

聚焦影视业跨境投融资

□□ 本报记者 郑洁

电影“引进来、走出去”是恒久话题。然而这种诉求已不再是“单行线”，就像一位国内制片人的判断——“如今已是世界必须重视中国市场的时候了”。中国连年攀升的影视市场规模，已让包括美国好莱坞在内的世界娱乐市场的内心“骚动不已”。在第五届北京国际电影节上，无论是电影市场、合拍洽谈还是投融资峰会，外商的身影空前活跃。合拍、并购、跨境贷款，多元化的融资渠道已为国内影视制片人又打开一扇窗口。

平台篇

美国完片保险初闯电影节

“影片未完成，资金链断了，怎么办？”主创遭遇意外，剧组拍摄延期、超支，怎么办？”外行投资者遭遇影视骗局，投资血本无归，怎么办？”在4月18日举办的北京国际电影节上，全球业务量最大的完片保险公司——美国电影金融公司(Film Finances Inc. 以下简称“FFI”)紧紧抓住了与会者眼球。

中国将成世界最大的电影市场

在欧美电影投融资体系中，专业性极强的完片保险服务堪称影视投资者的一颗“定心丸”。原因无他，完片保险通常能保证一部电影能够按照剧本预定时限及预算额度拍摄完成，将影片“烂尾”导致投资人血本无归等现象扼杀在摇篮中。

据悉，近期疯狂吸金的《速度与激情7》在拍摄中途遭遇主演保罗·沃克意外身故，影片制作不得已延期近7个月。《速度与激情7》最终得以顺利完成，正是得益于FFI在主演去世后的迅速介入。

FFI总裁史蒂夫·兰瑟霍夫介绍，FFI目前是全球业务量最大的完片担保公司，在其65年的发展史中，曾为5000余部影片提供完片担保服务，包括第一部007电影《诺博士》，奥斯卡获奖影片《汤姆·琼斯》、《雨人》、《贫民窟的百万富翁》、《国王的演讲》、《为奴十二载》，以及商业大片的《王牌特工》、《敢死队》、《饥饿游戏》系列等。

而2015年初在上海成立的分公司，则是他们首个中国分公司，也是其在全球范围内的第8个办公室。“我们坚信中国办公室在未来5年里将会发展成为我们最大的办公室之一。”在兰瑟霍夫看来，现在是完片担保进入中国的最好时机，“中国的电影产业正在经历巨大变革，并且在不久之后会拥



得益于完片保险公司FFI的介入，最终得以顺利完成的影片《速度与激情7》。

有世界规模最大的电影市场。”

独立制片最需要完片保险

兰瑟霍夫举了个例子，代表了当下影视制作的国际化趋势。以他们洛杉矶办公室在去年担保的超过100部影片来看，其中只有5部影片是在洛杉矶完成拍摄的，这也坚定了他们进军世界市场的决心。

兰瑟霍夫介绍，FFI成立于1949年的伦敦。当时“二战”结束后不久，英国电影产业遭受重创，英国政府出台了针对电影行业进行金融援助的相关法律，吸引英国电影人回归本土拍摄电影。但问题出现了：政府项目需要一个中间人为资金短缺的电影人提供资金，由此他们可以获得政府项目的补贴款项。这个中间人就是FFI。

兰瑟霍夫认为，在独立电影蓬勃发展的过程中，FFI帮助其融资起了很重要的作用。“我们公司本质上是电影

融资交易的中间人，降低了电影投资方的风险，使得很多本身不愿冒风险投资电影制作的投资方改变主意。并且，他们不用担心任何在电影融资交易和电影制作过程中出现的问题，完片担保公司会全权负责解决。”兰瑟霍夫说，电影制作金额超支、工作人员患病、拍摄地点被毁、电影无法交付等情况，都是担保方的问题而不是投资方的烦恼。而中小成本制片公司及独立电影人正是最容易引发金融机构和投资人“信任危机”的。

以北美、欧洲和澳大利亚这些世界较为活跃的电影市场为例，目前也出现了电影电视发行模式的巨大转变，相应地带来了融资模式的变化。在这些地区，电影电视视频需求爆发式增长，大批制片人开始筹资制作此类内容，而很多这样的制片人更倾向于使用独立的融资模式——使用银行融资和其他私人融资方式以独立投资。兰瑟霍夫预判，这种独立制作业务在中国也会出现一个量级增长。

方式篇

跨境投融资创新

《金刚狼》包括最近的《日月人鱼》，都是走的国内外合拍、合作的道路。

针对在跨境合资、合作当中，如何对海外项目进行制片管理、如何保证海外资金回收等问题，麒麟影业CEO庞洪说，目前所有国际大片都会盯上中国这个即将成为最大的电影市场，中外合作是大势所趋。

麒麟影业的《日月人鱼》与好莱坞合作，他们为此也做了全方位的探索和实践。首先，这个项目从资金结构方面分为股权和债权，股权融资目前中国只有两家投资方，除了麒麟影业就是恒大。“目前该片所有权利、全球分账都在我们手里，我们是按好莱坞‘制片人中心制’的模式来运作的。”庞洪说，该片从完片保险到第三方收账、海外预售、澳洲退税，按国际电影工业的流程走了个遍。“该片在法国和澳洲两地拍摄，澳洲Studio 8影视制作公司给我们争取了退税。派拉蒙影业公司和环球影片公司都来看片和测评，最后我们选中派拉蒙来发行这部片子。”

庞洪说，这部电影是目前中国电影在北美市场的发行规模“不少于3000块银幕”的“第一次”。他们通过这次项目的运作，了解到全球对于中国电影市场的热情，对中外合资、合拍影片有了更大的把握。这对他们来

说，也是一次了解全球电影工业和各国电影市场环境的机会。

华美银行的“中国策略”

在中国的制片界，保利博纳成为华美银行在中国的第一个客户。在近期湖南电广传媒股份有限公司(以下简称“湖南电广传媒”)和好莱坞狮门电影公司的并购交易中，华美银行也成为湖南电广传媒的融资对象。

华美银行是总部位于加州、专注于美国与大中华市场，总资产达233亿美元、名列美国前30位的大银行，近年来其身影频频出现于中国影片的国际投融资贸易中。

华美银行执行副总裁 Bennett Pozil 介绍了华美银行的融资模式：作为一家专注于中美市场融资的外资银行，他们在中国大陆经常开展针对电视和各类娱乐节目的人民币贷款发放，方式和国内银行相似。在对西方电影进行融资时，他们就以西方的方式进行。“至于哪个方式更好，关键是看针对具体的项目是否行之有效。在我们的融资服务中，利率确实是比较受制片人欢迎的。”Bennett Pozil 说，低利率的主要原因之一，是他们畅通的渠道。

“内保外贷”和“外保内贷”，成为

中外PK谁人胜？

兰瑟霍夫表示，在他们和一些中国银行的接触中，银行已表现出对此项业务的兴趣。

在国内业界，具有丰富监制经验的制片人黄建新、庞洪等，对完片保险提供的“金融增值服务”给予了肯定，但FFI能否挑战国内制片界的“行规”，征服制片人的心呢？

麒麟影业CEO庞洪认为，完片担保(在国内通常形态为“完片担保”)非常重要，当前国内金融资本想跟制片人达成风控共识，里面最关键的桥梁就是完片担保。但中国影视业目前还存在着很大的问题，导致无法和这个桥梁对接。首先，国内的剧本没有标准格式，通常是五花八门的，但好莱坞的剧本有统一的格式，输入相应要素后，电影软件可以立刻生成多少场景、多少人物、多少特效，中国没有这样的软件。其次，对于预算的统一标准。庞洪说，中国导演通常是靠想象或者是“我觉得需要这样拍”，这场戏花50万元拍可以，花500万元也可以。第三，整个线上线下的统筹，国内所有制片系统、学院内教学，根本没有这种制作工业化、标准化、严格按照流程走的认知。

而在中国，也有一些机构开展了完片担保的探索，如下月即将推出完片担保业务的北京国华文创融资担保有限公司。其总经理陈登伟笑谈，相比于FFI，也许他们就像“土鳖”，“土鳖”的路数就是适应行业现状，尽量撮合金融机构和制片公司间的合作。目前他们也已完成和15家银行以及超过20家金融机构的对接。

“中国大量的导演、制片人都做不到按标准化流程控制来拍片，我们的机制设计也比较‘土鳖’，一是钱治，把大家用利益拴在一起；二是人治，派一组专业人员渗透、参与到项目过程中；三是法治，依靠合同等约束力量。”陈登伟说。

华美银行进行境内外融资时常用的手法之一。麒麟影业就曾通过华美银行的“内保外贷”服务获得过利率低至3%多的贷款。

当一个企业的境外美元资产很富裕时，企业可以进行“外保内贷”(由美国担保机构作保，向境内银行申请贷款)，同理，一个企业如果人民币资产和现金流很富裕，由国内机构作保后，可以在赴外发展时在当地申请贷款。相关行业人士解释，这是目前一些银行在处理涉外交易时愈渐普及的模式，但通常需要担保机构的资质获得对方市场的认可。

并购基金提上日程

中信证券投资银行信息传媒组总监唐正峰指出：“也许5年之后，我们看到的都是线上线下一体化、产业链生态完整的综合性大型电影集团，他们也将对市场产生很大的影响。”

与会专家均指出，目前专注于影视产业的并购基金非常少，随着影视并购热的进行，为解决失败并购、溢价并购等问题，国内应该出现一些战略性并购基金帮助影视企业形成有逻辑的、有战略价值的并购，提升影视企业管理团队意识。

趋势篇

国际影人“组团”中国市场

在4月17日至20日的北京国际电影节“电影市场”板块中，共实现签约金额138.45亿元，延续了前几届的增长趋势。值得一提的是，国际化色彩不断加大。

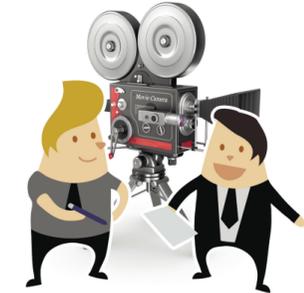
据主办方歌华集团相关负责人介绍，今年共有275家中外展商注册参加招商展会，其中国际展商达140家，涵盖美国、加拿大、法国、德国、俄罗斯等25个国家和地区，较去年再次超过国内展商数量。并且，澳大利亚、马来西亚和新西兰今年首次以国家联合展位的形式，举办了多项特色活动。本届电影节上的国际合作趋势愈加深化，中外合拍项目纷纷参与推介洽商，电影市场与美国电影协会(MPA)合作的“好莱坞大师班”、与华沙国际电影节合作的“中国—东欧电影推广计划”等活动成效显著。

中美电影节主席苏彦韬也介绍了中美电影节国际合作10年来的变化。他介绍，中美电影节每年一届，自去年起被列为2014年中美高层人文交流成果清单。这10年也是中美电影节从交往期、热络期走到成熟期的见证。

第一届中美电影节，当时参加的中国电影只有10部左右，但就在这个平

台上，国内一些企业因此结识了好莱坞的制片人。随着中国市场的强大和国内电影走出去的主动诉求，美国电影协会开始与中美电影节一起操作“中国电影合拍之夜”，中美影人之间的交流合作日益热络。近10年也是中美电影合作的成熟期。

“除了项目投资关系的彼此渗透，还有公司层面整体结构性的合作。好莱坞电影产业商业层次很丰富，随着国际化、技术化的趋势，双方在投融资领域、IP(知识产权)开发上都会有很多操作空间。”苏彦韬说。



电影市场上的国际合作趋势愈加深化(制图 张海宁)

技术篇

影视前路上的“好伙伴”

中国影视产业研究中心主任周焯说，目前影视制作界都在找项目、找资金和资本市场对接，但这是远远不够的。资本市场对现代企业的运营规范和国际化竞争、互联网技术革新，都将“倒逼”国内的影视制作企业，以更科学、严谨、专业的运营体系面对外界。“一个中小文化企业应该搭配一个会计师事务所、律师事务所伴随着成长，这样面对上市或投资人时，可以迅速对接。”

谈到由律师团队举办投融资论坛时，北京天驰洪范律师事务所影视法律事务中心合伙人郑小强介绍，“当前中国的娱乐法体系还在进一步完善之中，立法规定还不够具体，行业内的许多惯例还未在司法中得到体现，加上电影市场主体的个体差异巨大，影视作品版权运营模式复杂等现状，我们直接深入影视产业第一线，召集影视界专家和企业相关负责人共同研究电影产业的新动向，设计合作交易新模式，制定行业发展新规则，举办此次论坛也是这个目的。”具体到影视投融资领域，主办方合伙人张维志说：“无论是好莱坞律师还是以我们团队为代表的中国娱乐律师，在资本、片方、担保公司、营销公司等产

链中起到极为重要的串联作用，使各方以最合适的身份和方式共同出现在电影项目中，并妥善处理相关各方的资金和税务安排，架构较为合理的“交易结构”，继而将各方之间的交易准则以法律文件的形式确定下来成为各方遵守的法则和标准。简言之，众人唱戏，律师搭台。”

在此次投融资高峰论坛上，合伙人董媛媛介绍了目前他们能够为影视投融资提供的法律服务。在对企业或为企业投资、并购做服务时，一般会做尽职调查，调查范围为对方企业的历史沿革、股东背景、关联交易情况、知识产权质量、债权债务情况等，然后进行综合分析并出具相关报告。“电影行业属于轻资产行业，IP将是我们的核心。比如，我们非常关注著作权和商标问题。具体到著作权和电影商标的申请，后者往往是很多电影公司都会忽略的，其实它对IP后产品的开发作用很大。了解债权债务，主要是为了评估整个交易的风险。”董媛媛说。

另一位合伙人高东华指出，国内企业开展境外投资或并购时，面临的法律风险肯定比境内更大，因此国内企业应当要了解境外投资管理制度管理办法、境外资本市场的法律制度以及境外公司法等。

视角

国开行200亿元授信助力华侨城

本报讯 近日，著名文化央企华侨城集团与国家开发银行(以下简称“国开行”)在深圳签署《开发性金融合作协议》，国开行将通过多种合作方式，为华侨城提供200亿元授信，推动双方在文化旅游、新型城镇化、“走出去”等5个领域的深度合作。

根据协议，合作方式将涉及债券承销和投资债券、项目融资、综合授信等，额度达200亿元。此前国开行对华侨城已累计授信近百亿元。作为制度创新，双方还将建立高层联席会议机制，确定双方合作的战略性安排，沟通重大项目进展，协商解决合作中的重大

问题。华侨城集团总经理段先念表示，华侨城在资金助力下，未来将围绕文化、旅游和新型城镇化等方面大力发展新业务，紧扣国家“一带一路”战略，拓展“走出去”业务。此前，华侨城完成了在A股市场非公开定向增发。

国开行副行长张旭光表示，此次合作，是国开行深化改革方案获国务院批准，并明确“开发性金融机构”定位后首次与企业合作。当前华侨城集团业务范围和发展模式与国开行的新定位有着高度契合度，国开行将继续推进支持与合作。(简彪)



麒麟影业《日月人鱼》探索好莱坞体系本土化