

为什么许多英国独立制片人 在新的战场中为生存而战

■ 编译如今



英国的小型独立制片公司可能成为明天的重量级选手。但是一个不透明和困难的市场正威胁着他们的业务重回兴盛,并有可能摧毁整个英国的独立制片行业。

这是英国电影业核心的悖论。数十亿美元的外来投资项目正在制片生产,但该行似乎健康状况不佳,规模较小的独立制片公司仍在努力维持业务。

在较低预算门槛下工作的制片人情绪低落。他们根本看不到如何经营他们的公司并获得盈利。他们做制片人的收入微不足道,而他们在后端的份额却在不断减少。即使在相对成功的电影中,他们也可能难以获得任何有意义的利润。“我们最终看到的电影收益只有实际的40%或更少。”一位不愿透露姓名的业内人士说:“更大预算的电影还有发行、销售和法律方面的需求。”

虽然这是一个熟悉的话题,但许多英国的独立制片人认为他们的销售和经销商合作伙伴没有公平对待他们。他们声称他们很少仔细阅读发行合同或版权报告,并且几乎不知道他们的电影表现如何。在缺乏透明度的情况下,他们会与合作伙伴收取的版权费用和费用水平产生怀疑,尤其是在市场和电影节因病毒大流行而不得不转移到网上放映的时期。

这些制片公司负担不起昂贵的法律咨询或审计费用,他们怀疑扣留或延迟付款的公司。他们已经必须支付费用才能建立收款账户管理协议(collection account management agreement,简称:CAMA)。“独立制片人正受到四面八方的挤压,”制片公司Pinball London公司的创始人保拉·瓦卡罗(Paula Vaccaro)说:“有很多问题堆积如山,长期以来,制片公司一直在承担很大一部分的负担。”瓦卡罗补充说:“对于小成本电影来说,电影作为唯一的收入来源不是一项可行的业务。”她建议,如今生存的唯一方法也是制作电视剧,让交易条件和收据更加清晰。

当然,受苦的不仅仅是独立制作人。在新冠肺炎疫情之后,有很多独立发行公司、销售和放映公司处于类似的困境。“我认为可以说整个行业都在摇摇欲坠。”英国电影出口公司(Film Export UK)的首席执行官查理·布洛伊(Charlie Bloye)说:“制片人会受到拍摄的诱惑。”

然而,其他人认为独立制片人的处境正在达到20多年未见的最低点。总部位于贝尔法斯特的Causeway影业的克里斯·帕特森(Chris Patterson)有一个关于他2016年的驱魔纪录片《恶魔的人质》(Hostage To The Devil),该片已获得一家主要流媒体公司的许可。Freeway公司设立了一个收款账户,这就是这笔交易的钱应该去的地方。“发生的事情是销售代理篡夺了合同并让流媒体平台直接向他们汇款。”帕特森声称。

他认为销售代理违反了与制片公司的合同条款。帕特森怀疑他们认为Causeway影业太小而无法对其采取任何措施。“我们不是一家大型制片公司。”他说:“他们知道我们没有无穷无尽的钱可

以将他们告上法庭。他们知道我们能做的最多的就是对他们抱怨。”

当销售代理公司破产时,Causeway影业和其他合伙人被迫欠下了20万多名美元。在这种情况下,这家流媒体公司获得了授信。它再次支付了最后一期款项,这一次将钱存入了收款账户,从那里它可以支付给合适的合作伙伴。

恐怖故事

Starchild影业的英国制片人埃德·金(Ed King)在他2015年的恐怖片《嚎叫》(Howl)制作中也有类似经历,该片由其销售代理公司(已不存在)出售给发行公司Metrodome。当Metrodome公司倒闭时,金在管理员控制之前先恐后地夺回了电影的版权。他赔了钱,但这只是他问题的一部分。销售代理公司在美国达成了有关这部电影的交易,并在付款之前贸然向美国发行公司提供了《嚎叫》的拷贝。

“(美国发行公司)在没有付钱给我们的情况下发行了这部电影。”制片人回忆。该发行公司于2016年申请了第7章破产保护,但该公司的美国代理公司将这部电影出售给了另一家公司。金花费了数千美元的法律费用试图收回美国的版权,但最终他无法再继续下去。

《嚎叫》和《恶魔的人质》是极端情况,但它们突出了英国小型独立制作公司不得不在不稳定的世界中运作业务。他们自己承认,这些制片人——通常是他们职业生涯的开始——有时是“天然”和“天真的”。他们并不总是拥有在合同谈判中保护自己的专业知识。

“问题是没有制片公司检查清单,没有行为准则。没有任何条款可以在延迟付款时保护制片公司,就像我们贷款时那样。”一位制片人说。这些制片人也不认为政府电影机构有兴趣帮助他们追讨丢失的版权。“公共机构不想在另一端处理问题,因为这不是他们的职权范围,”一位观察员说:“他们没有保护制片公司的职责。他们的职责是创造文化、就业和金钱。”

制片公司自己提出的措施包括:更多地使用新技术——例如区块链——以确保财务报告有更高的透明度;用于支付审计或法律咨询费用的征收;并要求销售代理公司分享发行交易的详细

信息。

总部位于伦敦的新公司FilmChain公司标榜自己是第一个做数字收款账户管理(CAM)服务的,它已经在使用区块链透明地、近乎实时地收取和支付收入。“我们处理所有范围内的预算。我们的预算低于10万英镑,我们的预算为100万英镑。”公司的联合创始人玛丽亚·坦贾拉(Maria Tanjala)说:“当我们成立FilmChain公司时,正是为了使任何电影制片人可以使用民主化的收款代理的方式。”

“这对每个人来说可能都需要承担更多的工作,但更高的透明度不会受到影响。”制片人雷切尔·莱萨特(Rachel Lysaght)说,她的电影《Pure Grit》在今年的Galway Film Fleadh电影节中获得了最佳纪录片奖。她还是《恶魔的人质》的编剧。“这不一定是信任问题,而是制片人与参与电影的任何一方达成的协议,所有这些都与销售代理公司和发行公司共享,所以为什么不与销售代理公司和发行公司共享协议?制片人也是?我认为如果人们必须分享正在发生的事情,这会让人们保持诚实。”

知识差距

大家都对制片公司抱有相当大的同情。正如行业资深人士、总部位于阿姆斯特丹的审计公司Royal & More的合伙人兼Fintage House公司的客户收款部的全球顾问彼得·科斯坦斯(Peter Kostense)指出的那样,这些制片公司在与销售代理公司打交道时因为没有他们有经验,所以总是处于劣势。科斯坦斯的一项建议是,协助制片公司签订销售代理协议和设立收款账户的法律咨询费用应包含在制片生产预算中。“这些是让制片生产进入开发阶段,并随后从项目开发中实现一定回报/收入的基本要素。”他说。

FilmChain公司的坦贾拉建议年轻制片人利用洗印厂和研讨会,在那里他们可以了解版权、版税和合同。“那里有很多机会。”她指出:“是他们获得工具和知识用于以后和销售代理公司对话的地方。”

与此同时,其他人认为制片公司有责任确保合同无懈可击,并对费用设置上限。“大多数发行协议都会给你审计的

权利。这是正常的做法。”制片人组织Pact的首席执行官约翰·麦克维(John McVay)说:“问题是,你是调用它还是检查过你的合伙人中签署了哪个条款?在签署之前,请确保合同中是正确的条款。”

制片人组织Pact向其成员提供有关合同事宜的免费建议。一些制片人声称加入制片人组织Pact对他们来说太贵了,所以他们无法加入,而且这个组织主要代表的是“制作电视的大公司”。麦克维对这些观念并不太认同。“在过去的12年里,我们一直将制片人组织Pact的电影会员费用一直都是500英镑,”他指出,“去年,我们还赠送了6个月的免费会员资格,并在新冠病毒大流行期间退还了所有会员一半的会费。”

长期以来,制片人组织Pact一直致力于为预算在200万英镑至1000万英镑(合300万美元至1400万美元)的独立英国电影提供税收减免,尽管这无助于制作预算较小的电影。“销售代理公司正处于艰难时期,因为他们的市场也发生了变化。”麦克维继续说:“经济环境是问题所在。我们一直在呼吁政府和英国电影协会(BFI)对此采取行动。否则,展望未来,我们将不会有一个可持续的独立电影行业。”

与此同时,麦克维指出“这项业务不是一个平等主义的系统……它是人们试图赚钱所建立起来的”。为什么英国的独立制片公司要被特殊对待?对某些人来说,有一个显而易见的答案。独立制片公司是系统的内在组成部分,如果没有它们,整个系统最终会陷入停顿状态。正如科斯坦斯所说:“预算更大的电影是由那些从小预算电影开始职业生涯的制片人制作的。如果不能再拍那些预算小的电影,最终就没有更大预算的电影。”



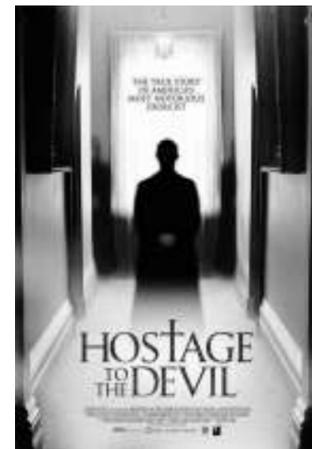
雷切尔·莱萨特



约翰·麦克维



《嚎叫》



《恶魔的人质》