

Patrick FRATER



陳可辛



顧嘉敏



金亨駿



沈嘉奕



亞洲電影的未來

文化、市場及各相關產業的現狀與發展

時間：2005年11月11日（下午）

地點：香港演藝學院戲劇院

主持：《綜藝》雜誌亞洲編輯 Patrick FRATER

主講：陳可辛（電影導演、監製及Applause Pictures主席）

顧嘉敏（的近律師行商業知識產權及娛樂事業部主管）

金亨駿（韓國電影製作人協會主席及韓脈映畫董事長）

沈嘉奕（友利控股有限公司署理行政總裁及執行董事）

合辦機構：香港國際電影節協會有限公司

藝術與商業如何變幻？

隨著亞洲影人與亞洲公司逐漸增加對電影業前途的掌控，亞洲的吸引力將更大。但是，要如何通過製作與發行亞洲文化與亞洲電影，而擁有全球性競爭力呢？

主持：Patrick FRATER（《綜藝》雜誌亞洲編輯）

Patrick 下午好。本節論壇大有名堂，叫做「文化與市場：亞洲電影的未來」。

FRATER先生：

我是Patrick FRATER，現為《綜藝》(Variety)雜誌的亞洲編輯。《綜藝》是一份電影業的專業刊物，創刊已有100周年，今年恰與中國電影業共同慶祝百年華誕。事實上，本人與《綜藝》雜誌一樣，都是初到此地。僅僅幾個月前，我們才剛在香港開設首間亞洲辦事處。此舉的原因非常簡單。儘管我們時常聽到那些枯燥的統計數字，諸如亞洲龐大的人口、中國的經濟增長速度、印度與印尼富裕中產階級的崛起等等，但我們的考慮並不僅限於此而已。

我們之所以設立亞洲辦事處，是因為相信，就電影業的創造力而言，亞洲已是全球最令人感興趣的地方，而隨著亞洲影人與亞洲公司逐漸增加對電影業前途的掌控，亞洲的吸引力將更大。

亞洲電影受關注

亞洲將來會取代荷李活，成為電影業主宰嗎？我還不知道，不過我十分確定的是，荷李活內部將愈來愈關注亞洲。人們可能都將荷李活妖魔化為一間美國機構。或許，把它看做一股買賣文化商品、信奉機會主義與資本主義的力量會更恰當。荷李活的眾多製片廠認識到，他們稱之為「外國」的國際市場可以比本土市場更大，其票房收入可以比本土票房更多。我可以向各位保證，荷李活對錢可從不馬虎。僅僅是亞洲一地的電影市場將來也會比美國市場更大，這種想法並非不合邏輯。也許這是我個人的烏托邦之念，不過讓我們拭目以待。

我才剛剛從洛杉磯的美國電影交易會趕回來。此行歸來，我很高興地向大家報告，在這個基於地域範圍進行買賣的交易會上，最受關注的就是亞洲電影和亞洲公司。在一眾《綜藝》的同事之中，我是最忙碌的一個。

我給各位舉幾個例子。本週，馮小剛導演的新片《夜宴》以500萬美元的價格被一位日本發行商買走。這頗為引人注目，不僅因為這部影片尚在

製作之中，更是因為本片並非一部功夫動作片，功夫片近幾年來已經成為華語片出口的主流類型。

再舉一個例子。日本發行公司購買了一大批韓國電影，買價之高足以保證這些電影即使票房失利，製片商仍然可以賺錢。上週還有一筆令人感興趣的買賣，港片《殺破狼》與《無間道》第二、第三部被Weinstein公司買走。這間美國發行公司的老闆是兩兄弟，他們倆之前管理的公司大家都不會陌生，就是Miramax。

這些聽起來都很正面是吧。不過，難道憑藉向日本大量出口及不時向美國出售電影，就是建設可持續發展的亞洲電影業的正途嗎？特別要考慮到，萬一發行商花了高價買下的電影，而觀眾的反應卻不如預期，該如何是好？

政客不可能不管

今天下午的發言與討論，將會就亞洲電影業及各相關產業的現狀與發展方向提出許多問題。我們將就藝術與商業之間變幻不定的界限討論。電影是一種藝術形式，但如果完全拋開利潤與投資回報，這種藝術就太過於奢侈了。從另一方面來看，電影做為一種傳媒，比其他任何傳媒都更能掌握我們的想像力，它太強大了，以至於政客們永遠不可能放手不管。

今天下午，即使我們內部可以就我們想要將亞洲電影業帶領至何方達成一致，我們之後還是要研究如何向著那些目標取得進展。如何才能達成目標？是依靠政府啟動，還是私營機構的責任？中國政府的政策果真如在美国渲染的那樣負面嗎？最近逐漸成型的內地與香港關於更緊密經貿關係的安排（CEPA）對電影業有何影響？中國電影業5到10年後到底還需不需要香港？

我們將會關注那些可能統領亞洲區內製片與發行的公司。荷李活7大製片廠之中，已經有一家被日本本土的跨國企業掌控。不過，一間企業如果想要像新力公司那樣，通過製作與發行亞洲文化與亞洲電影，而擁有全球性競爭力，該如何實現？

不要看我，我可回答不了所有的問題。不過，我們今天召集到了一群貴賓講者。

電影是一種藝術形式，但如果完全拋開利潤與投資回報，這種藝術就太過於奢侈了。





亞洲電影如何發展？

做為電影人，找到一條將亞洲聯合起來的新路，不是出於幻想，而是出於必須與迫切的。然而，會有真正的泛亞洲電影嗎？會出現泛亞洲製片廠嗎？這項工作很艱巨。

主講：陳可辛（電影導演、監製及Applause Pictures主席）

Patrick 第一位是陳可辛，他是電影導演和製片人，他的影片《如果·愛》將代表香港參加奧斯卡獎的角逐。陳可辛同時也是跨國製片的先驅者之一，5年前，懷著改變電影業運作方式的野心，他創立了Applause Pictures公司。他是我所認識的頭腦最清晰、最能言善辯的電影哲人之一。

陳可辛先生：首先，我要指出一個事實。作為一名香港電影製作人，我們之所以是亞洲電影合作的先驅，是因為香港——無論你叫它地區、國家還是城市——的電影業確實是首創者。香港電影業確實非常非常地需要國際合作，因為我們的人口太少，根本無法維持這項產業的合理商業模型。對於大製作影片而言，即使每個香港人都去看這部電影，收入還是無法平衡預算。

60年代，誕生亞太影展

這種情況已經持續了30到40年。事實上，從1950年代末、1960年代初開始，亞洲已經有一些合作製片的方式，先驅者有日本的大映公司、香港的Towa Tei、國泰及後來的邵氏公司。當時日本和香港的合作很多，香港後來也與韓國進行了合作。還記得，我小時候看過一些韓國的催淚電影，那些韓片在1970年代的香港還是頗受歡迎的。

儘管例證不多，但是亞洲各國當時確實就是那樣進行電影合作的。那時，亞洲的電影翹楚是日本，日本擁有眾多電影大師，也有非常健康的國內市場。

對於任何一部將要出口外國的亞洲電影而言，它的首要任務還是要能夠吸引本國觀眾。我還從未見過任何一部電影或公司能夠在無法滿足本國觀眾需求的情況下，在商業上立足。因此，我認為，非常重要的一點是，如果你要走向國際，要與外國的電影製作人進行任何形式的合作，首先要國內市場立足。

1960年代，日本與香港電影界的合作情況就是如此。通過這些合作，誕生了亞太影展，即現在的泛亞電影節。我們急需對這種合作進行復興，

或是對其在亞洲電影業中的現狀進行重新定義。不過這些都是30到35年前的事了。

這種合作之後慢慢消失了，直至1960年代或1970年代初期，邵氏公司才開始僱用日本導演來香港拍歌舞片。我對這些影片在日本是否得以發行不是很確定，不過它們在香港絕對是非常成功的。當時，日本在商業、電影、流行文化方面引領亞洲的潮流指標，居於領導地位。這些歌舞片在大中華市場相當吃得開。

80年代，功夫片大行其道

1970年代，這種合作又開始衰亡。之後，功夫片開始在香港大行其道，前有李小龍，後有成龍。成龍在加入嘉禾公司之前，與袁和平合作了不少應季電影。這股風一直吹到了1980年代，香港電影實現了復興，我們才終於知道自己最擅長拍什麼樣的電影——功夫片。然後，功夫片又逐漸分化成不同類型的電影，我們稱之為新浪潮與舊流派的融合，新藝城、嘉禾、威禾及其後的D&B電影公司誕生。

1980年代，香港確實生產出了大量引人入勝的電影。我們把最初的功夫片變成了007式喜劇、黑幫片等類型。1980年代，香港電影得以復興。

當然，我們都知道，那股潮流是基於一個事實，即香港擁有非常重要的戰略位置，我們實際上是在為全球華人生產華語電影，並非在為亞洲市場或是國際市場生產影片。香港電影的目標觀眾是中國人和海外華人，他們分布在東南亞、台灣、香港，或許還有整個西半球的唐人街。

因為其中一些電影十分精彩，開始在泰國、馬來西亞等國的唐人街之外放映，受到泰國人和馬來人的喜愛，最終，港片又回到了日本和韓國。

90年代初，香港電影引領亞洲

到了1980年代末和1990年代初，港片當時並非跨國生產，也並沒有網羅全亞洲的電影人才，但仍可以稱得上是亞洲電影。這可從兩個方面來看：你可將其看做為亞洲各文化間及亞洲電影人的創意合作；但是更重要的是，我一直認為這其實是一種努力突破市場障礙、文化障礙和語言障礙的市場合作，只有這樣，我們才有足夠的觀眾人數來支撐一個健康的電影業。



如果你要走向國際，
要與外國的電影製作人進
行任何形式的合作，首先
要在國內市場立足。

各位知道，亞洲人口眾多，文化豐富多彩，每個國家大概有多達3,000至4,000萬人口：泰國有6,000萬人，韓國4,000萬人，台灣2,000萬人，香港600萬人，新加坡300萬人，而日本有1億多人。如果能把這些國家加起來，即使不長遠著眼，只針對某一部電影來看，也是相當龐大的市場，規模堪與我們的荷李活同業一較高下。荷李活在娛樂產品和其他消費產品領域占領了全球，正是因為美國人擁有最龐大的購買力，使其能夠支配全球其他國家人們的消費。這在電影界尤為凸出，他們的電影擁有購買力最強大的觀眾，使電影可以大灑金錢，提升娛樂質素，製作電影特技，拍出像《金剛》這樣的災難巨片。無論如何，這些電影在某種意義上來說能夠成為全球性文化，今日，荷李活在全世界看什麼電影一事上，擁有絕對支配權。

90年代末期，泰韓電影業崛起

然而，隨著香港在1980年代和1990年代初成為亞洲影業的佼佼者之一後，港片與馬來地區影業的合作在1990年代中末期卻逐漸萎縮。其原因很多：香港內部的問題，電影業缺乏長遠發展的遠見，許多本地電影投資商、老牌製片廠，如嘉禾，停止了電影生產與發行，新藝城及其投資商金公主撤出電影放映與生產。

因此可以說，當時大家對香港電影業的長遠發展缺乏遠見。與此同時，一些國家的電影業開始崛起，韓國、泰國都生產出了很好的新片，各國都在努力建設自己的電影業。生活在這些國家的第二代華人對華語電影

第五代導演的成功模式

現場提問：中國現在的第五代或第六代導演，他們拍了很多好電影，比如張元和陸川，他的電影《可可西里》目前頗受歡迎，在西方國家也頗有市場。你對他們取得的成績怎麼看？他們的受歡迎程度是否反映了中國電影、亞洲電影的某種發展趨勢？

陳可辛先生：《可可西里》現在正在全球的藝術電影院巡演，獲得了很大的成功。這部電影跟我們今天所說的大部分電影有所不同。今天的主題是中國如何走向商業化和全球化，像徐克的電影、《頭文字D》或是陳凱歌。我想張元和陸川跟其他第五代導演一樣，所採用的仍然是自80年代以來在中國一直比較成功的模式。

正如我們所看到的，大部分第五代導演其實已經商業化了，總的說來已經進入了不同的市場。說商業化也許並不準確，對於某些人來說，這樣說不合適。但我認為中國電影行業的運作仍然有兩種不同的方式。

的需求不再迫切，因為他們或者都已學會了當地語言，或者改看荷李活電影。以上種種原因造成香港電影在1990年代中期和末期走了下坡路。

2000年起，嘗試聯合各國市場

2000年，我返港創建Applause Pictures公司時，是希望找到一條將亞洲聯合起來的新路，因為做為香港影人，我們的確需要這種聯合。這不是出於幻想，而是必需。我說過，香港影業與全亞洲進行合作的需求將是最迫切的，因為我們的市場實在不夠大。

我從兩個層面展開努力，包括合作製片，以及嘗試將各國市場聯合起來。我與各國發行商商討是否可以進行合作。

我們的出發點，或者說是工作背後的理念與需求，源自我剛才對亞洲各國人口所做的加法。如果可以把這些人集合在一起，就可以輕而易舉地獲得一個2億5,000萬至3億人的市場。當然，我們都知道，一部充斥著各國語言的電影不見得能夠吸引各國的主流觀眾。不過，我們努力從不同的層面入手，吸引主流觀眾。

首先，我們在各國投資了一些本土電影。我們參與投資了一部韓國電影，名為《春逝》，導演是曾執導過《八月照相館》的許秦豪。我們從中努力學習如何與韓國影人合作，並沒有太多參與影片製作。之後，又和黃健新合拍了《誰說我不在乎》。

後來，我們更多參與到拍片中，讓Nonzee Nimibutr拍攝了電影《晚孃》，還讓香港女星鐘麗緹飾演一個角色。這本來是一部非常泰國本土的影片，後來卻成為了泛亞洲性質的電影。我們把不同國家的演員集合在一部影片中，還想把亞洲各地區的市場集合起來。我們銷售該片的時候，不僅把它定位為泰國電影，還希望憑藉其中的中國情結與華人演員吸引觀眾。

以上這些僅僅是最初的嘗試，還不能叫做真正的合作、真正的聯合製片。此後，我們又拍了一部電影《三更》，該片是3個國家的3位製片人合作的產物。《三更》的3部分分別由香港、韓國和泰國影人完成，《三更2》則由韓國、日本和香港聯合完成。

這種兵分幾路的電影對電影銷售商來說是個令人頭痛的東西，因為要使其中的3部分都保持相同的水準非常困難，觀眾買票進場後，總是只喜歡3部其中的一部，對其他兩部興趣索然。不過，這也正是這種跨國合作的

集合不同國家的演員與
亞洲各地區的市場，
擁有各國的元素，所有人
就會都把它當成像自己的
寶貝。

意義所在。因為我們知道，在這部影片的3個外國市場，觀眾總是喜歡看自己人拍的那一部。從1980年代到1990年代末，再到2000年代初，潮流發生改變。當我去泰國和韓國的時候，我的製片人和發行商朋友們都告訴我，如果可以說服觀眾這是一部泰國片或是一部韓國片，會有更多的影院放映，觀眾人數會更多。這與電影的水準高低無關，但如果它是部外語片，如果觀眾認為它是部中國片或香港片，就會感覺像是1980年代的老古董。

寶萊塢的自給自足

現場提問：為甚麼至今還沒有人提到寶萊塢呢？印度難道不是亞洲的一部分嗎？亞洲的限制又是甚麼呢？

陳可辛先生：這是個很難回答的問題。我們必須以現實的眼光來看東亞的文化共性。這就是為甚麼我創辦中文電影資料庫電影公司Applause Pictures的時候，首先列入的國家是中國、日本、韓國、新加坡，也可能考慮馬來西亞——因為我認為我們之間有一些共性，但我沒有列入更多國家。我看了一些菲律賓電影，但不肯定是否可以更進一步，因為這歸根究底還是一個市場形勢的問題。我們目前的問題在於該搞清楚聯合製作是個才能交流問題還是個文化交流問題，因為這些在同一個文化中心裡是可以做到的。

如果這些交流發生在電影院裡，那麼你需要的支援是親自購票的公眾。在過去幾十年裡，印度與亞洲其他國家的交流並不多，印度是一個自給自足的市場。

電影的語言影響性

現場提問：日本人、韓國人和中國人有一些相似的地方，但他們在語言上並無相似之處。語言的影響大嗎？

陳可辛先生：語言的確很有關係。譬如說，《見鬼》在泰國上演，這部電影進行了泰語配音，所以泰國人就有點想當然，認為甚至是螢幕上的外國人都能講泰語。

但在韓國卻不一樣，在韓國你不用給電影配音——在韓國、日本和香港都如此，觀眾都習慣對方講他們自己的語言。韓國人在80年代就看香港話的電影，90年代看普通話電影，在過去5、6年裡我們也看韓語電影，以及日語電影，這甚至從20世紀5、60年代開始就已經是這樣了。

這不是我們發明的，也不是我們這代人才有的事。正像我前面所說的，我們的先輩們在20世紀5、60年代的時候就已經這樣了。

香港影人聽到這種話肯定十分傷心，不過我們正是要開創新路改變這種局面，因此要盡全力讓跨國合作發揮作用。

這其實是一項計劃，我不敢妄言，不過我們努力在做的，就是希望其中由韓國導演和韓國本地演員主演的那部，能夠吸引韓國的主流觀眾進場觀看，而不只是吸引外語片觀眾。觀眾們也會被泰國的那部和香港的那部所吸引，從而可以把新一代香港或泰國電影人介紹到韓國市場。情況在泰國和香港是一樣的。無論一部韓國片在香港有多成功，與香港本地出產的華語片相比，它的觀眾群仍然很小、很有限。因此，我們使用了本國的影星、本國的導演。我們的計劃是，使用大導演，他們可以吸引本國的大明星加盟，從而吸引觀眾。

我們之後拍的兩部電影都還不錯，我們又開拍了第3部。這部電影或許合作程度更高，野心更大。我們在各地都把它當作本土片進行銷售。這部電影就是《見鬼》。我們把《見鬼》拍成一部恐怖片是有原因的，因為恐怖片更容易被不同文化接受，更容易吸引觀眾來看一部外語片。《見鬼》在全亞洲都大獲成功。舉例來說，在泰國，一部港片一般只在15到20家影院上映，最多也就是25到30家，但是，《見鬼》卻有150家影院放映，它在曼谷的票房是8,000萬泰銖，名列當年第3賣座的電影，前兩名都是泰國片。我們把這部電影當成泰國片進行銷售，因為其中有泰國元素，有泰國演員。

導演是彭順和彭發兄弟，他們被當做泰國導演，其實他們是來自香港，只是在泰國工作。這些說明了，電影採取不一樣的發行方式，就真的會對電影在當地市場的接受度大有影響。《見鬼》是泰國有史以來最賣座的港片，比港片在80年代統治泰國的時候還要賣座。這種合作的成果對我們來說真是振奮人心。

在不少地方，我們都可以說它是一部本土影片，因為它有來自各國的元素。女主角是一位來自馬來西亞的台灣女歌星，有新加坡演員參演，新加坡的Raintree公司參與影片的發行與投資。因此，它擁有各個地方的元素，所有人都把它當成像自己的寶貝一樣。發行商是TLC，他們對電影大獲突破居功至偉。不過，當然了，我們不得不把它拍成恐怖片。如果是一部愛情片，也許就不如動作片、功夫片和恐怖片那麼容易成功了。

未來，要衝破保守觀念的藩籬

我們一直談論的就是「泛亞洲電影」。不過老實說，對任何一部真正的泛

在電影業和製片廠中，
必須得有一條生產線，
但對於泛亞洲電影來說，
沒有哪部電影是可以在生產
線上誕生的。

亞洲電影來說，想把台前幕後的所有人才都團結起來做一項長久的工作，是非常困難的。

會不會有一間泛亞洲製片廠？我認為也是非常困難的，對於我剛才所說的2億5,000萬或3億的總人口（這還不包括中國內地）來說，每年能有30、40、50、60部廣受歡迎的電影是非常困難的。

每年也許只能拍出幾部，或許4到5部大獲成功的泛亞洲電影，這還不夠支撐一個產業。我認為，將來不會有一個泛亞洲電影業，但我相信，大家應該努力衝破藩籬，衝破那種認為只有本土電影才能賣座的保守觀念，因為眾多實例已經一再證明，只要努力開拓思路，就會拍出突破性的賣座片。當然，這並不容易，因為在電影業和製片廠中，必須得有一條生產線，但對於泛亞洲電影來說，沒有哪部電影是可以在生產線上誕生的，因為必須把每部片子都拍得創意十足，努力讓各種不同的觀眾喜歡。

這是一項艱巨的工作。不過我們來自香港，我們對此已經習慣了。因為我們總是努力在製片人自己的口味和全世界買家的需求之間求得平衡。

日本電影市場的變化

現場提問：我想起了亞洲聯合製作中的一個重要角色——日本。即日本在未來亞洲電影聯合製作中處於怎樣的位置？

陳可辛先生：長期以來，日本市場是極度以荷李活為中心的，除了荷李活電影，其他電影在日本一概沒有市場。但過去2、3年，形勢有了些變化。同時舉個例子，裴勇俊的新電影，韓國偶像劇以及《我的野蠻女友》第二部在日本都創造了超過了2,500萬美元的票房。而周星馳的電影《少林足球》以及《功夫》在日本的發售量可能超過了歷史上任何一部香港電影。吳宇森的電影《英雄本色》在日本也非常轟動。

日本觀眾的這些變化，顯示出他們對荷李活電影愈來愈沒有興趣了。亞洲走到一起的原因以及我們今天在這裡討論的許多東西都是基於這樣一個事實，那就是荷李活電影在過去10年裡正變得愈來愈糟。如果荷李活電影能繼續保持高水準，就像15或20年前的荷李活電影那樣優秀的話，我們的處境可能會更為艱難。

亞洲文化的融合

現場提問：亞洲文化合作如何使每個國家文化的真實性、完整性以及多樣性得以加強，而不是只是將它們簡單地混合在一起呢？

陳可辛先生：亞洲的東西走到一起並不一定就是為了把事情融合在一起，走到一起更多的是由於市場需要。我想融合是好的，特別是在當前世界，韓國人、中國人和日本人現在可以比以往任何時候都進行更多的交流，就是因為我們都西化了。我們在媒體面前普遍說英語、飲可樂、吃麥當勞等西化的東西。看看現在的韓劇，你會發現，北京街道的時尚場所，跟首爾的清潭洞沒甚麼兩樣。

韓國、日本和中國的差別其實並沒有那麼大。我們可以用與以前不同的方法把演員們組合在一起，韓國人跟中國北方人長相非常相似，比中國南方人和北方人之間的差異還要小，因此我相信語言的障礙可以克服。張東健在《無極》裡的每句中文台詞都是他自己說的，他的表現，我並不認為他在電影裡會被看成是一個韓國人。如果你要整合市場，總有些方法，總有些事情是你可以做，可以融合的。

要如何從CEPA中得益？

香港和中國內地簽署〈內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排〉，主要目標是通過減少或取消雙方的關稅和非關稅障礙，促進經貿關係發展及促進貿易投資便利化。

主講：顧嘉敏（的近律師行商業知識產權及娛樂事業部主管）

Patrick FRATER 第二位是顧嘉敏女士，她是本港專職處理電影業事務的頂尖律師之一。

先生：每當聽到電影業已死或垂死的說法，就不妨看看顧女士的客戶名單，那些精明的公司拍攝引人入勝的電影，並組成了令人注目的聯盟。我覺得，困擾香港的也許有時並不是劣質的電影，而是糟糕的宣傳。顧女士今天主講的話題是CEPA，這是她精通的眾多專業領域之一。

顧嘉敏女士：下午好，女士們，先生們。今天，我將向大家介紹的是〈更緊密經貿關係安排〉（Closer Economic Partnership Arrangement, CEPA），它對香港電影業有何影響，香港和中國內地以外的國家將如何從中得益。今天，我要說一說CEPA到底是甚麼，如何在CEPA的條款下行事以從中得益，它的利與弊，以及其他國家如何從其條款中得益。

首先說一下實行CEPA的目標。大家知道，CEPA全名是〈內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排〉。香港和中國內地簽署這份文件，是為了推動兩地的經濟繁榮與發展。其主要目標是通過減少或取消雙方的關稅和非關稅障礙，促進經貿關係發展，取消雙方之間的歧視性措施，促進貿易投資便利化。

進行三階段開放

事實上，CEPA得以實施，是因為中國內地在世界貿易組織（WTO）的規定之下，本來就須解除其許多貿易障礙、開放服務貿易。不過，CEPA協議的簽署，使得香港搶占了先機，在內地向WTO妥協期限到達之前，便可從削減或取消障礙中得益。

CEPA分為三個階段。第一階段協定於2003年6月29日簽署，2004年1月1日生效。之後，在接下來的一年，2004年10月27日，簽署了第二階段協議，生效日為2005年1月1日。第三階段協議，則在2006年1月1日生效。基本上，這是一個持續進行的過程，CEPA的各個階段都是對前一階段CEPA給予香港的優惠政策的更進一步。值得關注的一件重要事項是，CEPA的得益者中還包括所謂的「香港的服務提供者」。

那麼，CEPA到底給香港電影業帶來了怎樣的好處？它對香港的許多服務領域都產生了影響？

首先，在錄影、錄音產品的發行領域，CEPA規定，香港的服務提供者可以合資企業的形式在內地提供音像產品發行服務。更重要的是，香港公司在合資企業中可持有不超過70%的股份。在CEPA實施之前，打入中國市場並不容易，持有一間公司的大多數股份或全資擁有一間公司尤其困難。內地僅允許在個別行業成立獨資企業，而對傳媒和電影業等內地政府認為相當敏感的行業予以限制。不過，CEPA第一階段開始允許港人在音像產品發行公司中持有大多數股份。在影院及戲院服務方面，CEPA第一階段規定，香港服務提供者可以憑股份制合資公司或合作公司為基地建造、改建及營運影院。仍然需要與內地公司合作，但香港公司可持有不多於75%的股份。同樣，與現行安排相比，這是一大進步。

CEPA第二階段又更進了一步，規定香港服務提供者可獨資建造或改建影院。你不再需要與內地公司合作。不過，要注意的是，這只適用於影院的改建與建造，並不包括影院的營運。因此，就營運而言，你仍然需要與內地公司合資。

CEPA第三階段又有所進步，規定香港服務提供者可在內地成立獨資公司，對多於一家或位於不同地點的影院進行建造或改造。不過，這仍然不適用於營運，只針對建造或改造。

更重要的是，在華語電影與合資製作的電影方面，CEPA也放鬆了限制。CEPA第一階段規定，香港生產的華語電影可無配額地向內地出口、發行。這之所以非常重要，是因為此前，內地不把香港電影視為本國電影，而是外國電影，而外國片每年只有20部的進口配額。

因此，可以想像，在配額制下，港片要與眾多荷李活大片競爭，以進入中國，這對香港電影來說是很大的障礙。而在CEPA第一階段中，港片不再受這種配額制度的限制，內地可以無限量地進口港片。

合作拍片有限制

不過，還有一項限制，就是進口的港片必須經內地有關部門審批。不過，我們需要明白的就是，並非每一部香港生產的華語電影都可以自動進入內地，仍然須經內地有關部門批准。

CEPA第二階段又規定，在獲得批准後，香港與內地合拍的電影可在內地

第一階段，香港公司必須擁有電影百分75%的版權，到了第三階段則進一步將擁有權降低到50%。

以外的地方生產。許多港片都是以與內地公司合拍的形式生產的，這項體制已存在多年，並不僅僅適用於香港公司，而是適用於所有對在中國生產電影感興趣的外國製片廠或外國公司。

在中國，可以用協助合拍或正式合拍的形式拍片，但現階段必須遵守一些限制性規定，其中之一就是這些電影必須在中國境內拍攝。不過，我從業界人士那裡瞭解到，如果你能得到相關部門的同意，也可以被特批在境外拍攝。但是，CEPA現在規定得非常清楚，合拍片可在境外拍攝，只不過仍然需要獲得相關政府部門的批准。

我剛才所講到的放寬措施實際上適用於在香港成立的製片公司生產的電影。但同時也有一些限制，因為香港製片公司必須擁有多於75%的版權。CEPA的這種規定是為了使香港公司得益，所以才會有這種限制，要求香港公司必須擁有多於75%的版權。因此，如果一間外國製片廠到香港來僱用一間香港製片公司拍電影，擁有該片百分之百的版權，然後又想利用CEPA的條款進入中國市場，這是不被允許的。此外，參與電影製作的主要人員必須至少有50%是香港居民。港人必須參與影片的製作。

至於剛剛簽署的CEPA第三階段協議，進一步將擁有權要求降低到50%。香港公司只要擁有影片50%以上的版權就算合格。剛才談到了關於製作人員必須有50%為香港居民的要求，「主要人員」、「創意人員」、「主演」等等是有確切定義的。不過，更重要的是關於擁有權的問題，在CEPA第一階段，香港公司必須擁有電影75%的版權，在CEPA第二階段，則為50%。政府對「擁有權」的解釋是指承擔影片預算的50%以上。因此，如果香港公司沒有承擔影片預算的50%以上，卻想通過簽署協議，聲明該公司擁有同等比例的版權，而繞過這項限制，是行不通的。

電影新寬鬆措施

CEPA還有其他更多對華語電影的寬鬆措施。CEPA第一階段規定，香港與內地合拍的電影在內地發行時將被當作內地電影。在現行的合作拍片體制下，這已經得以實現。如果你與一間中國內地公司正式合作拍攝一部電影，它將自動被作為內地電影在內地發行。

CEPA還規定，翻譯成其他中國方言的電影也可正常發行。允許在中國發行的電影一般是普通話版本，但這項限制現在有所放鬆，允許發行其他方言的電影。這是有用的措施，因為中國是一個非常大的國家，儘管大多數省份說普通話，但觀眾會樂於看到說自己方言的電影，如果，用方

言放映，將有望提高電影的吸引力。

CEPA第二階段進一步規定，在獲得批准後，香港服務提供者可以在內地成立獨資公司，發行內地製作的電影。內地政府部門屆時將根據有關規定決定是否批准，因此現在很難說需要符合哪些要求才能批准。

CEPA第三階段又對合拍片的廣東話版本放寬了要求，規定香港與內地合拍片的廣東話版本在獲得批准後，可以在廣東省放映。另外，港片的廣東話版本如果經由中影公司進口，也可以在廣東發行。

CEPA的另外一項進步是不再對合拍片中主創人員的比例進行限制。內地對合拍片的正常規定是，主創人員至少應有1/3是內地居民，現在這項限制解除。唯一的限制就是，主要演員至少應有1/3來自內地，但與之前的規定相比，已經寬鬆得多了。對於影片故事發生地點的限制也取消，影片的部分場景可以在國外拍攝，但是情節還是需要與中國有關。

其他領域的規定

現在來看看其他服務業。

對於有線電視的技術服務，CEPA第三階段規定，香港的服務提供者經批准後可在廣東提供有線電視技術服務。之前，只有內地的持牌運營商可以提供這種技術服務。

在電視劇方面，香港與內地合拍的電視劇在經過審查後，可以與內地電視劇一樣播映和發行。之前，香港電視劇不能在晚上7點至10點的黃金時間播映，新規定放鬆限制，合拍電視劇可以在黃金時間播映。

至於對內地創意人員所占比例的要求。大家可以看到，必須有1/3的創意人員來自內地，內地公司須持有製片公司51%以上的股份。剛剛簽署的CEPA第三階段，進一步放寬了限制，不再對香港與內地公司合拍的電視劇的集數進行規限。之前的規定是，香港與內地合拍電視劇不得長過30集。與之前的要求比，這也是一個小小的變化與放寬。

現在再談談哪些人是合資格的「香港服務提供者」。總體來說，香港服務提供者可以是根據香港法律設立的任何法律實體，公司、基金、合夥企業、合資企業、獨資企業均符合要求。只要在香港正確註冊了上述任何一種公司，都是合資格者。而且，必須在香港從事實質性商業經營，不能只是一間空殼公司，不能是一間在港沒有業務的外國製片廠的代表公

合格的「香港服務提供者」，是根據香港法律設立的任何法律實體，公司、基金、合夥企業、合資企業、獨資企業均符合要求。

司，必須有實質性商業經營。此外，在香港提供服務的性質和範圍，應包含擬在內地提供服務的性質和範圍。如果在香港是一間發行公司，就不能在CEPA之下去內地從事建造影院的業務，

不僅如此，該公司應已在香港註冊或登記設立並從事實質性商業經營3年以上。如果有一間外國公司剛剛來到香港開設一家公司，就想利用CEPA條款進入中國，是不可以的。而且，必須繳納利得稅，如果逃稅，則不能符合CEPA資格。也必須在港擁有或租用業務場所。此外，僱用的員工中應有50%以上為香港居民。

同時，如果是個人，則必須擁有香港永久居住權才可稱為合資格的香港服務提供者。

申請手續拿許可

應循何種手續申請取得CEPA待遇呢？首先，要向香港工業貿易署申請證明書，證明你是真正的香港服務提供者。工貿署會要求提供所有的相關文件，例如公司的註冊證明書、報稅表、租用合約、證明你擁有工作場所的文件，以及其他各種必需的資料，以證明符合所有要求。所有這些文件都必須經過中國指定的認證官員予以核實證明。香港有很多這樣的認證官員。他們基本上都在律師事務所工作。

另外，還需要做出法定聲明，聲明自己符合要求。有一些電影界人士會認為：「這很容易，我們可以就擁有權等一切問題簽署附加協議」。不過，這樣做要小心。如果你明知自己不符合要求，卻簽署了附加協議或做出附加安排，就可能觸犯法例。

取得工貿署的證明書後，就可以向內地相關部門申請取得CEPA待遇了。即是說，經過香港政府部門的審查、拿到證明書後，還要到中國內地的相關政府部門申請待遇，要他們同意給予香港服務供應者的待遇。完成這些之後，就要從內地政府部門取得所有的執照與許可。依照你從事的行業或服務不同，中國內地有各種許可與牌照供你申請，沒有例外。

那麼，CEPA是否只對香港公司有利？外國公司能否從CEPA中得益呢？其實，對於香港服務供應者是否必須由香港居民所有或控制，並無要求。一間香港公司也可以歸外方所有，它的主管和股東可以主要來自國外。因此，外國公司只要在香港成立一間公司，並從事實質性商業經營超過3年之後，就絕對可以從CEPA中得益。

條款出現了漏洞

不過，我認為，政府已經認識到可能存在一個小小的漏洞，即是很多外國公司可以到香港買下一間可能符合CEPA資格的公司，從而從條款中得益。因此，政府現已公布了一項新的解釋稱，如果一個外國實體在CEPA實施後買下一間香港公司超過50%的擁有權，該公司必須一年後才能被看做一名香港服務供應者。

但是，我所稱的「漏洞」仍然存在。例如，如果外國公司獲得控股公司、而非該實體公司的大多數股權，再申請CEPA資格，就不會違反規定，而不需要再等一年的時間。或者，如果並未獲得50%的擁有權，而只是買下了49%的股權，顯然也不需要滿足上述條件。

當然，外國公司也可以通過投資香港電影從CEPA得益，但香港服務商仍需持有超過50%的擁有權。

開放與期望有落差

CEPA看上去是件好事，不過，顯而易見的，仍然有很多規定並未如香港公司所希望的那樣開放。例如，在內地發行視像產品仍需與內地出版公司合作，因為在內地發行視像或音像產品，與出版書籍一樣，都被視為出版行為，需要一個出版編號，而只有內地出版公司才能提供。儘管CEPA允許在內地成立獨資發行公司，但仍需要與一間內地出版公司合夥。

許多電影業人士感到仍然限制性很高的領域就是，非內地電影的進口由中影集團獨家壟斷，它是非內地電影的唯一進口商。而香港電影儘管已不受配額限制，但仍被視為非內地電影。如果能把香港電影進口到內地，仍然需要經過中影集團這個進口商。而顯然他們不一定會把市場需求或其他相關因素做為挑選電影的考慮因素

另外，就是內地仍要進行電影審查。一部香港電影即使通過了香港本地的審查，並不意味著它就可以在內地放映。各位都知道，內地的電影審查相當嚴格。現時，他們並沒有一套分級系統，因此在內地放映的所有電影都要適合所有觀眾觀看，這對可能在中國放映的電影來說是很嚴的限制。

在電視節目方面，雖然對黃金時間的播映及劇集的集數已無限制，但節目顯然要能吸引內地的電視台，仍需他們決定是否在黃金時間播映。

CEPA是一份持續進行中的文件，政府正與電影業及內地政府保持著經常性對話，為推動更多的放寬政策而努力。

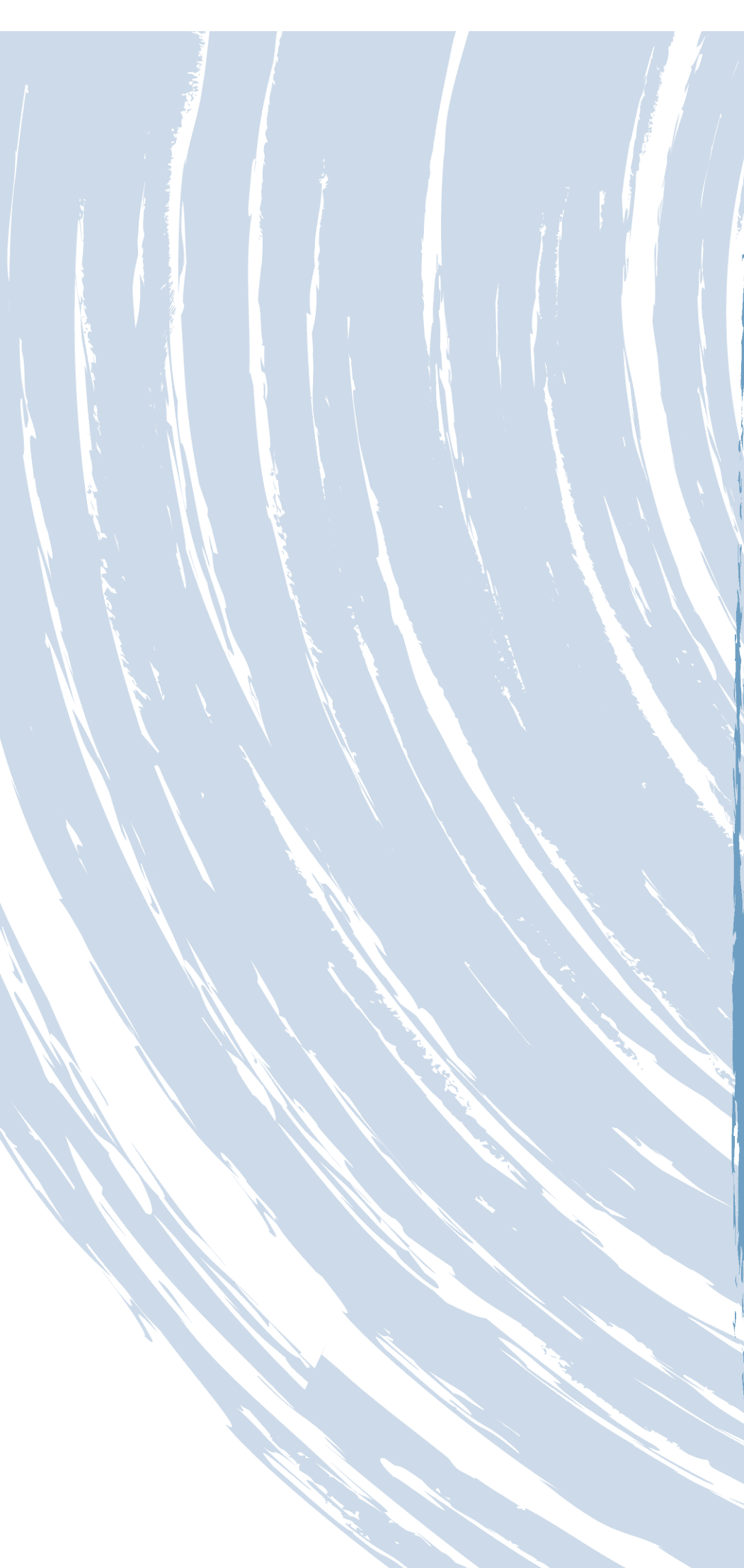


對許多香港電影人來說，另一個關注的問題就是——是否可以分享在內地發行電影所獲的利潤。目前，這仍然由香港與內地發行商的商業合約決定，並不會自動獲得這項權力。

最後，提供一組統計資料。迄今，到2004年年底，已經有18個服務行業的468間公司獲得了香港服務提供者證書，其中20%已經在內地開展了業務，不過，這個數字包括了所有服務領域。就在座各位最感興趣的音像行業而言，僅有6間

公司申請到了香港服務提供者證書，更僅有20%、即區區兩間公司基於CEPA條款在內地開展了運營。這兩間公司就是寰亞和嘉禾，兩間公司都是通過在內地成立合資公司開展業務的。

因此，看起來，儘管CEPA的前景很鼓舞人心，但目前並沒有很多公司從中得益。然而，CEPA是一份持續進行中的文件，每一年都有新的進展，政府正與電影業及內地政府保持著經常性對話，為推動更多的放寬政策而努力。因此，CEPA在電影領域取得更多進展是大有希望的。謝謝！



東方文化有甚麼不同？

想拍一部像《臥虎藏龍》那樣成功的亞洲電影，夢想很宏偉，麻煩卻不少。首先就是文化差異，例如連吃飯都是問題，劇組有香港人、內地人、韓國人，每餐飯就吃3種餐。

主講：金亨駿（韓國電影製作人協會主席及韓脈映畫董事長）

Patrick FRATER 第三位是金亨駿先生。金先生與陳可辛一樣，身兼多職，無論以何種身份出現都不奇怪。做為本次論壇中韓國電影業的唯一代表，他的言論將非常值得一聽。在影片質素、創新性、票房、決斷力各方面，他都為韓國電影業開闢了一條新路，令別人望塵莫及。他擔任製片的影片《實美島》，在去年成為韓國史上觀眾人數第二多的電影。我很高興地宣布，儘管他是韓國電影製作人協會的主席，但也是個叛逆分子，他的獨特視角將使他的發言引人入勝。

金亨駿先生：我是金亨駿。今天我之所以能站在這裡，是因為3年前我拍了一部電影《實美島》。那部片子當時在韓國引起了巨大的轟動。在此之前，我還拍過一部《千年湖》，這部片子是在中國拍的，花了6個月，耗資700萬美元，但在韓國卻不受歡迎，虧損了500萬美元。投資人用《實美島》的盈利抵消《千年湖》的虧損，所以最後也沒賺到多少錢。不過幸好我還算是個能做主的，所以今天還能站在這裡。

既然提到合拍電影，那我就稍稍提一下我在中國的經歷。陳先生，你剛才說到70年代時看過一部韓國拍的催淚片，是吧？

陳可辛先生：是的，是關於一個韓國小孩子的故事。

金亨駿先生：當時，我卻以為那是一部香港片。這種電影我們還可以多拍幾部。在香港，觀眾認為這是一部韓片，而在韓國，我們卻認為它是一部港片。我相信它在兩地都獲得了成功。

合拍電影，文化差異不少

當時，我和一位韓國導演以及一些韓國演員去了中國，僱了一位中國的攝影師，一些中國的工作人員和一位來自香港的著名武術指導，還有香港的道具及特技人員。我想拍一部亞洲電影，像《臥虎藏龍》那樣成功的電影。我想成為下一位江志強。我當時的夢想很宏偉，但事事皆不順利，碰到了不少麻煩。首先就是文化差異。

我們原本以為各種東方文化之間應該沒有太大的不同，但情況卻並非如此。首先就體現在飲食上。我認為香港人跟內地人的飲食應該區別不大吧？但不是這樣。他們各吃各的，每餐飯我們都有3組人，吃3種餐。當然，韓國餐與中國餐是不同的。大家知道，韓國人對泡菜情有獨鐘，那是他們的生活必需品。

至於吃的米飯，我想應該是一樣的，但韓國人不那麼認為。所以我們用韓國的大米替韓國人煮飯，而給中國人煮中國的大米。我弄不懂為甚麼會這樣。我們的男主角只吃韓國料理。我發誓，中國的咕咾肉同韓國的咕咾肉味道絕對是一模一樣，但他就是不吃，因為當時「非典」剛剛在中國爆發，有人告訴他說「非典」是食物引起的。期間我回了韓國一次，3週後我再回到中國時，他瘦了6公斤。他甚麼都不吃，所以就成了這副模樣。

不過6個月之後，在我們的工作接近尾聲時，大家都已不再分組吃飯了，都在一起吃了。中國人和香港人也吃起了泡菜。而除了習慣彼此的食物之外，大家也開始習慣了彼此的人。雖然說著不同的語言，但我們能夠一起工作，並且，儘管我感覺這部片子的拍攝工作一團糟，但每當我們拍完一個很好的場景時，大家都會相互擁抱鼓掌，歡呼雀躍。他們來自不同的國家，但對電影有著相同的摯愛。他們給我的感覺就是這樣。

經歷挫折，依舊滿懷希望

儘管那次經歷很糟糕，但我離開中國時還是滿懷希望。大多數人可能都不再會重新回來拍片，但我認為500萬美元只不過是一筆高昂的學費而已。我想，有一天我會帶著這段經歷回去，也許下次我會做得更好。我或許會對每個國家做更細緻的研究，對當地人民有更深入的瞭解，事先做更縝密的準備，將計劃安排得更週全。那樣的話，我想我們的電影可以在西方國家實現更大的商業價值。亞洲國家長期以來都是美國文化產品的最大消費市場。所以我們亞洲人需要相互協作，共同推進文化交流。這是他們該付一點錢買我們電影的時候了。

我想我們有能力實現這個目標。看看《臥虎藏龍》，我想多數亞洲人並不認為那部電影真的有那麼了不起，但是美國人卻趨之若鶩。因為在那部電影之前，除了超人，他們從沒見過有人居然可以飛簷走壁。但要做到這點也並不那麼容易。不能指望政府的幫助或補助，也不能依靠電影人的努力，必須要從觀眾那裡獲取支持。

亞洲國家長期以來都是美國文化產品的最大消費市場，所以，亞洲人需要相互協作，共同推進文化交流。



培養觀眾，同業相互切磋

培養觀眾這一工作非常重要。就像在韓國，10年前，人們會跟身邊的人說：「看韓國電影的都是蠢貨，那些片子根本就不值得一看」。之所以會這樣，有很大程度是因為我們原先過於嚴格的審查制度。直到1996年，我們的審查還是很嚴的。如果金剛踩在了一位警員身上，他們就會把這段刪掉。因為警員怎麼能被踩在腳下呢？當然，表現性愛的鏡頭更不可能。

當審查制度被認定違反憲法後，便有了電影分級制度，被壓抑了70年的各種創意便被通通釋放了出來。所以韓國才會湧現出那麼多稀奇古怪的電影，當中國的審查制度開始逐漸放寬直至最終消失，電影等級制度得以建立時，在韓國發生的這一切也會在中國重演。對於這一點，我深信不疑。

韓國電影現在在亞洲國家很受歡迎。這並不是因為政府支持，也不是因為我們幹電影這一行的有多麼努力，而是因為我們的觀眾。韓國觀眾非常非常地沒有耐心。他們想到甚麼就說甚麼，才不會表現得彬彬有禮。這樣說吧，一旦在某個鏡頭中，男主角的表演顯得稍稍有點不專業，他們會立即哄堂大笑起來。所以我們會做很多次試映，把許多人請進放映廳，給他們看片子，看看他們到底會不會因為這樣的情景發笑，然後再將這種片段剪掉，不要讓這種情況發生。而且，你有沒有遇到過人們看完電影，要求退票的情形？在中國不會發生這樣的事情，是吧？但在韓國就會。3週前，有部獨立製作的電影叫做《鯊海22小時》，這部片子在美國的2,700家影院上映，觀眾反應非常好。在韓國，它只上映了一天，因為它在某個城市放映時，有30位觀眾看完電影後集體要求退票。他們說，「這樣一部只有兩個人和一頭鯊魚的片子怎麼會值7美元的票錢？」顯然，他們沒有看過只有一個人和一隻排球的《荒島餘生》。這就是我們的觀眾。

當然，我們也拍一些美國式的電影。我們有自己固守的風格。日本電影中，許多鏡頭都是定機拍攝的。他們的攝影機幾乎不怎麼移動，所以日本片在韓國不太受歡迎。人們覺得日本片太乏味了。相反，我們的電影節奏很快，場面富於變化。不然，他們就會要求退票了。

我認為培養觀眾非常非常的重要。同時，同業之間還要互相學習，以便於相互協作。在釜山電影節上，日本、韓國和中國舉行了一場會議，成立了製作人協會，至今已兩年了。第一年，我們討論了經費和發行體制，而之前我們對此一無所知。今年我們討論的是關於預算的問題。我

們怎樣安排電影的預算，百分比的多少付給演員，多少付到這裡，多少付到那裡。

改善體制，提升拍片效率

韓國有個現象非常有意思。我們平均一週的拍攝時間只有3、4天。韓國電影是導演說了算，換句話說，製片人是總管，但他不可能真正管得住導演。導演可以一口氣拍20、30個鏡頭，也可以花好幾天拍一個場景。這在香港或日本也許是不可能的。這是我們需要向香港及日本學習的地方，以使我們的製作體制更加完善。如果沒有這種會議，讓大家互相交流，我們也許根本就不知道這些。

我正在拍的一部電影叫做《強手大亨》。我跟員工們說：「我們一週至少得工作5天。」這樣，導演很快就進了醫院，在那裡待了3週。上週他才出院重新開始工作。他們不習慣這樣的工作方式。不過他現在好多了，所以我們又開始繼續工作了。但這也是我們需要學習的地方。也許慢慢拍可以保證品質，也許吧，但是卻沒法提高效率。

我們還需要更多這樣的討論會，我們需要經常坐在一起，就各自國家的電影行業展開討論，這樣，一旦有一天我們能共事，我們的合作就會非常成功，不會再犯我曾經在拍《千年湖》時那樣的錯誤。謝謝。

你有沒有遇到過人們看完電影，
要求退票的情形？

這在韓國是會發生的！

相互尊重對方的文化

現場提問：亞洲的合作對電影內容有甚麼影響？我發現韓國電影和電視劇在中國取得成功的秘訣之一就是其真實性，也就是其對自身文化的真實反映和所表現出來的尊重。因此當中國觀眾看到這些時，他們很欣賞這些文化差異並從中得到許多啟發。而亞洲文化合作如何使每個國家文化的真實性、完整性以及多樣性得以加強，而不是只是將它們簡單地混合在一起呢？

金亨駿先生：我認為韓國電視劇在很多國家深受歡迎的原因之一是，韓國人至今還保存著儒家思想和文化，但韓國的一些鄰國也許因為別的意識形態或其他甚麼的已經把這些拋棄了。或許他們現在在看韓劇或電影的時候會突然發現：「哇，我們以前也是這樣的」，或者會說：「他們跟我們一樣，只是跟我們講不一樣的語言而已」。

我們有豐富悠久的歷史，有很多共同的歷史，比如日本和韓國、中國和韓國、香港等等。歷史是我們的一部分。不論情況好壞，都把它當做文化的一部分，而過去的就讓它過去，我們非常努力地跟日本人合作，努力忘記過去曾經發生的事情，努力做一些聯合製作。我們就是這樣走到一起的，這比單純接受西方文化要好。這樣我們的後代既接受西方文化，也接受自己的文化。所有亞洲國家都應該共同努力、相互尊重，因為我們知道我們歷史悠久，其他人的歷史也很悠久，我們應該相互尊重對方的文化。

建立亞洲的電影公司

一些亞洲公司，已經掛牌上市，除了網絡上的主要業務，也雄心勃勃的尋找機會，進入節目製作領域或建立自己的製片廠，正在努力打入各個領域。

主講：沈嘉奕（友利控股有限公司署理行政總裁及執行董事）

Patrick FRATER 最後一位是沈嘉奕先生，對電影界來說，他也許是台上最不為人所知的先生：一位，但是，他在財經界擁有輝煌的背景。他在電影業中寂寂無名的現狀不會很長了，他肯定會成為大名人，因為，他旗下的上市公司友利控股有限公司成績顯著，今年又有大動作，買下了中國最活躍的私營製片公司之一Asia Union的控股權。

沈嘉奕先生：尊敬的來賓們，女士們、先生們，我是沈嘉奕。我加入電影這一行時間很短，談不上有甚麼經驗，所以今天我希望能從一個外行以及一個投資者的角度，來談一下我的觀點。我認為，建立一個成功的亞洲電影製片廠的關鍵因素，在於找到良好的資金來源。我想通過對以下幾點的闡述，給大家勾畫出這一問題的大致輪廓。

先說一下我自己的一點經歷，我目前是一家香港上市公司的執行行政總裁，公司的業務範圍包括節目製作和一個中國本土電視台的運作。我們這間上市公司的運作模式是傳統的廣告業務模式。我本人還與一些風險投資者合作經營著兩間網上廣告公司，所以我有機會與傳統的互助基金和風險投資商同時進行合作。

新傳媒快速發展，基礎建設更為便捷

我只做一個簡單的分析。我認為過去的2、3年來是亞洲電影製片廠的一個轉折時機。因為亞洲金融危機過後，各國經濟和當地貨幣逐漸穩定，同時，人民平均收入和生活水準持續增長。

中國尤其是這樣。中國官方公布的人民平均收入在兩年前已達到**1,000**美元。從那時起，對各種商品，從汽車、住房到各類奢侈品的需求急劇地增加。

另外還有兩點，是關於目前正在演化的趨勢：一些新傳媒方式的發展，比如韓國的IPTV和數位多媒體廣播，以及中國的數位視頻廣播等。特別是在中國，電視和手機的普及率實際上已經超過了**100%**。

除此之外，最重要的是，在基礎設施建設方面，到今年底，中國的寬頻用戶將超過**6,000**萬，許多節目都將通過這個平台，更為便捷地進入各個家庭。

大家可以看一下亞洲和全球媒體經營者之間的對比。大多數出版物或研究成果將傳媒從業者分為**5**個類別。你可以看到，分別是廣告、電視、廣播、出版、以及互聯網。我相信其中的大多數是依照傳統的廣告商業模式來進行運作。

2000年有一個顯著的趨勢，就是當年的企業價值與扣除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利的平均比率（**EV/ EBITDA**）——這是一種評估比率——比現在要高。這也許是因為利率的略微上調，增加了投資成本，減少了大多數投資者的利潤。

正如大家所見，這五個類別中，互聯網受到的評價最高，總體說來，人們對網絡經營者的廣告業務的快速增長抱有很高的希望。

各企業雄心勃勃，大張旗鼓發展業務

也許你會問，這跟建立一個亞洲電影製片廠有甚麼關係？另一個明顯的發展趨勢是，一些亞洲公司，特別是中國公司，現在已經掛牌上市。除了網絡上的主要業務，他們也雄心勃勃的尋找機會，進入節目製作領域或建立自己的製片廠，主要原因是他們需要通過網絡或他們的寬頻平台將這些節目提供給他們的用戶。

近來，關注電訊盈科，會看到**NetCom**已經成為他們的股東之一。將來，也許你還會看到電訊盈科和**NetCom**在中國大張旗鼓地發展他們的**IPTV (Internet Protocol Television)** 業務。

再做兩個比較。只看總市值，我們仍然可以把這五個類型做為適合比較的類型。**Google**已經達到了**1,000**多億美元的市值，並且期望市盈率會上升超過**60**倍，它也正在努力打入各個領域。相信他們很快地將把目標放在節目製作上。就市值最小的公司而言，泰國一間名為**Nationmultimedia**的公司，市盈率只有**9**倍。這一比較可以說明，無論在哪個領域，公司愈大，投資者就會認為其成功的機會愈大，因為大公司有更多的資源來實現他們的目標。

如果只比較電影廠商則會發現，時代華納仍然在眾多美國公司中獨領風騷。與一些小公司相比，華納大約擁有**600**億美元的市值和**23**倍的預期

無論在哪個領域，
公司愈大，
投資者就會認為其成功的
機會愈大，
因為大公司有更多的資源來
實現他們的目標。

遊戲產業與電影產業應該分開

現場提問：據我瞭解，美國遊戲類產品的銷售額比電影的銷售額還要大，所以在中國，如果資金和技術都投入到遊戲類產品中，結果會怎樣呢？打個比喻，如果你打算投資到娛樂行業，你是否可能會考慮投資遊戲業而不是電影業？

沈嘉奕先生：據我所知，中國遊戲行業有一個家喻戶曉的名字就是「盛大」，陳天橋也因此躋身於中國富豪榜前20名。除此之外可能就屬「網易」了，最近「網易」投入了大量資金進行遊戲開發。

我不太清楚中國電影業跟遊戲業是如何結合的，但我覺得這是個方向。譬如說，我們明年打算製作一部電影，同時我們也在積極考慮是否推出相關的遊戲。這部電影名叫《赤壁之戰》，是關於三國的故事，這是一個類似的獨立例子。我相信即使要朝這個方向走，兩個行業還是應該分開。

市盈率。在電影廠商中，韓國的CJ Media公司市盈率只有7倍。另一間同時在香港與新加坡上市的公司市值與市盈率也都較少。

這代表了業務範圍愈大愈賺錢。時代華納嚴格來說並不只是一個節目內容供應商，是一個涉足出版、有線電視及網絡業務的大型集團。

至於這業界翹楚賴以生存的四大經濟體分別是美國、英國、日本和法國。為了提高競爭力，這些大公司的業務範圍都需要更加廣泛。他們在此已建立了基礎，也已成功地建立起一套完整的基礎設施，包括發行網絡、人才管理，及每年都大力遊說立法機構來保護他們的商業利益。

亞洲文化多樣性，企業得以資金互補

以上這些是微觀的部分。在宏觀部分，這些國家註定將會擁有更高的消費能力或更高的人均國民生產總值。因此，這些國家的業界翹楚和運營商能夠承擔愈來愈大的開銷，希望以此平台為基礎，獲得更高的利潤。

此外，以美國社會為例，美國人的文化和消費習慣更為統一。因此，超級碗（美國職業橄欖球聯賽總決賽）在黃金時段播出時至少能吸引多達800—1,000萬的觀眾。每一集《飛黃騰達》播映時，都會有許多美國觀眾追看。我提到這個，是因為，在中國或在亞洲，存在著文化的多樣性和觀眾喜好的差異。中國境內實際上有100多種方言，因此一個節目很難獲得大多數觀眾的共同青睞，這與其他發展中國家的情況一樣。

盜版成負面影響，從政府和公眾著手

當然，這種結構是利弊皆有的。從積極的角度來看，因為大公司長期占據市場主導地位，市值龐大，業務領域廣泛，他們能在不同的業務領域之間進行資金互補，並統一品牌，更有利於其擴大市場占有率。

同時，在吸引資本方面，無論是在公眾資金管理領域或對於風險投資商來說，他們絕對都具有更大的優勢。這也是為甚麼同他們的亞洲同業相比，他們更願意投資一些高成本的影片。從消極的角度而言，我猜想這些製片廠經理的年薪至少在100萬美元以上，這也是推動他們願意製造高成本的影片原因之一，但這些影片的最終收益並不一定都比我們的某些亞洲影片更多。

事實上，根據去年的統計資料，就美國的影片而言，一部電影的平均製作成本大約是9,600萬美元，其中6,500萬美元是正常的成本開支，另外大約有3,200萬美元是宣傳費用。因此，為使一部影片大獲成功，他們不得不將相當一部分資金投入到宣傳中去。

談到把握潮流，我認為在亞洲，韓國已形成了一套明晰的模式。你會發現類似CJ集團的綜合平台傳媒集團涉足有線電視，擁有自己的電影院和自己的節目內容。

同樣，在中國，上海文廣新聞傳媒集團也正在經歷一個類似的過程。中國的情況很特殊，因為它嚴格控制牌照的發放。迄今為止，只有兩家公司獲得了IPTV的牌照，一家是中視傳媒，另一家是上海文廣新聞傳媒集團。這將有利於後者雄心勃勃地在節目內容製作上與外國公司進行合資，同時也努力制定出一個更為全面和長期的發展計劃。諸如時代華納、新聞集團和維康等大型傳媒集團都已跟上海文廣建立合資企業。

談到未來的潮流走向，大家將會看到，盜版在全球已經造成很大的負面影響，特別是在亞洲。要改變這一情況，還須從政府層面和公眾教育方面著手。

我對這一問題的看法是，無論立法機構對盜版行為制訂多麼嚴厲的措施都不為過，因為在中國，每100張音像製品中有95張都是盜版。而要改善這種情況，最重要的是要縮小盜版製品與正版製品間的差價。在大城市，我發現這種差價事實上已經縮小很多了。你可以用8到10元人民幣買到一張盜版DVD，而正版的售價也僅為16到20元。從百分比看，雖然仍有70%到80%的差價，但實際上我們所說的只是人民幣5、6元的差別。

希望透過保護知識產權
推動文化創立，
使創作出來的文化可以
永久的流傳下去。



總之，從策略上而言，我的態度很明確，就是亞洲電影廠商應該將注意力放在那些能夠吸引大多數觀眾的電影上。此外，最近的一個成功案例就是在中國舉辦的超級女聲大賽，儘管這只是一個電視選舉節目。還有其後的影片《功夫》，就我所瞭解的情況，它大約有**300%**的利潤回報。

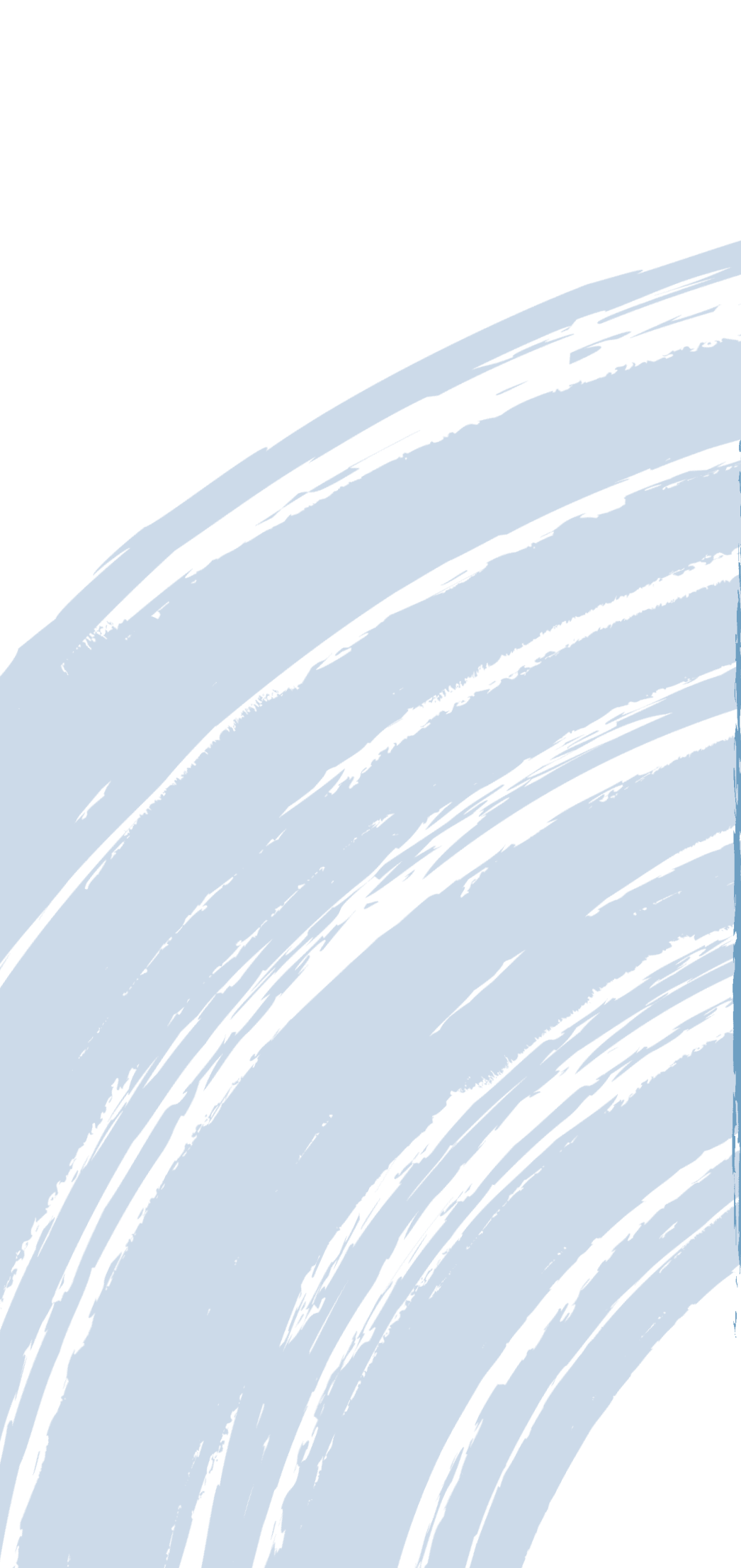
那些在技術方面具有優勢或居於領先地位的國家會設立一些進入市場障礙，但同時也會為這些製片廠或

傳媒公司保留一小部分市場以供其發展。

我認為，隨著情況的好轉，特別是在韓國和中國政府的大力支持下，這兩個國家的電影公司都將能夠從正常管道籌集到資金。

在我看來，韓國電影創意十足，這是因為我剛看過一部名為《空房子》的片子。我極為欣賞它的原因，在於整部影片中，男女主角之間沒有一句對白，我感覺非常有意思。這種創意無疑將提升觀眾的欣賞水準。

最後做一下總結。我預計，在這種背景下，通過這一平台，短期內，在**3到5年**內，中韓兩國都將誕生許多重量級的亞洲電影製片廠。當然，這也需要來自投資行業的大力支持。我的發言到此結束，謝謝大家。



大型企業會建立一套完整的基礎設施，包括發行網絡、人才管理，及每年都大力遊說立法機構來保護他們的商業利益。

泛亞洲會成為泛中國？

在針對亞洲電影提出各自不同的見解後，主持人與主講者於最後再深入暢談全世界最終極的電影市場，分享更多的韓國經驗，討論CEPA有沒有可能讓更多人獲得好處……

主持：Patrick FRATER（《綜藝》雜誌亞洲編輯）

（經過20分鐘的休息後，該場座談進入交叉討論與提問時間）

Patrick FRATER 謝謝大家回來，很高興你們能回到我們的討論中。下面我們會聽到更有意思的談話。

我們已經聽過四個非常有趣的，但內容各不相同的發言。我想重新回到剛才的話題，向陳可辛請教一個問題。

我想你剛才想說，為甚麼Applause Pictures開始進軍中國？我的問題很簡單：中國目前的甚麼變化讓你認為現在是最好的時期？

中國將是世界最終極的市場

陳可辛先生：我想，從90年代中期開始，我們都意識到，對於中國的電影製作人、亞洲電影製作人來說，最終且還未被完全突破的電影市場將會是中國，這不僅是亞洲最大，也是世界上最大的電影市場。

我個人的經驗是，去年在中國內地拍了第一部電影。從2002年年底起，便開始構思並且著手製作這部影片。但「非典」和其他一些事情讓我們的計劃暫時擱置，最後電影是在2005年初完成的。

我可能是在內地拍片的最後一批香港導演之一。我們從20世紀、90年代初開始在內地拍電影。武術或動作電影很少在審查方面碰到問題。但我不拍這類片子。但是要拍與現時背景有關的電影時，多半會觸及一些敏感的棘手問題。

譬如說，我拍過的《甜蜜蜜》，基本上稱得上是一部愛情片，但在當時也是被禁止的，原因和說法很多，其中一個是說電影中的內地移民——黎明和張曼玉——被描寫得生活過於安逸。另外一種說法則是，它貶低了中國的內地移民。所以，在中國你根本不知道電影為甚麼無法通過審查的真正原因。

當電影只能賣給一個買家時，
你知道會發生甚麼情形嗎？
價錢就完全由這個買家定了。

那是我第一次嘗試，原本希望能和內地方面合作。你知道，如果一部片子是跟中國合拍的，在某種程度上它很自然地就被看成是一部內地製作的影片，就可以從中國以外的市場獲取利潤，否則你只能把你的電影賣給中國。當只能把電影賣給一個買家時，你知道會發生怎麼的情況嗎？價錢就完全由這個買家定了。

我最初成立「Applause Pictures」時，有一點我深信不疑，那就是，中國最後會成為最大的電影市場，並且是終極市場。但是在過去的幾年中，如果把我們的目標完全定位於跟內地合作拍片，也許風險太大。

有很麼多人不停地問：「對於香港電影來說，中國市場的開放，到底是不是一種阻礙，或者說乾脆就是噩夢？」因為不得被迫去迎合中國審查制度，所以就失去香港電影在過去所呈現出的種種特色與優點。但是我認為這並不是必然的。我們分兩個部分來看。第一，中國的審查制度是帶有政治色彩的，這一點同世界其他國家非常不同，你絕對不能去觸碰這條敏感的神經。如果你同內地合拍電影，而你的電影又會引起中國的政治敏感性，那麼你又何必去拍攝這麼一部片子呢？第二，如果你的電影不能給5歲的小孩看，那麼也會惹上麻煩，中國沒有電影分級制度，所有的電影，嚴格意義上是為所有的觀眾拍攝的，不能拍攝違背這一原則的電影。就是這麼簡單。

香港沒有那麼多的人口能夠支撐起這個產業。當你想拍一部電影，而且你需要它打入中國市場，那麼你的片子就必須符合中國的審查制度以及中國市場。

我有部片子叫做《如果·愛》，是一部愛情片。整部片子大的方向上沒有涉及到敏感問題，但是電影中的少許部分要比審查允許的標準稍微敏感一些，去年在內地的經歷給我留下愉快的回憶。電影管理局中的高層人員曾經跟我說，他們的工作是幫助我通過審查，而不是像過去那樣，設法阻止電影的通過。

我想，內地政府對市場的迅速開放非常敏感。國內人口將面臨商業化的娛樂而非國營電影廠所拍攝的宣傳片。這是全新商業化電影在中國的開始，與國營電影廠是完全不一樣的。

中國拍片的成本低、場景多

Patrick FRATER先生：

我想請問金先生同樣的問題。雖然《千年湖》(Thousand year lake) 失

敗了，你說你仍然對中國抱有希望。是甚麼給了你鼓勵？

金亨駿先生：我想，我去中國的目的，和到內地的香港製片人們有些不同。對於他們來說，更多的是收益的原因，但對我們來說，是由於成本較低的原因。譬如說，我們來中國拍《千年湖》，它是發生在新羅王朝時期，也就是1,000多年之前的事情。我們稍做研究後發現，這時朝代的建築和服裝同中國唐朝的建築和服裝非常類似。

但是，韓國已經沒有新羅王朝時期留下的建築或房屋。我曾詢問好多省和市，希望能幫忙重建一些這樣的建築，這不光只是為了做為拍片的場景，也有非常重大的教育意義，但是每個人都回答說，沒錢做這個。

就在我幾乎要放棄這部片子時，發現在中國有很多這樣的古建築場景。所以我們就去了中國。結果發現除了建築之外，在這裡做戲服也很便宜，而且工作人員技術熟練。當然，勞動力成本比韓國低不少。所以我們認為花相同的錢還能得到更好的技術對拍攝來說是非常不錯的。

另一方面，我想尋找一些同中國合作拍片的機會。但是因為我們的片子中有一個鬼怪角色的出現，所以未能通過審查。因此只能算是輔助合作拍攝。

陳可辛先生：我想對金先生說的做一點補充，我想，在所有的亞洲國家中，韓國的想法是最超前的，譬如同中國建立合作關係，特別是在電影行業中。

金亨駿先生：韓國的問題是，所有的劇本創作者都想成為導演，而所有的助理導演也都想成為導演，如果他們有一份工作，他們就會想辦法儘快升級。在中國時，我發現中國的木匠能固守他們的木工手藝長達30年之久，這在韓國是非常少見的

CEPA目前仍未起積極作用

Patrick FRATER 顧嘉敏女士講到，可以讓更多人共用CEPA的好處，我想就這一點請問一先生：下顧女士。

顧嘉敏女士：我想，按照CEPA的條款，它並不只局限於香港居民，也就是說，香港公司可以被外方所擁有。如果你想獲得CEPA所提供的便利，那麼你可以在香港註冊一家公司，或者跟一家香港公司合作經營就可以了。

從已經公布的資料來看，CEPA並不是非常成功的，在某種程度上，並沒有太多的香港公司從條款中受益。

一部香港中文電影，
不可能直接進入內地市場去上映，
它仍然要受制於中國的審查制度。

主要是因為，所有的事情都是針對如何去獲得政府的准許，借助於CEPA就不可能行事過於直截了當，就如拍了一部香港中文電影，不可能直接進入內地市場去上映電影，它仍然要受制於中國的審查制度，受制於影片引進體制和許多類似的各種規定。我想許多的香港公司都發現，CEPA至少到目前為止，並不是像他們所希望的那樣起到了積極的促進作用。

金亨駿先生：

《我的野蠻女友》在中國的最後結局如何？它也受CEPA的影響嗎？

陳可辛先生：

不，肯定沒有。它可能被中影公司以一個統一的價格購買了。如果說有人從中賺了錢，那肯定是他們而不是你。

金亨駿先生：

我問這個是因為ADCO為這部片子下了很大的賭注。

陳可辛先生：

是的，你是問最後的結果嗎？

金亨駿先生：

是的，預期的結果。

陳可辛先生：

我不知道ADCO做了甚麼，因為ADCO部分地擁有這部電影。但是並沒有中國的因素在裡面。我想他們需要有針對中國的計劃。

沈嘉奕先生：

他們，譬如跨國媒體公司在利用CEPA進入中國市場方面有甚麼優勢可言嗎？我的理解是，幾乎所有的美國或歐洲的公司，他們都是自己做，直接進入中國市場。在這種意義上，我們能做些甚麼？

Patrick FRATER先生：

為甚麼你不回答這個問題？我想問，為甚麼你會購買Asia United，你認為其他公司會購買中國的電影公司而不是利用CEPA嗎？

沈嘉奕先生：

對於我們來說，往回看這個收購，它是我們特別重視的資產之一。然而電視台的廣告業務，在嚴格意義上，還沒有開放給任何一家外國經營商。

如果我們談到這整個過程，我考慮的是CEPA的資訊，因此我不敢確信這些跨國公司在這方面有可以利用甚麼。

Patrick FRATER 你認為其他的人會想購買中國公司嗎？從你的發言中我們覺得他們會。

先生：你剛才說到他們會購買香港公司。

沈嘉奕先生：是的。在香港，你可以看到，有許多的上市公司都在經營傳媒業。跟一家關注中國傳媒業的香港上市公司共謀發展的機會很小。

另一方面，中國現在有一種明顯的趨勢，愈來愈多的傳媒機構都被置於國有企業機構的保護傘之下，它們會發展成為半企業型運作方式。實際上，湖南廣電集團在2000年就成為第一個被要求重組，並以商業模式運作的例子。雖然中國內地的上市公司也有一些進入了傳媒業，但只是鳳毛麟角，還不到4家。而這4家，實際上只有不到50%的資產或收入是來自於傳媒業的收入。

韓國成功經驗引領亞洲電影

Patrick FRATER 陳可辛先生提到，韓國人可能制訂有最先進的中國策略。在許多不同的

先生：方面，韓國人實際上似乎都在引領亞洲電影業。金亨駿先生你能否給我們說明一下為甚麼？而這種情況有多少是政府促成的，又有多少是完全的私人企業所為？

沈嘉奕先生：實際上，它並不真是政府促成的，而是取決於私人機構。就像陳先生所說，中國將會成為世界最大的市場。許多人都想進入這個市場。正如你們所知道的，日本人想打入中國市場，不過非常非常難。韓國人比日本人做得好的原因在於我們不是日本人。我們和中國人就如同難兄難弟，所以能夠走得更加親近。

陳可辛先生：我想許多韓國公司也正是想利用這一點。中國人看了我們拍的電影，非常喜歡。聽說《我的野蠻女友》在全中國賣出了1億份拷貝。中國人熟悉我們的演員，會唱我們的歌，因此一旦官方放鬆管治，市場開放後，對韓國娛樂業將是個龐大的市場。這是他們所等待的，也是他們所期盼的，跟政府沒有關係。

我想補充一點，關於中國電影全球化的問題。我想接著前面說到的，關於泛亞洲最後是怎麼成為泛中國的。其實兩者區別也不是太大。我相信，特別是由於韓國的原因。舉例來說，我的公司最初的目標是面向全亞洲。而針對中國的產品並不意味著我們就放棄亞洲的其他國家了。例

如，從《臥虎藏龍》、《英雄》，到最近的《七劍》，這些電影都是為了迎合國際市場而製作的，但是如果沒有內地市場的支持就不可能實現這一點。沒人願意花費1億人民幣拍一部電影去迎合國際市場，而不去考慮本國觀眾的喜好。

現在仍是一場賭博，如果想進入國際市場，並在坎城電影節上賣電影，則必須要有來自國內市場對預算部分的強大支援。

在中國，每3個月就會有一項新的紀錄被打破。沒有人會預料到《七劍》的票房會超過5,000萬元，結果它在中國的票房達到了8,800萬元；沒有人會想到成龍的《神話》票房會超過5,000萬元，而中國的專業人士估計會達到1億元。所以大多數的電影最終在中國取得了預期的兩倍以上。

正是因為有來自本土的支持，他們現在能製作預算金額愈來愈大的電影，這樣反過來對外國市場就更具吸引力。

所以這就如同中國需要國際市場，而國際市場同樣需要通過中國以達到真正的國際化，這樣才能相輔相成。這就如同任何一部風靡中國的片子事實上就能風靡亞洲，也風靡世界一樣，我認為這才是韓國真正看到的。

因為我認為韓國電影人分為兩類。第一類是，關注資金問題的韓國製片人；另一類人就是更具有創造天賦的導演兼製片人。他們對新生事物特別投入，在韓國本土市場上也有著成功經驗。在我看來可以分為這兩類。

以韓國頂級明星張東健拍攝陳凱歌的電影為例。我認為張東健決定接手這部影片是因為陳凱歌，是因為國際市場，當然還有一點我可以肯定就是中國內地市場。

或許，有些人會認為這部影片在韓國的影響，絕不能同張東健的其他影片相提並論。我在韓國的許多製片商和導演朋友，都抱有這種態度，認為「韓國電影現在是最棒的了」，他們會說張東健去出演一部中國電影是一個巨大的錯誤，因為中國電影在韓國並不很流行，一部中國電影在韓國的最高票房可能有150萬到200百萬。但一部韓國電影卻可以達到1,100萬。

但是我相信現在有許多真正思想前衛的韓國製片人，一方面將中國視為

中國需要國際市場，
而國際市場同樣需要
通過中國以達到真正的國際化，
這樣才能相輔相成。



一個製作成本較低的地方，另一方面也是一個最終的市場。現在這個市場並沒有完全開放。CEPA協議對韓國的電影業也並未完全開放，但我相信隨著更多的合作，將會有更多的影片能迅速得以發行。

「泛亞洲」有兩個不同概念

Patrick FRATER 問題是，中國有沒有完全商業化的時間表？你們剛才說的意思好像都是
先生：在說這些大製作的中國商業電影不是由中國人推動的。是這個意思嗎？

陳可辛先生：我認為兩種情況兼而有之。比如《夜宴》雖然是聯合製作，但完全是由中國人推動的。也有一些電影比如《七劍》，其創意源於香港作者和香港電影製片人，但大部分投資來自中國。目前張之亮和劉德華合作的一部電影，資金卻來自日本、韓國和中國，但中國的資金少於日本和韓國的。所以很多可能完全是中國題材的電影，卻是靠來自亞洲各地的投資才能拍攝出來的。

目前存不存在一個泛亞洲市場？

你可以說這些電影有些「泛亞洲」的特點，但電影裡可能只有很少的韓國因素，甚至沒有韓國和日本因素，但投資卻來自於亞洲各地。我們應該討論討論「泛亞洲」到底是指「市場」，還是指「人才」。這是兩個不同的概念。

Patrick FRATER 我發現一個很有意思的事情，幾週前我在香港出席了日本電影《NANA》
先生的首映式，他們把這次首映式稱為「亞洲首映式」，由此可以看出他們的舊式思維方式，即日本就是亞洲。你提到日本、中國和韓國在中國與中國合作的情況。那情況如何呢？

陳可辛先生：我想我們之所以在這裡討論這些資金、金融、藝術、才能等就是因為中國市場。這是在亞洲氣候甚至是全球氣候中出現的新情況，也是最吸引人的地方。

韓國電影與鄰國相互砥礪

Patrick FRATER 金亨駿先生，我有個問題。目前韓國製片人非常成功，他們的電影能賣
先生：出很高的價錢。我聽說，他們因為有相當好的國內票房，因此卻變成很難相處的聯合製作夥伴。最近我聽說釜山地方政府公布了一個計劃，預計把整個電影業都搬到釜山去，以啟動一個新的市場。你們是不是有點過於激進了？

討論「泛亞洲」到底是指
「市場」，還是指「人才」？
這是兩個不同的概念。

金亨駿先生：

我不是這樣的。但也許他們覺得這樣是可行的。釜山希望這麼做，因為韓國電影振興委員會計劃隨時遷往釜山，但在我看來短期內是不會搬的，因為他們還沒有足夠的資金。韓國電影振興委員會對韓國電影業有過很大的貢獻，它提供了價格低廉的工作室和設備。但現在情況不同了，私人部門也可以提供這些工作室和設備，即使韓國電影振興委員會搬了，其他人卻不一定會跟著搬走。

Patrick FRATER先生：

但韓國電影製片人不正是由於他們的實力和成功，以及他們可支配的資金數量，使得他們幾乎成為亞洲電影實際上的領導人物嗎？就目前而言，真正手裡有錢投資的人都在韓國，這使得韓國人處於非常有利的地位。其他國家的電影行業如果聽到韓國正在醞釀的這些計劃，難道不會覺得有點害怕嗎？

金亨駿先生：

我並不認為韓國的電影製片人是領導人物，目前情況只是碰巧而已。我們的國內市場的確可以收回預算成本。比如電影《實美島》的票房總額達到了6,000萬美元，這是個頗大的市場。

即使我們的電影不出口，我們也能生存。但出口能錦上添花，特別是如果電影裡有很受日本觀眾歡迎的演員，就不僅只是收回成本了，反過來也給了那些巨星們更多的演出機會。但在我看來，這對於產業整體來說並非好事，因為在這種情況下，他們就會自己拍電影，一旦由他們出演，每個人都會搶著付錢。

所以你還覺得我們讓別人害怕嗎？從目前情況看來也許有點。但是，事實是韓國在歷史上曾被侵略過無數次，從沒侵略過別人，所以說還不知道該怎樣讓別人感到害怕。我認為鄰國沒有必要因此感到擔心。韓國電影受歡迎，對於鄰國來說是一件好事，這樣一來，他們就會努力把自己的電影拍得更好。

Patrick FRATER先生：

沈嘉奕先生，你有針對韓國的策略嗎？

沈嘉奕先生：

在釜山電影節期間，我去了首爾和釜山，見了一些來自韓國不同地區的公司，想看看我們可以怎樣開展合作以及合作優勢在那裡。我注意到起

碼有一、兩個地區的公司對我們有興趣，或對內地公司與韓國公司合作共同開拓市場有興趣。

近來還有一個現象，我發現愈來愈多的中國私人企業家對傳媒行業開始發生興趣。不管是做雜誌還是投資拍電影。

在中國，許多企業家的習慣是在找能把他們的資金存放到哪裡，或在哪裡進行投資，然後從中得到利潤回報。去年，中國推出了一些關於房地產的措施以後，這種情況就更為明顯。因此，至少一些我的中國商業夥伴一直在追著我們要項目，他們現在手上有錢，但卻不知道該到哪裡去投資。我希望這對韓國公司來說是件好事，希望這不僅有助於他們在電影製作過程中發揮他們的專業才能，也有利於他們利用這些資金來源。

Patrick FRATER 我有一個問題就是——這是資金短缺的問題還是資金分配的問題？

先生：

陳可辛先生：這得看你說的是誰。在中國，資本市場本質上並不很成熟，所以大多數運作都得靠向銀行借錢，而中國的銀行跟世界其他地方的銀行大同小異，即使你不需要借現金，他們也急於把錢借給你，反之亦然。這就是為甚麼以前，特別是傳媒行業的企業家更願意通過自己的方法來籌集資金。但最近我聽說一些大銀行開始向我們所說的一級傳媒運營商提供借貸項目。同時，這些私人企業家也急於以這樣或那樣的方式投入到傳媒項目中來。

重要的完善法律文件體系

Patrick FRATER 我還有最後一個問題。亞洲有沒有甚麼經驗值得我們學習的，不論是荷

先生：李活模式、歐洲模式，甚至是，如果我可以說的話——盜版模式？

金亨駿先生：我只能代表韓國，我們需要從荷李活或者歐洲模式中學習很多東西。時至今日，我們仍然沒有履約保證，在法律費用上也幾乎不花任何錢。此外，在製作過程中，仍然是嚴重的以導演為中心，片前準備期很短。所以我認為我們還有許多可以改進的地方，我們應該降低預算成本，提高資金效率。

前面你問過我關於韓國電影資金的問題，在外界看來，整個韓國電影業好像做得很不錯，但實際上，根據去年的統計，韓國電影院去年上演的68部電影，平均每部電影的盈利實際上只有55萬美元。所以整個行業並不像你所說的那麼好。

先從韓國、香港、泛中國市場及歐洲的聯合製作模式說起。我認為目前韓國電影的製作模式，正是我們80年代製作電影的模式。也就是說有一個支持的大市場，這個市場建立在直接銷售的基礎上，因此不需要聯合製作，履約保證或其他類似的東西，只要選擇在亞洲有一定知名度的演員，能保證一定的票房就行，這就是現在你們製作電影的模式，完全以導演為中心。導演可以決定一週拍2天還是3天，或者決定連續拍10天，甚至可以決定停機10天想想情節該怎樣發展，這跟在美國或歐洲完全不同。

我覺得香港已經發展成了類似歐洲早期聯合製作的模式，但這並不是說我們已經有了履約保證。在一些大投入的電影中我們是有履約保證的，在大多數電影的製作上，我們都遵循5天或6天的工作時間表模式。

顧嘉敏女士：

不論在美國還是在亞洲，有愈來愈多的資金聯合製作，但我認為亞洲的問題是沒有完善的法律文件體系。如果你跟香港以外的人接觸，剛開始時大家握握手，說「你做導演我出錢」，這都沒有問題，然而一旦想走出香港這個非常有限的市場，到外面去推廣時，就必須得準備好有關的法律文件。我見過很多合作失敗的例子，就是因為沒法提供有力的法律文件證明你是擁有人。顯然，進行聯合製作的過程中，有很多不同的夥伴，未來捲入更多糾紛的可能性將不可避免，比如當電影賣座時，誰是擁有人、誰有權重拍、誰有權拍攝續集等。

從律師的角度看來，可以通過向西方模式學習，不管是美國模式還是歐洲模式，來保證有適當的法律檔明確規定不同合夥人之間的權利，明確規定所有權、利潤分配方式等，這樣你才能進一步推廣你的電影，並避免在電影獲得成功時出現合夥人之間的糾紛。

沈嘉奕先生：

正如在前面所提到過的，根據統計，去年美國投放市場的前200或250部電影的平均製作費用是9,600萬美元，所以相比之下，亞洲電影的製作費用只是美國電影的一小部分。我並不是說，預算投入愈多，成功率也愈高，不過為了保持亞洲工作室的競爭力，遲早得向類似的國際標準看齊。

為了實現這一目的，最直接的方法就是建立一個對不同的投資者，不論是公共投資者還是私人投資者，都具有吸引力的平台。讓他們知道這是一個管理良好的商業運作，具有可預見的收入和紅利。

(在現場提問結束後，主持人感謝嘉賓及現場觀眾的積極參與，並提醒各位，活動內容、文字稿內容可以上www.accfhk.org查詢)

有適當的法律檔明確規定不同合夥人之間的權利，明確規定所有權、利潤分配方式等，這樣你才能進一步推廣你的電影，並避免在電影獲得成功時出現合夥人之間的糾紛。

