步在完善，由不合理到合理，由过度严谨到比较宽松。

题材限制电影的市场

王：你熬了这么久，和他们也建立了关系，大家也比较了解了。现在环境比较宽松，意识形态的取向也相对自由，你是不是应该继续拍电影呢？

远：其实后来数年我也拍摄了不少片子。现在拍少了，主要是因为香港的电影市场非常的惨淡。如果到内地拍摄武侠片是可以的，但由于两地生活经验及大家对现代很多事物的看法不同，所以在内地拍摄的时装片，到香港是没有市场

的。以我多年的经验，有以下数点总结：第一，摸对门路；合作对象非常重要。

吴：即（要）有对口单位。

远：对！不管你与私人公司还是政府（合作），一定要找对人。因为内地人人都说自己行，自己是有关系的。英伟兄你最清楚了，很多人都拍着胸脯跟你说“包在我身上”，但这个大家千万不要轻信，找对象一定要谨慎。第二，一定要与他们打成一片，令他们觉得你很友善。但要有原则、有底线，在底线之上都可以谈。香港人常常忽略了这一点，以为和你（相）熟了就什么都能解决，最后却一塌糊涂，不欢而散。虽然大家（相处）很融洽，但（必）须有底线，这是我们做事的方式，以保障自己的利益。第三，一定要有诚意，不管是做哪种行业，都要表现得专业。因为现在内地在逐渐开放，眼光也开阔了，看的東西也多了，用原来香港的皮包公司去钓大鱼的机会已经很少了。

王：开始的时候被皮包公司骗得多，后来就只看有没有钱，价高者得。但近年，我在内地谈生意时发现，他们认为钱他们有，或者说他们并不缺钱，他们需要的是看谁能带来经验及创意。

吴：还有先进的管理经验或者是市场。

凭借国外经验在内地经营电影院，成绩斐然

远：最明显的例子，我现时在内地开设电影院，我先到北京，然后在（上海）新天地。我在北京开设的电影院，一旦开业就是全北京票房最好的，原因是我有做国外电影院的经验，包括装潢、功能及包装等。以前在内地看电影是在一个大厅里，没有多少气氛，海报剧照也不明显，电影院没有多少装饰，也不做宣传，也不注重音响、放映，所以很少人去看。我知道国外的潮流是（有）多（个）厅，起码有5至6个厅供人选择。

吴：电影院不能只是大，里面没有内容是不行的。思远兄，您的电影院的整体设计是怎么样的？

远：第一，要新鲜。如果重复别人的东西，没有新鲜感是不行的。在内地，多厅的做法也是刚开始。我在北京做5个厅，有一个厅比较特别，像飞机的头等舱，只有30个座位，票价很贵，包饮料、爆谷等小吃，有专人服务。他们觉得这是个卖点，有了好的口碑。其次，音响、放映要做到最完善。每一部片子的色彩还原、音响设计都要一流，这是最基本的。再加上我采用最新推出的数码放映机。数码有两种，一种是给你已做好的碟，由美国电影公司提供的；另一种是卫星同步接收，你一打开（卫星接收器）开关便可收到。

王：后者香港现在好像还没有？

远：是的。我们要做内地原来没有的东西，而且要有超越。

王：大家要留意中国的超越式发展。以前很多东西都没有，比较落后。现在发展因为没有包袱，没有以前旧的器材需要报销，一下（子）就可跳到最新的技术。像吴思远，现在就带了最新的（技术）过去。吴思远，你投资这么大，有没有风险？

远：任何投资都会有风险，一定要评估。第一，不熟悉的东西不做。电影对我来说是比较熟悉的。为什么我以前不投资呢？一是票价问题。以前内地电影票价便宜时才数毛钱，近年也只是一两元，根本没办法经营。另外是片源。中国自从加入 WTO 后，每年可进口 20 部分账影片，即 20 部好莱坞影片，加上香港和内地的合拍片，还有内地的一些优秀影片，如贺岁片等。片源相对来说比以前好多了。第三是票价不封顶，这是（一个）很有趣的现象。以前票价是封顶的，现在不但不封顶，还限制最低票价。这是大家想象不到的。中国内地的发展有时很出乎意料，以前物价局来查高票价，现在中影规定票价不准低于 15 元。

吴：是担心恶性竞争。

远：一是怕恶性竞争，二是有收益才能提高影院的环境。

香港可以是内地电影院行业的“大后方”

王：还有就是涉及大片的分账。如果票价太低，很多大片就不进来了。您觉得您现在的做法能否企业化？

远：我觉得目前来说是个好机会。不知道是不是只是电影、娱乐到目前尚未集团化。除了一些国营以外——例如在上海便是将他们并在一起成立文广集团，在北京是成立中国电影集团；民营、私营或外来的还未成气候。如果我们现在进去，早点做是有利的。这就是我现在开始着手的原因，我觉得时机已经成熟，再过若干年，比如 5 年、10 年后可能就没有这个机会了。始终市场是有一定限度的，太多竞争者进入，要发展就很困难了，要趁现在很多竞争者还未进入，趁我们还有优势（的时候进入）。我们的优势在于，第一，大家都是中国人，容易沟通；二是在香港，内地是我们的大后方，到了内地，香港则成为我们的大后方。我们若有需要，一个电话，香港马上有人飞过来，送材料过来。比如在北京的电影院光度不够，我一个电话，香港的代理公司马上派人飞过来换了好的灯芯，马上改善情况。互为后方，这是我们的有利条件。其他如容易沟通、容易接受对方的观点，与纯粹的外国人相比，我们显然占尽优势。

王：你刚（才）说的一点很多人都忽略了，即香港作为服务、支持内地的大后方。其实这点很有发挥的余地，因为香港本身积聚了多年的经验和人才，国际网络也很发达。

吴：而且支持的费用也相对不太高，相比从伦敦、纽约飞过来，香港飞来上海快而且费用低。以我所知，IBM 也是采用这种方式，它有很多人才，但每个人从甲地到乙地，路程很长，费用也不同，所以它的服务费用很高。而香港则不同，路程近，比较方便，而且香港什么人才都有。

香港应利用本身优势率先抢占内地市场

王：刚才吴思远说现在可以发展企业化，其实这条路也很难走。因为加入 WTO 后，很多外国公司虎视眈眈，很多大财团想进来。吴思远进入(上海)新天地，也曾与很多国际财团竞争，结果他赢了。但是将来的挑战陆续来临，不会让你一个人独占商机，很多大公司也会走你这条路，你有什么特别的对策（吗）？

远：有两方面。一是与内地本地有潜力的公司合作。比如我拍电影，以前经常认为内地没（有）钱，要用香港的资金，其实现在内地很多公司都有钱，只是不知道如何（使）用而已。合拍的定义，以前是一定要在内地拍。我经常说，我们要跳出这个框框，合拍片不一定要在内地拍摄。一部影片可以在内地拍一部分，到美国拍一部分，那才是国际化，可以到国际市场上。另外，自己单方面做，力量不够时，可以找不同的国家一起合作，不要让某个国家垄断了。我们来内地拍片，也可以找韩国公司合作，他们不熟悉内地市场，我们可以帮他们办妥内地的手续，共同投资，那（么）这部影片在韩国也必然有市场，因为一是有韩国的导演和演员，二是在内地拍摄的，所以即有韩国市场也有内地市场，在香港一定也会有市场。我觉得可以根据不同的个案采取不同的手段。当然我们不能与最大的外国企业竞争，但是中国政府在整个开放的过程中是逐步开放的，对外国的投资有一定的限制。比如合拍的标准、条件，外国公司来开设电影院等。最近数年，政府都采取保护措施，所以我们要趁未来数年先抢占市场。

王：时间性很重要。据我所知，有世界级的电影集团也想到内地投资，但在找合作伙伴时，不认识内地的人，也不太相信这些人。所以如果吴思远能站出来说我来负责，他们会很有信心投入。因此，香港公司的身份是双重的，即可以对外，作为中方的伙伴；对内也可以作为外方的伙伴，这是香港很强的特色。

吴：香港的中介地位可再次发挥。介绍、引进外国的资金、人才和技术到中国，与中国结合，充分发挥香港的作用。英伟啊！刚才（提到）有一样东西，就可以看出中国的变化有多大：票价，由低票价变成现在完全不封顶，真是 180 度的转变。

王：市场经济嘛！

盗版问题严重，非短期内可解决

吴：这是个典型的例子，让我们明白中国可以这样变化。我们常说，变化很大，但究竟是什么（却不太清楚），这就是个很具体的例子。吴思远，我还想问，拍电影说到底是个版权、知识产权的问题，最怕盗版。但内地最多的就是盗版。虽然近年内地大力打击盗版行为，但盗版对投资者仍是个很大的问题吧？

远：盗版在内地很严重。到目前为止，也是如此。虽然有时听到公布查处了多少多少，但在内地，打击力度还是不够。我们去上海或者北京，在任何一个地方都能很轻易地买到盗版影片。价格非常低廉，任何新片都有。以前专盗外国片、香港片，现在连卖座的国产片也盗，冯小刚、张艺谋都很伤心的。盗版问题是电影界很要命的问题。名义上是工商局去扫，但工商局的人力、物力及执

法权力都有限。最重要的是地方的保护主义。他们有（一）个错误的观念，认为这不是杀人放火，不是贩毒，这些便宜的片子大家看看无所谓。这也是以前香港人的心态。对卖盗版的，赶一赶就算了，回头他们还是会回来，不能从根本上扫清盗版现象，这是个很大的障碍。

王：我在上两届人大会议时，曾提出过这个问题。那时吴思远他们在香港大声疾呼，我则在国内支持。报纸访问我时，我也响应：大家以为这种情况不是杀人放火，不是贩卖毒品，其实它对中国的长远影响比毒品更甚。因为所有的创意都被扼杀，没人愿意再去创作。大家都去抄袭，去偷窃。

吴：比如美国的药厂，一种药的研制要 10 多年，如果配方轻易就被抄袭，怎么做下去？数百亿的投资，被抄袭，知识产权的成果被掠夺，这不合理。但要改变意识不太容易，香港人以前也是这么想的，一是卖盗版不是杀人放火，二是正版卖得太贵。内地有没有类似香港海关这样的执法机构？

远：理论上是能做到的，是工商局下面的小组。但我觉得单凭他们的人力、物力，是扫除不了翻版、假冒产品的风气的。套句内地的术语，“一定要加大力度”。（哈哈）

吴：在教育上也要注重双管齐下。否则到最后，会损害自己创作的能力。

王：其实我也不太担心的。看亚洲的其他地方，比如韩国、中国台湾，他们经济落后不好的时候，盗版是猖獗的，等他们的生活改善了，同时接受这方面的教育后，是会脱离这种行为的。

对电影行业的前景信心十足

吴：要等（到）经济改善，观念才能改变。拍电影、买片、经营电影院等种种（投资行为），似乎经营电影院占据了有利的位置，为上算。

远：电影院相对比较稳定，不像拍电影，一旦票房不好则血本无归。加入 WTO 后，可引进的大片由一年 20 部慢慢增加到 40 部。我很有信心的是，内地对电影的控制权会逐步放松，对电影的要求不会再是教育人民的工具，会逐渐变成以娱乐为主。我们期待在宽松的环境、在政府对人民有信心的条件下，电影的制作环境会随之改善。到那时可期待电影百花齐放。外国有大片，国内也有优秀的大片，加上香港多拍一些好片。香港是中国的一部分，香港电影也是中国电影的一部分，我们一直在争取内地给香港一定数量的进口片配额，争取了很多年，我们还在继续努力。因为香港地方很小，如果没有内地市场，香港电影复苏的机会将很小，我们真的很希望中央决策人把香港电影当做旅游来处理。那时中央领导听说香港旅游不景气，于是批准多放数个（旅游）团下来，立即见效。同样，香港电影现在这样不景气，如果能每年多进 10 部到内地，我们就可以解决不少问题了，当然这些需要是分账式的安排。

王：如果这个机会来临的话，香港电影工作者应该怎样武装自己呢？

远：我们一定要提高电影各方面的质量。以前在内地封闭的状态下，香港随便拍摄的一些影片，他们已经觉得很刺激、很好看。但现在他们什么都看过了，

所以 我们对自己的要求要高，要有自己的特色，也要有内涵。因为内地，尤其（是）在大城市，受过高等教育的人比例很高。如果只是嘻嘻哈哈的电影，他们不会觉得好看，即使短期内觉得不错，这类电影长期也无法生存的。所以，在娱乐之余，要有一定的思想性。这些以前在香港都像是天方夜谭，大家会觉得好笑，但要在内地市场立足，在世界市场立足，电影就必须有内在的思想文化哲理。

吴：有些人会觉得这部影片好看的原因是因为不用思考，但现在这套已经行不通了，好看的影片是要在看完之后让人回想的。

远：要有回味和表达创作人思想的，而且能不露痕迹。

王：这点内地的观众和香港的有一定的差异。

吴：恰恰是这点我们不知道意识形态的底线在哪（里）。

远：我觉得不一定是意识形态的问题，但政治方面我们要回避。在内地，制约还很多，还有宗教的也不要碰。但像人生、伦理问题等，（都值得去探讨）。

吴：还有家庭、父女关系、爱情等等的题材。今天很感谢你，吴思远。

注：吴思远先生是香港太平绅士，获授铜紫荆星章；是香港电影工作者总会会长、香港电影导演会永远荣誉会长、上海市政协委员。吴先生作为香港电影导演及监制，曾经在 20 世纪 70 年代导演了一系列武打功夫片，例如《荡寇滩》《饿虎狂龙》《南拳北腿》《香港小教父》《李小龙传奇》《死亡塔》等，1973 年成立思远影业公司，除动作片外，又导演了新闻写实影片，开创了香港警匪写实的先河，代表作有轰动一时的《廉政风暴》《七百万元大劫案》。后来的《醉拳》将喜剧元素加入功夫片中，在电影圈掀起一片仿效之风。在内地合拍的影片有《新龙门客栈》《青蛇》《黄飞鸿之狮王争霸》，近年更在国内成立“北京 UME 华星国际影城”及“上海 UME 新天地国际影城”。