

文学遭遇市场,作家成为生意

目前国内文学市场不容乐观,烂书太多,生产优质内容的作家日渐成为稀缺资源。

而面对新媒介形式的不断更新,传统文学与新技术平台的联手已成为必然。从小说到影视、话剧改编等等,文学作品呈现出完整的产业链。链条的关键部分仍是作家,越来越多的出版商从经营作品开始转向经营作家。

本报深度记者 郑雷

齐鲁晚报记者采访的多位业内人士均认为,现在中国图书市场上烂书太多,产生了劣币驱逐良币效应,书籍在书店里总是供过于求,然而70%的品质都不是很好,这让传统渠道里的传统纸质出版商面临巨大压力。

郭敬明向齐鲁晚报记者表示,在信息传播速度上,传统出版比不过新信息平台,正因如此,传统出版业也许可以逐渐摆脱对快餐文化的追逐,转而重新回归到更有内涵更讲究质量的状态中。不过,与新技术平台的联手合作无论如何都是必然的。

同样,在北京精典博维文化传媒有限公司董事长陈黎明看来,中国优秀的作家,日益成为内容产业的稀缺资源,同时会越来越“贵”,出版商能否平衡一个利润点,以足够丰厚的待遇及合作模式来吸引作家长期合作尤为关键。

目前,中国作家多数仅限于跟出版公司合作,出版公司只能承担70%-90%的纸质图书出版及10%-20%的数字图书业务。

多位业内人士向齐鲁晚报记者表示,大部分作家都希望自己写完小说后,作品还能成为影视作品。在如今的传媒大时代,一位作家的书不畅销,可能电视剧、电

影会畅销,这要求有一个贯通并开发相对成熟的价值产业链。

能像海岩和刘震云这样,做到小说和影视均成功的国内作家还很少。影视、话剧改编等综合权利的开发,经常是作者等着有意向的人上门来谈合作,谈成的概率往往非常低。在不少业内人士看来,这是一种自由市场状态,而不是有商业规则的操作。

“推动作家走出去,我们充当的是一个作家品牌经纪人的角色。很多中国作家的稿酬尚不足以养活自己,更谈不上养活作家经纪人。国外很多作家的经纪人则为作家走向世界作出了很大贡献,中国作家在无法找到专业经

纪人的情况下,我们就承担起这样的责任,为作家代理海外版权、分销衍生权利、作品推广、专题推广等。”陈黎明说。

精典博维公司目前的签约作家有莫言、大江健三郎、欧阳中石、阎连科、麦家、安妮宝贝等,该公司与莫言、阎连科等作家都是综合版权合作。

陈黎明认为,作家知识产权应该综合开发,纸质书、数字出版、影视、表演权利、改编权利及动漫等,理论上每一个环节都应该产生利润。

精典博维已经推出了作家经济模式,对于某一知名作家,并非仅依靠一名作家经纪人,而是通

过公司平台去推动签约作家。

中国目前的作家经纪公司数量非常少,在多位业内人士看来,大部分公司理念较为传统,将人才、精力都放在图书编辑、发行上。而另外一个重要原因,则是缺少跨界人才。

国内演艺界的经纪人模式已经较为成熟,但让演艺经纪人去传统出版公司工作,从薪金待遇到工作模式,肯定都难以适应,而让一个传统出版公司的责编去跟影视方谈合作,他又可能连影视制作的专业词语都不知道。

虽然国内已有公司致力于这种跨界人才的培养,但跨界人才仍非常稀缺。

有出现一大批专业的懂语言、懂出版、懂作品、懂市场的经纪人,中国作家那些重要的作品才能够为世界所了解与接受。”在阎连科看来,国外作家经纪人的推广非常专业,这是国内很多出版社做不到的。

一个贾平凹文学馆、两个助手,却只能在国内推广贾平凹,在国际上无能为力。贾平凹很多卖给国外的版权,是通过出版社版权交易的形式走出去的,但其中有很多问题。贾平凹说,其实有很多海外的出版机构对他的版权感兴趣,双方之间却不知道该如何联系。

与莫言、阎连科签约的精典博维公司董事长陈黎明向齐鲁晚报记者表示,中国现有的作家没有经纪人,有的只是代理人或者工作室,代理人替作家跟合作方谈判,同时还是作家生活和工作的助理。

“中国公众对作家经纪人还没有一个很清楚的了解,而在国外已经有很成熟的模式,例如美国的好莱坞模式,以及德国贝塔斯曼的整体产业开发模式,其实是由传媒公司细化到文化经纪、演艺经纪、赛车经纪等等,让有执照的经纪人来为名人服务,名人里包括作家、演艺明星、艺术家、体育明星。”陈黎明说。

在莫言看来,西方文学的经纪人实际上是作家,西方并不是出版社的编辑要求作家修改作品,而是经纪人要求他修改作品,因为经纪人盯着市场研究读者,他会给出作家提出这样那样的建议,所以经纪人某种意义上可以干预作家创作,当然并不是所有的经纪人都是这样。

公司比作家更了解市场

郭敬明写的《小时代》三卷本原著总销量超过350万册,他用80天拍出了《小时代》第一部,这部拍摄成本为4500万元的青春主题电影票房已突破5亿元。电影的口碑两极分化,受到了青少年群体狂热欢迎的同时,也面对过度追求物质、快餐化、过于迎合市场的口诛笔伐。

《小时代》电影的成功,也标志着郭敬明开始打通传统出版与影视的链条。如今,图书和杂志出版几乎占到最世利润的70%-80%,郭敬明开始为自己公司开展更多业务,继《小时代》电影之后,最世已经承接了一些电影和电视剧的剧本。最近一年,最世还进军国际版权交易。

在郭敬明看来,最世的签约者有能力写出中国最好的文字,而他签下了作者的综合版权,可以将最基础的文本,变为图书、数字出版物、影视、动漫等等。拥有了最根本的文本,便掌握了最

大的财富。

早在2010年左右,郭敬明便提出要做版权的运营商。几乎所有签约最世的作家都是五至十年的长约,从出席活动、商务合作到接受媒体采访,郭像打造明星一般管理旗下作家。

高辨识度,是郭敬明对签约作家最看重的,而最世的平台,会对作者有个明确定位。

最世文化与众多签约文字作者的合同中,从未规定过对方必须写什么、写多少,题材也涵盖了奇幻、言情、校园、穿越、武侠、都市、玄幻到引进书系,并不强迫作者跟风写作可能流行的题材。然而对于签约的作家、插画师、漫画师,最世会给他们做出规划,把他们一步步推向市场:公司比作家更了解市场。

郭敬明经常会想到一些点子,比如当下什么话题是值得写的,有了这个点子之后,会给他最世的签约作者,看谁适合写,就会去跟他聊,问他要不要写,要写的话先写三章出来看看。如果对方写不了,再放弃或者换人。

拥有风靡全国的《最小说》、《最漫画》、《文艺风象》、《文艺风赏》、《放课后》平台,最世会建议一些签约作家在《最小说》上有持续的曝光率。杂志上的一些小栏目,签约作家也可以积极参与。郭敬明还会在拥有两千万粉丝的个人微博上,对他看好的新书进行推广。

金丽红说,一些年轻作家离开最世后,销量都不如在最世。这些作家的每一个长篇在郭敬明的杂志上连载至少达到30次,图书销量很多来源于杂志的读者群,离开,会减少一半读者。

在中国出版业市场化程度还远远不够,以及同一文本变为小说、影视、动漫等的途径并未畅通的现状下,作家经纪人公司以及综合版权合作,代表了未来国内文学市场的发展方向,却也伴随着巨大的争议,例如过度市场化下作家能否写出好作品、经纪人干预作家的界限在哪里,以及商业包装下的作家作品是否为作品因人而红。

无论如何,这是一条金光闪闪的产业链条。

黎波曾将郭敬明比喻为一个金炉,在里头沾点金就能赚钱。郭敬明端坐在金字塔顶端,通过郭主办的文学比赛、杂志发表和身边数名编辑的选拔,作家脱颖而出。塔底的作家每本书销量在5万册上下,塔身中段的销售量为10万-20万,笛安、落落是王牌作家,每本销量至少50万。

最世的签约作家能受邀参加公司年会是一种荣誉,邀请函只发给当年码洋排行榜前15位的作家。

2011年末,郭敬明(前排左四)和他的最世团队。(资料片)

郭敬明制造

(上接B01版)

不仅当作家还要做平台

如今在镜头前总是面容精致的郭敬明,有五名专职个人助理。一助负责打理房产和各种采买;二助负责打理版权事务、商业合作;三助负责电影事务;四助和五助,贴身打理他的生活琐事。

他还有一位毛衣都能拆了重织的专属裁缝。

“一个三流偶像歌手、五音不全的人,唱歌出去都一大票人,前呼后拥地伺候,像王爷一样,一个很伟大的作家感染很多人,他出去一个助理都没有,自己可怜兮兮地去坐火车,我不认为这理所应当。作家比偶像、花瓶要厉害很多,更值得人家尊敬,他配得上更好的生活,配得上专业的人、专业的团队帮他打理。”郭敬明对采访他的媒体说。

公众经常拿“一个人在战斗”的韩寒与团队雄厚的郭敬明比较,而如今韩寒也开始有自己的团队。2009年后,因为《独唱团》,一个以商业产品为中心的团队,开始以韩寒为中心聚拢。

韩寒的公司成员人数组目前有十几个人,最重要的一款产品是one,这是一款基于移动互联网的免费阅读应用程序,目前已经实现了300万次的下载量。在市场规则面前,此前一直没有经纪公司、团队,奉行单打独斗的

韩寒,开始被团队推着走,只是这个团队不大负责处理韩的个人形象。

一位曾与郭敬明合作过的出版界人士告诉齐鲁晚报记者,郭在圈里打拼十几年,已经不需要团队把他包装成什么样,团队起到的是推进和辅助作用。就像一个成熟的明星,多数事情都是他自己的判断和决策。

与被推着走的韩寒相反,郭敬明则是主动出击。除了作为合作出版社的长江文艺团队,郭敬明还有最世文化团队、《小时代》片方团队等。对于郭敬明来说,专业团队已经成为自己公司与合作方的一部分。

在专业团队的推动下成功,郭敬明也开始用团队推动最世的签约作家们,一盘更大的棋局浮出水面。黎波说,有些人是做事,郭敬明是做局。

郭敬明和黎波初次见面时,他告诉这位前辈,自己不仅要做个签约作家,还要做一个杂志平台和一家公司,他要打造自己的团队和出版帝国,随后有了《最小说》和最世的前身——柯艾文化。在此之前,郭敬明已经成立了《岛》工作室,并且签下了“校园女王”落落。

出任最世董事长兼总裁后,郭敬明开始主动建立现代商业管理制度。今天的最世,员工要按时打卡上下班,工作时间出外、用车、调休、加班,都需要填

写相应申请单,绩效考核和奖惩制度也建立完善。

让作家潜心写作 并顺利出版

一位不愿透露姓名的业内人士告诉齐鲁晚报记者,郭敬明掌控的最世,类似于一个作家经纪人公司。作家经纪人以及作家经纪人公司,在国内还几近空白。

“大部分作家是一心写作,对于出版这方面没什么概念,所以有可能他们辛辛苦苦完成的作品得不到应有的报酬,或者本身质量很好的作品却得不到相应的推广,等等。作家经纪人的存在就是为了帮助他们解决类似的问题,让他们能潜心写作,同时又可以顺利出版。”

郭敬明觉得,作家经纪人在国外很普遍,绝大多数作家、编剧都拥有自己的经纪人,而这一领域是中国急需开拓的,这是对国内作家利益的一种有效保障方式。

刚刚入围布克国际文学奖的作家阎连科,成为国内走向世界不多的一线作家。在中国文学作品进出口贸易比例为10:1、对欧美仅为100:1的现状下,有一位在法国的作家经纪人开始专门负责向西方推荐和翻译他的作品。

“中国应该规范法律,让作家经纪人这个制度尽快完善,只