

市场大也有泡沫 星光亮也有虚夸

为何台湾艺人到了大陆身价就能涨五倍?

近日,有媒体报道中国台湾艺人大小S以“合体价”1集约20万元人民币进军大陆综艺。此前,业内人士“传媒背后”在微博上曾爆料“台湾演员来大陆的身价基本都是在台湾五倍及以上”,这条微博还附上了详细的台湾艺人身价表,从表上可以看到,他们在大陆和台湾的身价差,远不止五倍。霍建华在大陆为35万元一集,台湾5万元一集;陈乔恩大陆30万元一集,台湾5万元一集。名单中,吴奇隆、林依晨分别领跑台湾男女演员单集剧身价榜,分别是每集50万元和40万元。为何台湾艺人到了大陆,身价就能涨这么多倍?



吴奇隆身价最高 图 TP

加速度“北上”

今年年初,曾一手捧红F4的“台湾偶像剧之母”柴智屏,感慨台湾偶像剧生产链上人才的大量流失,决定退出电视剧市场,将重心转移至电影和经纪方向,并加速“北上”步伐,和大陆娱乐圈展开越来越多的合作。“台湾偶像剧之父”刘俊杰比柴智屏领先一步,他已经在大陆拍出了新的偶像剧《爱的创可贴》,并售卖给了江苏卫视,他感慨说:“现在的台湾娱乐圈,其实不是断层,根本就是没人了!我曾经遇到七个导演,大家遇见都说,你也在大陆拍戏啊。”综艺也面临同样尴尬,台湾主持人胡瓜在接受采访时吐槽说,以前被艺人视为香饽饽的台湾综艺节目,如今面临着请不到大腕的尴尬局面。

台湾市场小

越来越多的台湾导演、演员、剧组工作人员到大陆发展。“归根结底还是市场影响”,《快乐大本营》制片人龙梅分析说:“港台地区的市场面积小,市场肯定不如大陆大,连日韩艺人都懂得来中国宣传,港台的艺人怎么会错过机遇?”龙梅指出,早期港台艺人来大陆录节目会有顾虑,“担心文化氛围有差异,怕适应不了节奏。但现在他们不但能很好地配合主持人,还会主动问我们,需要提供

什么东西、道具,做什么准备之类的。”刘俊杰也曾分析说,“台湾的市场就那么小,消化能力有限。像林志炫现在在台湾开演唱会,可能100个听众都达不到,但在这边却很容易再次受关注,这在台湾是很难的。”

大陆泡沫多

其实香港明星早于台湾艺人集体北上“捞金”,其实吴奇隆们拿走的片酬也算不上“离谱”。这些年来,大陆电视剧制作蓬勃发展,动辄单集超过百万元的制作成本,足以支付台湾艺人的酬劳。况且大陆演艺市场“鱼龙混杂”,一些二三线演员,演技平平,稍稍包装炒作,就开始漫天要价,部分一线演员更是开出了单集近百万元的天价,相比之下经过多年历练、具专业精神的台湾艺人已算“价廉物美”了。

另一方面,省级卫视的不断扩容和升级,并喷发展的季播真人秀节目对明星有着巨大的依赖,老少艺人的身价便齐齐“飙升”了。连央视这样的强势平台,邀请凤凰传奇这样量级的歌手录制一期综艺节目,除了卖面子,还不得不拼凑出十来万才行。这也就难怪,半年前林志炫的出差费还是五位数,经过《我是歌手》三个月回炉,经纪人便敢大胆对外报价“80万元录制半天”了。市场虚浮至此,怪不得台湾艺人北上捞金,我们自己应该先消除泡沫。

本报记者 孙佳音



杨学进图 TP

「民歌妹」摇身一变成「旗袍女」

杨学进举办上海老歌演唱会寻求自我突破

本月6.7日晚,杨学进将在文化广场举行的“爱依上海”演唱会上,演唱二十多首上海老歌。这位上海音乐学院的民族声乐教授此次彻底颠覆以往的曲风全新亮相,让人颇为惊讶。昨天,她在接受记者采访时说:“求变求新,是歌唱的生命,何况上海老歌也诞生于民族音乐土壤。所以,我的演唱风格虽有较大变化,但传播民族音乐的努力依然不变。”

早年生活在云南的彝族女孩杨学进,受到民族音乐的熏陶,从小喜欢唱歌。凭着一副“民族好声音”考入上海音乐学院后,甜美清亮的“民歌妹”形象早已经被大众熟悉。她告诉记者,在上海生活了近30年,耳濡目染中城市文化已经融入了自己的血液,“就如我以前演唱许多云南民歌,是因为我是彝族人一样,生活环境和城市文化的熏陶,使我在接触上海老歌时,自然而然地产生亲切感。准确地说,上海老歌是一种城市民谣,大多数歌曲都融入了作者对生活的良好期待,音乐素材也来自各地的民间艺术,所以至今仍具有生命力。”

去年,杨学进试着录制了一张上海老歌专辑,引起了市场的良好反响。有位新加坡歌迷听到后,还给她写信,指出她完全可以用上海老歌来拓宽歌路。听到许多朋友和同行的鼓励和建议,杨学进大受启发。她颇有信心地说:“如今,上海有不少歌唱家和歌手演唱上海老歌,但每个人的特点都不同,我也会以个性鲜明的歌声,让大家获得不一样的感受。”这段时间来,杨学进到处求教,苦心钻研,又积累了一批歌曲。她为“爱依上海”演唱会拍摄的剧照海报,已经挂在了文化广场,照片上的她一身旗袍打扮,倒是颇有老上海月份牌美女的韵味。 资深记者 杨建国

北京二中院叫停钱锺书信件拍卖

中贸圣佳更改预告标题

络传播等方式,实施侵害钱锺书、杨绛夫妇及其女儿钱瑗写给时任《广角镜》月刊总编辑的李国强的涉案

书信手稿著作权的行为。据悉,在制止无效的情况下,杨绛的代理律师于5月27日向中贸圣

佳发出了律师函,要求立即停止公开拍卖钱锺书及其家人的私人信件,并于随后向二中院提交了责令停止侵

害著作权的诉前禁令申请书。昨日中贸圣佳方面仍旧未有回应,记者致电该公司及相关负责人,始终无人接听。记者昨晚查询该公司官网,发现拍卖预告中原本的“也是集——钱锺书书信手札专场”悄然删去了“书信”二字,但正文中涉及这批书信的内容依然还在。

东方艺术中心运营八周年观众调查表

亲爱的读者:在您的关爱下,2013年7月1日上海东方艺术中心即将迎来正式运营八周年。为了更好地以一流的演出、优质的服务,为您提供良好的文化艺术氛围,践行“享受艺术、享受服务”的理念,敬请您填写以下观众调查表,帮助我们进一步把东艺建设成您心目中的艺术宫殿。

1.您在东方艺术中心看过多少场演出? 0□ 1-3场□ 4-6场□ 7-10场□ 10场以上□
2.您是东艺哪一级别的会员? 勃拉姆斯卡会员□ 莫扎特卡会员□ 巴赫卡会员□ 不是会员□
3.您对东方艺术中心哪些方面比较满意?(可多选) 节目品位档次□ 演出质量水准□ 节目层次丰富性□ 品牌系列集中推介□ 公益普及推广□ 公众形象□ 宣传报道□ 票价水平□ 环境设施□ 服务质量□
4.您最喜欢的演出形式有哪些?(可多选) 交响乐□ 室内乐□ 歌剧□ 芭蕾舞□ 现代舞□ 音乐剧□

话剧□ 儿童剧□ 器乐□ 声乐□ 黄梅戏□ 越剧□ 沪剧□ 京剧□ 昆剧□ 评弹□ 杂技□
5.促使您购票的因素有哪些?(可多选) 演出形式□ 节目内容□ 演出团体/演员□ 剧场软硬件条件□ 媒体广告宣传□ 票价□ 促销手段□ 亲友推荐□ 其他
6.您能接受的最高票价是多少? 50元以下□ 100元左右□ 200元左右□ 300元左右□ 500元以上□
7.您希望订购演出门票的方式是?(可多选) 电话订票□ 网上订票□ 全市各联网售票点□ 剧场售票处□ 手机订票□
8.您从下列何种途径获得演出信息?(可多选) 报纸□ 杂志□ 海报、宣传单□ 电视□ 电台□ 微博□ 出租车、楼宇移动电视□ 网站□ 亲友推荐□ 其它
9.您是否看过以下东方艺术中心品牌系列的演出?(可

多选) 演出季□ 世界十大交响乐团音乐会□ 东方名家名剧月□ 东方市民音乐会□ “未来大师”系列□ 海上雅乐□ 周末爵士沙龙□
10.您是否看过以下东方艺术中心主题系列的演出?(可多选) “辞旧迎新”系列□ “东艺周年庆”系列□ “舞当代”系列□ “大师交响·集结号”系列□
11.您是否知道东方艺术中心下列形象推广措施?(可多选) 会员活动日□ 网站□ 艺术欣赏讲座□ 音乐普及讲座□ 东方文化讲堂□ 《东方艺术》杂志□ 微博□ 学生票□
12.您是否享受过以下东方艺术中心会员权益?(可多选) 购票折扣□ 外环线内免费送票□ 开门排练□ 《东方艺术》杂志赠阅□ 特别优惠或免费艺术活动的短信通知□ 观演当天免费停车□ 观演当天赠送节目册□
13.您的年龄是: 20岁以下□

20-29岁□ 30-39岁□ 40-49岁□ 50-59岁□ 60岁以上□
14.您的最高学历是: 小学□ 中学□ 大专□ 大学□ 硕士研究生□ 博士研究生□ 非学历教育□
15.您的职业是: 公司职员□ 高层管理人员□ 经商□ 公务员□ 军人□ 教师□ 学生□ 媒体工作者□ 艺术工作者□ 服务业人员□ 自由职业者□ 其他
16.您每月的收入是: 低于2000元□ 2000-3000元□ 3000-4000元□ 4000-5000元□ 5000-8000元□ 8000元以上□
17.您会采取何种交通方式莅临东方艺术中心?(可多选) 私家车□ 出租车□ 地铁□ 公交车□ 自行车或助动车□ 步行□
18.您所居住的地区是: 浦东新区□ 黄浦区□ 徐汇区□ 静安区□ 虹口区□ 长宁区□ 闵行区□ 普陀区□ 杨浦区□ 闸北

区□ 宝山区□ 松江区□ 嘉定区□ 青浦区□ 金山区□ 奉贤区□ 崇明县□ 其他
姓名: _____ 性别: 男□ 女□
联系电话: _____
手机: _____
联系地址: _____
邮政编码: _____
电子邮箱: _____

参与方式:
1. 您可在东方艺术中心网站(<http://cn.shoac.com.cn/dcwq>)直接填写。
2. 您可将调查表回寄至:上海东方艺术中心管理有限公司;地址:上海市浦东新区丁香路425号 邮编:200135 请在信封上注明“观众调查”字样。
3. 您可将填写好的表格传真至021-68547780。
4. 您可致电021-38424800转3140,通过电话由工作人员代为填写。
5. 活动截止日期:2013年6月30日。