

山东新闻名专栏 泰山文艺奖一等奖专栏

趋势还是噱头

□张宇

锐话题

团购、团购房……如今,电视剧也能团购了。不管低价促销也好,试图降低购买方的电视剧成本也罢,明摆着,价钱便宜。去各大视频网站却为了和电视台争夺内容,接连开出天价购买电视剧网播权,热门电视剧的网络版权从十几万一集飙涨到过百万,一部剧下来动辄几千万,这把火烧得网站受不了,电视台也哭天抹泪,电视剧制片方都乐颠儿了。

此前几大卫视因电视剧价钱高,采取联手购买电视剧首播权的办法,这种捆绑在一起买剧的目的就是便于和制片方讲价。虽然收视竞争决定了联手的卫视只是一个松散的联盟,但几家卫视联手购买首播剧是不是电视台的小规模团购剧,联手压价,直接导致了电视剧价格的崩盘。如今又出现电视剧团购,价格接近了“白菜价”,电视剧市场竞争的惨烈可见一斑。

有道是买的没有卖的精。即便是作为旁观者的我们看得也很清楚:那些想在全国抢占收视份额的卫视们不会买团购剧,那些想首轮播出的电视剧也绝不甘心档期团购剧,当然那些质量水准上乘的电视剧就更不会参与团购了。所以,团购剧前景有限:购买者只能是那些实力有限的电视台,或者是地面频道了,也许播出时间还会被安排在后半夜或白天收视不高的时段。

电视剧团购网只是个中介者,联合几家电视剧制作方以便抱团与电视台、网站们讲价,可作为购剧方的电视台、网站,手中有大量的电视剧制作方资源,而且都是“熟人关系”,放着熟关系不用而找个“第三方”谈价,有谁会这么干?恐怕电视剧团购是噱头大于实际意义。

最近两年,电视剧价格天上一脚地下一脚,真真让我们看不明白。电视剧市场何时才能理性回归?不管电视剧团购是趋势还是噱头,作为观众,我们希望的是看到好剧,当然能看到便宜的好电视剧更好。这年头,不管什么涨价,都影响我们的生活质量啊。

怎么“团”?

10家起团,2万元一集

近两年电视剧市场热得一塌糊涂,演员片酬涨、制作预算涨、版权费更是屡创天价。记者发现,国际电视电影节目交易中心网站的团购页面制作得与普通团购网非常相似。该网站推出了《台商》、《男人的战争》、《公主出山》等电视剧,价格都是2万一集,版权使用

时间为一年,要求必须10家起团。以前段时间热播的《公主出山》为例,一年的版权费仅为72万,对于电视台来说,这绝对是白菜价。

不过与眼下的大剧相比,这些剧“卖相”却不太好,既不是名导演的作品,也几乎没有当红演员,甚至许多剧名都从未听说过。对于自己的剧被拿到团购网站上,《公主出山》的出品人邓建国在接受记者采访时说:“这是一种新的模式,我觉得完全可以尝试,多了一种销售渠道,而且也是开放的平台。”龙童说,自己与邓建国是多年的合作伙伴,之后还会有邓建国其他的剧参与到团购当中。

解释:“这个说法我不赞同。如《男人的战争》、《公主出山》已有多家电视台播出,收视率都很高,有据可查。”尽管写明10家起团,不过目前销售情况似乎并不乐观,对此龙童回应:“原来电视台采购一部剧慢则一年,快则半年,不像我们团购一件商品,安装网银直接购买即可。电视剧团购系统现在线预订,从现在的交易看,速度已经很不错了。”

为何“团”?

版权方有参与,电视台有需求

谈起当初创立团购电视剧的模式,龙童称完全是应电视台的要求:“初衷是电视台的需求,在同时想购买同一部剧的时候,价格又想便宜一点,所以我们首轮推出省地面频道的版权团购。我们在线有一个500人

的采购团,采购电视剧、电影、纪录片、动画片。电视台分工很细,我们会根据需求不断地添加参团节目。”

在采访中,龙童解密了团购

的过程。首先版权方会参加进来,网站再在内部的电视台群里发布消息,如有一家或两家电视台有意向购买,就会开放团购。龙童说:“8月13日推出首批之后,从现在的洽谈量看,第二批节目量会更丰富。我们对外有8个群,每班有200人,群里有电视台、出品人、制片人、导演等人,部分是长期合作的朋友。”

记者也提到外界对团购剧没有“卖相”的质疑。对此龙童

谁来“团”?

很多电视台网站持观望态度

电视剧开创团购模式,尽管龙童宣称为自己有500人的购买群,但记者从卫视、省地面频道、视频网站了解到,对于团购电视剧,大家还在持观望态度。

某卫视购片主任表示,目前暂时不会参与团购剧:“卫视都有自己沿用的一套购片模式,针对收视群不同,各个卫视播的剧种类也不同。我们要选择的是面向全国的电视剧制作机构,而不是从网站上提供的剧集去选

择。”四川一家地面台的电视剧宣传人员告诉记者:“我们还是持观望态度,在我看来,它的实施比较困难,因为购买的模式不清楚。”

对于出现团购电视剧的模式,腾讯视频版权采购总监熊小姐说:“虽然视频网站是一个大的平台,没有数量限制,但对剧集同样有品质要求,如果一部剧连电视台都没有播出过,放到视频网站也不会有太大效果。所以

我们同样是观望,不会去购买。”

(任翔)

电视剧,团购啦