

周俊武 著

日 星 路 律 程



Law &
Entertainment

行走娱乐圈
法律之道



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

星路 律程

行走娱乐圈法律之道
Law &
Entertainment 周俊武 著

图书在版编目(CIP)数据

星路历程:行走娱乐圈法律之道/周俊武著. —北京:
法律出版社,2008.6

ISBN 978-7-5036-8514-9

I. 星… II. 周… III. 文化事业-法律-基本知识-中
国 IV. D922.16

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 070160 号

© 法律出版社·中国

责任编辑/邹 隐
特邀编辑/王 进

装帧设计/乔智炜

出版/法律出版社
总发行/中国法律图书有限公司
印刷/北京京华虎彩印刷有限公司

编辑统筹/研发部
经销/新华书店
责任印制/张宇东

开本/787×960 毫米 1/16
版本/2008 年 6 月第 1 版

印张/14 字数/213 千
印次/2008 年 6 月第 1 次印刷

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

电子邮件/info@lawpress.com.cn
网址/www.lawpress.com.cn

销售热线/010-63939792/9779
咨询电话/010-63939796

中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

全国各地中法图分、子公司电话:

第一法律书店/010-63939781/9782
重庆公司/023-65382816/2908
北京分公司/010-62534456

西安分公司/029-85388843
上海公司/021-62071010/1636
深圳公司/0755-83072995

书号:ISBN 978-7-5036-8514-9

定价:28.00 元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

Law &
Entertainment



星路
律程

>>> 序

娱乐圈意味着什么？在多数人的眼中，它是富丽堂皇的别墅、云集的帅哥与美女、昂贵的名牌衣装和美酒，伴随闪光灯此起彼伏地闪烁……绝然是最炫目璀璨场景的组合。不断翻新的八卦娱乐消息版面，街头巷尾故作神秘的传言，莫不演绎着娱乐圈里一夜成名、轰轰烈烈的故事。于是，每年二三月份北京电影学院门前，总会排起曲曲弯弯的考生长龙，总会有充满同样期待眼神的年轻的他（她），在望子成龙的父母的陪伴下，怀揣着梦想从四面八方来到这里。

从北京电影学院往北约八百米，坐落着北京电影制片厂。在北影厂大门口，一年四季站着一群人，他们被称为“北漂一族”，在等待影视剧组对群众演员的招募，一天的劳务费仅是难以想象的二十元到五十元。他们或许是一名不闻的小演员，或许是新近毕业的学生，亦可能是对表演痴迷的公司小职员。这里理应属于娱乐圈的一部分，但人们似乎不会将两者之间联想起来，甚至从“北漂”起步而一跃成为影视巨星的人，也会刻意回避这一段时光。

其实，在快餐文化盛行的今天，我们看似很有见地地诠释周遭的一切，但充其量不过是各类媒体不断侵袭下的拾人牙慧而已。当下的人常常无暇去思考，看待娱乐圈也不例外。演艺明星对普罗大众来说，虽然遥远但又熟稔，粉丝们与他们的偶像素未谋面，却透过娱乐新闻报道，对明星的喜好及行踪倒背如流。于是，明星虽远离平民的生活，但在媒体资讯的“轰炸”下，加之影视中饰演角色鲜活的影响力，人们全盘吸纳刻意修饰的“明星”的高大形象，混淆了明星的真实面目与虚构角色之间的差别。

大众心目中的演艺明星与现实的情形极可能不一致，甚至可能出现错位。大可不必为阿娇形象的反差过大而错愕，明星们不过是娱乐业制造的符合市场定位的“商品”，很多时候会身不由己。职业特质造就其为“特权阶层”的公众人物，但其实并非崇拜者们心目中的无所不能的“强人”。他们也存有作为普通人的平凡与脆弱的一面，只是被深深掩盖难以捕捉到而已。明星们面对娱乐圈中操控性更强的实体，如影视投资人、唱片公司及经纪公司等，同样将面临谈判中的低姿态；他们遭遇“艳照门”事件后，一样会被广告商家断然舍弃，被影视制片人换角

序

儿,这是物质社会的今天“在商言商”规则的使然。

竞争惨烈的娱乐圈,从新人蜕变为明星不容易,但作为明星长红不衰更为不易。本人从事娱乐诉讼法律实务数载,曾代理多件涉及艺员或明星的纠纷案件,平日亦留意选取各类相关案例研究,现结合零散心得集成册,分章深入阐释娱乐江湖通常涉及的“三约、三权”,即演艺经纪合同、演出合同、形象代言合同(三约),以及名誉权、肖像权、艺名权(三权),希图对艺员的演艺生涯的闯荡有所裨益,也供对娱乐法律业务感兴趣的演艺经纪人及律师同行参考,当然也可作欲了解娱乐圈的一切人士随意翻阅的读物。

本书对案例的甄选上,力求独特而典型,基于全书体例的整体安排,不得不删除为数不少的明星大腕儿鲜为人知的案例;同时,鉴于为客户保密乃系律师执业道德的基本准则,有一些案例不能或不便在本书中予以公开,也不得不忍痛割爱。因此,本书中呈现的案例仅为收集案例总数的四分之一至三分之一而已。

在本书写作进程中,作为仍须在娱乐法律业继续坚守的法律人,曾唯恐本书中过于直接、尖锐的观点,将成为未来法庭上对方攻击的利器,招致“以子之矛,攻子之盾”的尴尬局面,抑或对目前正在代理的相关案件的当事人产生不便。但,随本书责编的不断催促及鼓励,在近三个月中以对待“家庭作业”的心态潜心写作,竟逐渐地忘却了那点忧虑,遂终完成本书。因此,本人在此要声明的是,书中所用资料及观点仅为本人对目前娱乐法律领域的探索性结果,并不能作为日后法庭上某方代理律师的必然立场。并且,随着时间的推移,资料的累积,研究的深入,本书中呈现的部分观点难免会有修正的必要。

本书得以出版最应感谢的是书中所选用判决书的撰写者——法官,让我们有幸从中得以见识到智慧与正义的并存,切实领会到娱乐业的繁荣与发展断断离不开法律的守护。

须说明的是本书第六章系由本人与王进律师共同完成,并且,本书得以最终完成,责编邹隐女士的总体策划与辛勤的工作功不可没,在此一并表示感谢。

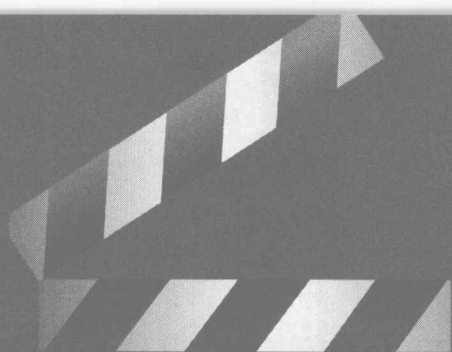
由于翻检的资料有限,部分案例竟未找到终审判决,或者因素材来源无法一一核实,本书的内容与实际情形可能有出入,所成观点难免有瑕疵,恳请各位指正,本人不胜感谢。

周俊武

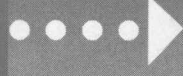
2008年春于北京东单



LAW
Entertainment



目录



Catalog

PART

1

神秘园

揭开演艺经纪合同的面纱

001

天娱似要捧何洁为“一姐”，李宇春却回应：“我不是天娱的全约艺人，而何洁作为天娱的全约艺人，更受公司器重很正常。”

演艺经纪合同，一直被称为是支撑娱乐界的金字塔的塔基。每个艺人身后会有—纸经纪合约，有人因它如火箭般窜入天际，有人因它被长时间“雪藏”。

☆蔡依林、刘德华、阿里郎、田震、柯以敏……现身说法

PART

2

魔镜魔镜告诉我

艺员面对经纪合同该做什么

019

经纪合同在冲突发生后是衡量双方是非曲直的唯一依据，它的签订最终体现缔约双方反复博弈的结果，艺员在谈判的地位上处于相对劣势，但仍可通过一些合同条款的特别设计，对自己的权利作最大程度的维护。

☆潘越云、尚雯婕、唐磊、CONNIE STEVENS、赵田原……现身说法

PART

3

看我七十二变

演出合同中的风险和签订要诀

053

有人将艺员与其签约经纪公司之间的关系比喻为一场有固定期限的婚姻，经纪合同签订、生效只是这场“婚姻”的确立，之后重要的是如何经营并维持“婚姻”、养家糊口的现实事儿。因此，艺员或经纪公司与第三方签订演出合同更是日常工作之重心。

☆王伯昭、高虎、群众演员、温兆伦、李保田、臧天朔……现身说法

4 看上去很美

明星广告的“红与黑”

071

在我国,演艺明星的广告或代言收益,竟占其年收入的一半甚至一半以上,广告是明星工作的重要组成部分。但广告光环下也不乏险滩、暗河,危机四伏。

☆胡蝶、高圆圆、羽·泉、张柏芝、吴天心、陆毅、郭德纲、刘嘉玲……现身说法

5 沉默是金?

艺员的名誉权保护

089

人们常常把娱乐圈称为“名利场”。的确,好的口碑、名誉,可置换更丰厚的收益。而艺员的名气,除在特殊情况下会一夜之间由“灰姑娘变公主”,大部分均需数年的努力累积人气而成,来之不易。但正所谓“树大招风”,侵犯名誉权的案例难免频频发生。

☆范志毅、张靓颖、李谷一、高晓松、唐季礼、阿雅、赵季平、陈冠希……现身说法

6 我是谁?

艺名、形象之保护与商品化权(上)

117

在演艺界闯荡,除了自身的实力、经纪公司的包装和娱乐营销品牌推广之外,拥有个好艺名也是通向成功的必备法宝。演艺自古就是一种商业活动,艺员的艺名等同于商品的“商标”,利益相关,兹事体大。

☆小香玉、RAIN、刀郎、高原红组合、The Platters 乐队、New Edition 乐队、Vito and the Salutations 乐队、“超级男孩”(* NSYNC)……现身说法

7 你的样子

艺名、形象之保护与商品化权(下)

139

形象是明星最宝贵的财富,在市场竞争如此惨烈的今天,利用明星效应吸引眼球似乎是商家的不二法门,在合法使用的明星形象外,大量明星的肖像被侵权滥用。此外,明星在影视作品中的形象,也被大量用于商业领域。

☆孙道临、孙悦、蓝天野、崔永元、张柏芝、“猫王”公司、Tension 组合……现身说法

导演、编剧、制片、摄影及词曲作者等作为幕后的“建筑师”，与演艺明星一起构筑了娱乐帝国辉煌的大厦，他们是明星的制造者、明星的朋友、明星的老师，不少人本身就是明星。

☆周晓文等导演，零安邦等编剧，羽·泉组合，郭颂等词曲作者……现身说法

迄今为止，我国对于娱乐业并没有专门的法律来规制，甚至未有清晰而准确的“娱乐法律”的定义或概念，这与房地产业、金融及证券业的状况是大相径庭的。事实上，娱乐诉讼的诉因包罗万象，涉及的法律繁杂，社会曝光率高，行业知识专业性强。艺员为保证在娱乐法律事务中得到保护，有些知识值得去了解。

附录

附录一：参考判例索引

205

附录二：歌手协议书范本

207

PART 1

神秘园

揭开演艺经纪合同的面纱

天娱似要捧何洁为“一姐”，李宇春却回应：“我不是天娱的全约艺人，而何洁作为天娱的全约艺人，更受公司器重很正常。”

演艺经纪合同，一直被称为是支撑娱乐界的金字塔的塔基。每个艺人身后会有一纸经纪合约，有人因它如火箭般窜入天际，有人因它被长时间“雪藏”。

“金钥匙”还是“卖身契”……什么是“全约”……优先续约权……漫长的合约期限……巨额的违约责任……经纪合约庐山真面目

蔡依林、刘德华、阿里郎、田震、柯以敏……现身说法



>>> 明星的“力量” 与明星背后的“力量”

2008年“5·12”地震后,无论是央视“爱的奉献”晚会,还是香港“512 关爱行动”;无论是章子怡在戛纳电影节时募捐的白花素颜,还是李冰冰在其代言品牌义卖会上的数百次鞠躬……到处可见演艺明星支援灾区的身影。而李连杰宣称停止拍片一年全力展开壹基金救助,莎朗·史通因其言论遭致恶评如潮,更可谓明星红黑榜之典型。此际,娱乐明星能如此紧密地影响社会生活,其力量实在令人惊叹!

毋庸讳言,娱乐业和明星一直就是大众关注的焦点,其影响力不可小视。就拿各色选秀活动来讲,“玉米”(李宇春歌迷)、“芝麻”(尚雯婕歌迷)还在疯狂,“花生”(陈楚生歌迷)、“醒目”(苏醒歌迷)、“乐橙”(魏晨歌迷)就早已成长……

据统计资料显示,美国几年前娱乐业年收入已达 3000 亿美元,粗算占该国 GDP 的 3%;而据我国文化部门的知情人士估算,中国娱乐业在同期的实际年产值仅不到 300 亿元人民币。可喜的是,我国娱乐业收入呈逐年上升的趋势,据不完全统计,单是 2006 年 9 月湖南卫视“超女”总决赛那场,冠军尚雯婕的短信支持票数就达 500 万条左右,以每条信息费两元计,除电视广告冠名收入以及其他名次“超女”选手的短信收入,作为联合举办方的湖南卫视及天娱公司仅就尚雯婕总决赛一场比赛短信收入匡算即可达 1000 万元人民币之巨。2007 年资财雄厚的内地的娱乐界新贵——橙天娱乐公司收购了香港嘉禾电影公司 24.78% 的股份而成为最大股东,而内地民营影视制作公司华谊兄弟公司将上市的步伐锁定在 2008 年间,以制作娱乐资讯电视节目“娱乐现场”而令公众熟知的北京光线传媒公司与美国纳斯达克上市公司华友世纪公司以换股的方式试图进行两大公司间的合并,连中国最大的国有控股影视集团——中国电影集团也已经启动了上市计划。种种迹象表明,中国娱乐业将极可能作为近期崛起并繁荣的新兴产业的代表。

明星是构成娱乐业繁荣的动力及源泉,好莱坞若没有明星的存在,将与美国

PART 1

神秘园——揭开演艺经纪合同的面纱



其他地方并无二致,不会引人注目。在明星的耀眼光环后面,闪光灯照不到的地方,人们虽然看不到,但却能感觉到,似乎有股无形的力量可以左右明星的兴衰命运,那即是艺人所属的经纪公司。演艺经纪公司虽一直居于幕后,但它在娱乐圈似乎比明星更有操控力,艺员在获奖“套路”感言中均会提及所属的经纪公司便是明证。经纪公司可以让 F4 的四个男孩大红大紫,也可以让他们成为“流星”,终致团队解散各奔东西;经纪公司可以让梁洛施——一个母亲是赌场发牌女工的 17 岁平凡女孩,因出演电影《刺青》获柏林影展泰迪熊奖而令万众瞩目,也因为她不听从管理,即将其“雪藏”,若无转机出现,她将会逐渐淡出世人的视线,被健忘的观众“相忘于江湖”。而“艳照门”的男主角陈冠希,有首在 2007 年 6 月甫发布即在 KTV 中传唱度很高的歌曲《记得我吗?》,歌里唱到“三年来冠希到底去了哪里,问我不如先让英皇告诉你,通常被雪藏的歌手会哭泣、选择逃避,可我没放弃、改了措施,在娱乐商场玩企业性游戏……”原来是说自己久违歌坛 3 年,是因被前经纪公司英皇公司雪藏,并说自己开公司当老板,就可以完全主导唱片专辑创意,以此倾诉了对英皇公司的不满。的确如此,娱乐新闻捕风捉影的漫天报道,不断爆出的经纪公司与演艺明星之间错综复杂的关系,无疑会让圈外人感到扑朔迷离。

港台地区的演艺经纪业发端应该很早,现无从考证其准确时间点。追根溯源,中国内地的演艺经纪的雏形应出自 20 世纪 80 年代中后期,随着唱片业规模化发展的开始,更是由于内地人士接触到港台唱片业的商业运作流程,演艺“经纪人”才开始崭露头角,但其影响力及作用微乎其微。到 20 世纪 90 年代中后期,随着港台及国际五大唱片公司进军内地,才开始依照港台及欧美的商业运作模式,正式签约内地歌手,将演艺明星视为一种商品,进行一系列培训、包装及推销等市场动作。

著名歌手田震在 20 世纪 80 年代后期因一首“西北风”风格的歌曲《我热恋的故乡》走红,但涉及联系演出、洽谈演出费以及服装等事宜还须亲历亲为,直至 1995 年她与香港红星生产社签订合约后,才有专业的团队协助她打理演艺事务,使她有时间和精力专心于音乐创作,催生了《执着》、《野花》等脍炙人口的歌曲面世。而同属于那个时代的女歌手那英于 1993 年就签约台湾福茂唱片,出版专辑《为你朝思暮想》、《白天不懂夜的黑》;1997 年 6 月签约 EMI 百代唱片,并于次年在中央电视台春节联欢晚会与王菲合唱著名的《相约'98》,推出第三张专辑《征服》;2001 年又签约五大唱片公司之一的华纳唱片。那英在中国女歌手“大姐大”

的宝座上保持近十年,被称为活跃在 20 世纪 90 年代末到 21 世纪初最具实力的内地天后级女歌手,这与她签约辗转腾挪于几家知名唱片的公司之间显然是分不开的。

随着中国民营影视制作公司的出现,投资或制作的电视剧及电影的年产量占国内总产量的比重连年增加,尤其在进入 21 世纪后,先后出现了华谊兄弟、九州亚华以及橙天娱乐等签约一线影视艺人的人数在 10 人以上的专门经营影视演员演艺事务的经纪公司。据不完全统计,在中国内地具有如此规模的经纪公司大抵也不会超过 10 家。在 2001 年 1 月华谊兄弟太合影视投资有限公司与资深影视经纪人王京花共同创办华谊兄弟太合文化经纪有限公司,该公司与王姬、刘威、吴若甫、胡军、苏瑾、李冰冰、范冰冰、任泉、佟大为等影视明星签署演艺合约,成为当时影视艺人经纪公司的航母。2005 年 8 月,王京花带领一批艺员转投橙天旗下,也造成华谊兄弟公司不小的震动。

由于欧美娱乐业至少有 60 年的历史,其演艺市场的整合及规范为时更早。如今好莱坞最大的三家演艺经纪公司:WILLIAM MORRIS 公司、EVOLUTION 公司和 CAA 公司,说它们“三分天下”毫不为过,因其掌控着全球约 70% 的大牌歌星、影星、艺员。WILLIAM MORRIS 公司拥有朱莉亚·罗伯茨、梅尔·吉布森、惠特尼·休斯顿、“老鹰乐队”、韩国歌星 RAIN,近期还将中国影视明星章子怡及刘亦菲纳入其麾下。EVOLUTION 公司旗下则拥有赫赫有名的天后级歌手小甜甜布兰妮等,CAA 公司(创新艺术家代理公司),则拥有斯皮尔伯格、达斯汀·霍夫曼、汤姆·克鲁斯及歌星“斯汀”等诸多国际超级演艺明星。

我国近邻韩国,娱乐公司不下数十家,其中包括 JYP Entertainment、DSP Entertainment、Laful Entertainment、DR Music、Music Factory、Good Media 和 C. I Media 等。但 SM 公司应是韩国最大的经纪公司,公司总经理李秀满 20 世纪 70 年代曾初涉歌坛,系当时非常著名的歌手。退居幕后之后,凭借其敏锐的眼光,于 1989 年一手创办了 SM 娱乐文化公司,被称为开创了韩国经纪公司的新时代。1996 年以来,SM 陆续推出了 H. O. T.、SES、神话、FLY TO THE SKY 等强劲的知名演唱组合。

演艺经纪公司拥有雄厚的财力、丰富的人脉及娱乐资源,对艺员极具吸引力,而艺人和经纪公司之间签订的演艺经纪合同则是维系双方长期合作关系的纽带,

PART 1

神秘园——揭开演艺经纪合同的面纱

因此,演艺经纪合同被称为是支撑娱乐界的金字塔的塔基,也被演艺人士戏称为“卖身契”。在每个艺人身后会有一纸经纪合约,因这份纯法律文件,有的艺人会如火箭般窜入天际令万人仰视,有的艺人同样因它被长时间搁置“雪藏”,如高墙内白头宫女般空耗青春时日。

从以下几个对簿公堂的知名艺员与经纪公司的案件即可一窥演艺经纪合同重要性之一斑,知其断不可贸然签署。

“金钥匙”竟成“卖身契”——蔡依林为“赎身” 支付巨额赔偿金案

1998年,台湾歌手蔡依林(原名蔡宜凌)被经纪人吴大卫、左克蕙夫妇一手发掘,即与吴大卫所属台湾大声音乐制作有限公司签署经纪合同。蔡依林推出首张专辑后,市场反响极佳。正当蔡依林演艺事业蒸蒸日上之际,在其2001年第四张专辑《Lucky Number》制作的后期,与吴大卫夫妇爆发经纪合约方面的分歧,矛盾的焦点集中在经纪合同规定蔡依林每半年发行一张专辑,使她觉得音乐才华被迅速掏空,几近无法承受。双方关系逐渐恶化,蔡依林于2001年8月15日向大声公司提出终止所签订经纪合同,大声公司也于2001年11月17日就双方纠纷提付仲裁,主张蔡依林继续履行经纪合约,并要求给付巨额违约金。令蔡依林始料不及的是,就在大声公司收到蔡依林终止合同的函件后,即采取了“雪藏”蔡依林的措施,首先在2001年9月4日发函给台湾地区近十家知名唱片公司,警告如第三人为蔡依林发行唱片或安排有酬表演活动,就将采取法律行动;在同年11月13日发函给曾是F4经纪人的柴智屏,称柴智屏与蔡依林签署之经纪合约涉嫌侵权行为;而后又于2001年11月30日发函给台湾地区二十六家知名广告公司,声称如为蔡依林安排表演工作将构成侵权行为,大声公司将采取法律行动。大声公司一系列“铁壁合围”老辣封锁措施,使蔡依林陷入四面楚歌的窘境,演艺事业坠入低谷。在历经9个月煎熬后,双方达成仲裁和解,以蔡依林赔付大声公司900万元新台币结案。此后,蔡依林与索尼唱片公司及福隆经纪公司签约后复出,新专辑《看我72变》一经推出,精湛的舞技和时尚化的包装、准确的市场定位,终于奠定了蔡依林在台湾歌坛小天后的“宝座”。据称,迄今为止,蔡依林在台湾的专辑年销量或已超过其曾经的绯闻男友周杰伦,名列首位,可谓历经磨难,终成正果。



鱼与熊掌不可兼得——刘德华自当老板却难逃封杀

香港四大天王之一刘德华与中建电讯老板麦绍棠在 2000 年合组成立香港天幕电影公司,刘德华占天幕公司 51% 的控股股份,出任行政总裁,也签约成为天幕公司旗下艺人。而正是刘德华艺员兼老板的双重身份,埋下日后无尽麻烦的隐患。天幕公司成立后不久,刘德华筹划以天幕公司名义入股银河影业,遂在经营理念上与麦绍棠产生分歧,双方竟闹起内讧。随后香港媒体爆出中建电讯暗中将刘德华行政总裁职位架空,双方合作关系发生对抗。

2002 年 6 月 4 日,中建电讯以天幕公司的股东名义,向中国星、星艺影画、公益金、无线四家香港知名影视公司发出律师函,通知各方暂时不得邀请刘德华拍戏或演出,否则将会收到法院禁制令。刘德华也立即针锋相对地回应,委聘律师以艺员身份向香港法院申请对天幕公司发出禁制令,不准天幕公司再向各影视公司发出类似函件,并正式追讨为数 1500 万元的演员酬劳。俗语说“先下手为强”,中建电讯在 2002 年 6 月 19 日抢先向法院提出申请禁止刘德华一切演艺活动的禁制令,包括禁止刘德华参加电影《无间道》的拍摄,并提出高达 1 亿 5 千万港元的巨额赔偿。此后麦绍棠对刘德华演艺活动的封杀行动数度升级,刘德华即陷入演艺事业困境,香港媒体一度曾传言刘德华支付给中建电讯 8000 万港元换回自由身。2002 年 10 月 30 日事件突现转机,经某中间人斡旋,刘德华与中建电讯麦绍棠达成和解协议,其中详情则从未向公众公开。可以想见的是,刘德华因此番波折,对日后签署经纪合同慎之又慎。刘德华在 2007 年 12 月正式签约东亚唱片,与郑秀文成为同门艺员。东亚唱片的老板林建岳先生曾力邀刘德华参股,刘德华念及此前的教训予以回绝,可见涉及天幕公司经纪合同纠纷的事件对刘德华的影响力之深。

蹉跎岁月——阿里郎“阴阳”经纪合同的苦果

由金泽男、金润吉、张晋佑、权赫四个朝鲜族男孩组成的“阿里郎”演唱组合,在 2002 年至 2004 年间,多次获得包括中央电视台“青歌赛”在内的各种奖项,中国、日本、韩国等多家经纪公司均曾与之洽谈签订演艺经纪意向。2005 年 8 月 26 日,阿里郎组合四名成员与北京明骏珏盛文化艺术发展有限公司经理何萍签订

PART 1

神秘园——揭开演艺经纪合同的面纱

《专属艺员合约》，约定由北京明骏珩文化艺术发展有限公司作为阿里郎演唱组合在世界范围内的独家演艺经纪人，合约中还明确规定，阿里郎于每年7月2日和1月2日对半年内的收入及账目进行查阅审核。但阿里郎组合在签署这份合约时，合约上经纪公司既未加盖印章，也没有标注签署日期，仅由经理何萍个人签名。何萍当时告知阿里郎组合明骏公司的营业执照还未办妥，所签订的仅是临时、过渡性的合约。

在执行经纪合同过程中，双方发生了诸多摩擦，其中包括经纪公司仅提供简陋仓库作为阿里郎组合排练场地，不支付酬劳等。2007年4月，阿里郎组合四名成员向北京市朝阳区人民法院提起了诉讼，诉请解除经纪合同，要求被告北京明骏珩文化艺术发展有限公司公开账目，并给付违约金及经济损失共计200万元。被告北京明骏珩文化艺术发展有限公司反诉要求继续履行经纪合同，主张阿里郎组合支付违约金100万元。在案件的审理过程中，北京明骏珩文化艺术发展有限公司却提交了一份与阿里郎组合起诉时所出具的完全不同的经纪合同文本，该合同上既有阿里郎四名成员的签名，亦有经纪公司的公章，而依据该份由经纪公司提交的合同，阿里郎组合的相关诉讼请求将得不到法院的支持，阿里郎组合面临败诉的可能。此时，阿里郎组合成员才幡然醒悟，原来在2005年10月期间，明骏公司曾邀请多家媒体召开了一次新闻发布会，举办现场签约仪式，正式宣布与阿里郎组合合作的消息。阿里郎组合当时基于对经纪公司的信任，根本未细看签约仪式上所用合同版本的具体内容就仓促签署，这份合约正是经纪公司在诉讼中提交的文本。而阿里郎组合提交的经纪合同文本，则因为签署时明骏公司还未成立，在法律效力上存有瑕疵。因此，法院极有可能依据对阿里郎不利的那份经纪合同文本裁判该案。其后，双方在法院主持下达成调解，阿里郎组合在向北京明骏珩文化艺术发展有限公司支付110万元后，得以解除经纪合同。

阿里郎组合是本来很有潜质的演唱组合，因与经纪公司的纠纷非但空耗了宝贵的演艺生涯，人气也大受影响，且承受了巨大经济负担。

以上三个经纪合同案件的结局，均为双方达成和解，由艺员赔付经纪公司巨额款项。由于艺员的艺术生命较为短暂，似乎等不及长时间陷入诉讼的泥潭，不得不采取以金钱换自由的做法。而经纪公司却大多并不畏惧打官司，不会过多在意官司是否耗费时日。因此，经纪公司与艺员发生纠纷，通常艺员会处于比较“下

