

某公司:1400万元请她,她收几百万元定金,爽约却不退钱

# 张柏芝惹上违约官司

谢霆锋和王菲复合,令张柏芝痛苦不已。令张柏芝更痛苦的是,她惹上了违约官司!10月6日晚,著名经纪人、海颂集团董事长兼总裁宫庭海向记者爆料称:“我已向北京市公安局朝阳分局报案,状告张柏芝和经纪人余毓兴爽约东方卫视《女神的新衣》栏目,涉嫌合同诈骗!”张柏芝方面回应称:“对方擅自改变播出平台,已经违约在先了。”

## 宫庭海爆料 1400万元请张柏芝露脸

宫庭海声称,今年7月16日,他与张柏芝的经纪人、香港新亚洲娱乐公司董事长余毓兴签了一个正式合同,应海颂邀请,张柏芝同意参加《女神的新衣》这档节目。“当时,我联系张柏芝本人,她同意参加。7月16日,余毓兴代表张柏芝本人签了合同,拿了200万元出场费定金。”随后,许多媒体争相报道了张柏芝要参加节目录制的消息。可当节目正式录制时,张柏芝却没有到现场,造成了这档节目很大的名誉损失,而且多家商家取消了赞助。为了证实爆料属实,宫庭海通过微信,将他打给张柏芝200万元定金的银行打款复印件及合同复印件,传给了记者。

宫庭海表示:“当然,经纪人余毓兴要负主要责任,可张柏芝本人也要负法律违约责任。所以,我们几天前不仅向北京朝阳公安分局经侦大队报了涉嫌合同诈骗的经济案,还同时在北京聘请了律师,准备民事起诉张柏芝违约,要求赔偿500万元违约损失费!”

宫庭海称,“张柏芝方面严重违约,目前已失去了与东方卫视《女神的新衣》栏目调解的机会”。宫庭海披露,为了节目收视率,为了把张柏芝请到该栏目当嘉宾,他们给张柏芝开出了做10场嘉宾1400万元的巨额出场费,而每期节目录制时间仅3个小时,所签的合同共是10期。

宫庭海说,“我们给了张柏芝如此高的出场费,张柏芝却说不来就不来。从7月23日至今两个月,我们多次打电话,发短信、发微信给张柏芝本人以及她的经纪人余毓兴,希望张柏芝

按合同,能录几期算几期。或者把先前几百万元的定金,退给我们就算了,但令我们气愤的是,张柏芝既不睬睬,也不退钱。”

于是,宫庭海在国庆节前,向北京市公安局朝阳分局经侦大队报了案,追究张柏芝和经纪人余毓兴利用合同进行经济诈骗的刑事责任。“我们是迫不得已采取的法律行动。”宫庭海强调。

## 张柏芝回应 擅自变更播出平台已违约

随后记者联系上张柏芝经纪人余毓兴,首先问到1400万元的天价出场费的问题。余毓兴表示:“我和张柏芝不能回答这个有关与电视台合作拿多少出场费的问题。因为这是张柏芝与客户之间的商业机密。宫庭海作为一个著名的明星经纪人,将艺人商业机密随意透露给媒体。宫庭海本身就显得很业余,并且有违商业道德。”

而对于宫庭海报案意欲追究刑责的问题,余毓兴称:“首先,此事是宫庭海违约在先。当初,他和张柏芝最早签的合同是到湖南卫视做嘉宾,后来他又改签到江苏卫视,我们当时同意了。但最后宫庭海没有经张柏芝同意,又擅自变更到东方卫视《女神的新衣》栏目做嘉宾。宫庭海一变再变,就已经严重违约在先,现在却恶人先告状。我们不理解他是什么意思?还有,宫庭海对节目的细节、内容、形态,存在多处违约。”

余毓兴表示,张柏芝在得知对方报案的事情后,也已经聘请了律师,准备追究宫庭海的违约责任。至于官所提到的请求退还定金的说法,余毓兴则回应称,在两年前的合作中,宫庭海还欠有张柏芝100多万元的活动款。

而东方卫视该栏目制片人张漫则证实称,张柏芝事先已知改变播出平台,并不存在不知情的问题。  
杜恩湖

## 宁波博物馆 获赠青田石雕作品



夏伟媚的《宝山春景》

昨天,青田石雕大师林观博和夏伟媚向宁波博物馆赠送了两件倾心力作。

林观博和夏伟媚分别被授予“中国工艺美术大师”和“杭州市工艺美术大师”称号。他们擅长因材施艺,依色取巧,将青田石转化为美轮美奂的石雕作品。他们的作品构思巧妙,精雕细琢,屡获省、部级工艺美术大奖,并被国内外多家博物馆收藏。

此次宁波博物馆获赠的作品为林观博的《山外小庄》和夏伟媚的《宝山春景》。《山外小庄》高25厘米、宽18厘米、厚13厘米,以青田封门三彩为原材料,用娴熟精巧的圆雕和镂雕、层次分明的高浮雕和薄意,展现山外小庄的怡然风景。《宝山春景》高50厘米、宽45厘米、厚22厘米,利用了青田封门蓝宝石,生动地展现了青田的地方美景,作品色调幽蓝、构思巧妙,气韵生动,极富美感。

夏伟媚对自己的作品能入驻国家一级博物馆非常开心。据悉,夏伟媚曾答应宁波博物馆馆长纪云飞要将自己的满意之作捐赠给宁波博物馆,让宁波市民欣赏到光辉的国石丰采。她说,这次赠送是兑现自己对宁波博物馆的承诺。

另悉,“石韵丰华——林观博、夏伟媚大师青田石雕艺术展”国庆期间迎来了数万名观众,备受青睐,展览将延续至10月17日。

记者 林旻 通讯员 褚楚

## 红帮裁缝昨为市民 免费量体裁衣

昨日,“红帮与国服”活动在宁波服装博物馆举行。红帮传人、服装高级技师现场为老年人讲解服饰设计、着装与搭配等相关知识。

在宁波服装博物馆一楼第二展厅内,红帮裁缝们为市民免费量体裁剪衬衫、旗袍、中山装、时装、裤子等服装。

红帮,因旧时为红发碧眼的外国人做衣服,而得来响亮的名头。它有一条长长的历史轨迹:它曾在上海滩扬名万里;在中国服装史上,“红帮裁缝”创立了五个第一:中国第一套西装,第一套中山装,第一家西服店,第一部西服理论专著,第一家西服工艺学校。如今,红帮裁缝技艺成为浙江省非物质文化遗产。鄞州红帮服装学校、宁波服装博物馆是鄞州区红帮技艺的传承基地。

记者 陈也喆 通讯员 陈素君

## 《中国梦之声》向“修音”说不,导演组称: 偶像必须经得起直播考验

昨天,东方卫视《中国梦之声》节目组公布整个赛程,其中直播赛的比例较去年增加了两成。“梦之声”导演接受记者采访时表示,增加直播能更好地展现学员们的实力,因此,“梦之声”的后半程将告别录播,向“修音”说不!

在全新公布的“梦之声”节目进程中,记者发现,5场全国试音会后,将播出两期“组合之夜”,65组学员角逐全国12强的席

位。而从11月9日播出的“逆袭之夜”开始,“梦之声”将进入直播阶段。观众们将在6场直播赛中,见证下一个中国偶像的诞生。

纵观整个节目进程,直播赛的比例占到了整个赛程的47%,同比去年增长了近20%。一位“梦之声”导演向记者透露,这一调整是本季赛制上的一大突破。“第一季梦之声从12强‘逆袭赛’开始直播,直播

效果和观众的反馈都非常好,于是今年我们决定增加直播赛的比例。”

在已经播出的3场全国试音会中,优秀学员层出不穷,引起了观众和业界好评。学员们选择挑战《红眼睛》、《Mercy》等高难度歌曲,并凭借实力获得了导师们的赞许。“梦之声”节目组表示,学员们雄厚的歌唱实力让整个导演团队对直播赛增添了信心与期待。

关关

## 百日会战赛程过半 国庆后苏宁主动竞争成效几何?



国庆小长假结束,在一片“假期太短了、钱包花瘪了”的感慨声背后,则是消费市场的热火朝

天。据悉,国庆节是苏宁“百日会战”第二波的全面爆发,也是进入第四季度全面冲刺的开始。

线下消费迎来井喷 门店人流量猛增

据了解,国庆黄金周期间,苏宁门店迎来自

流量井喷,高峰时段苏宁全国门店每小时涌入近300万人,苏宁天一超级店更是创造了单日客流量6.3万人次的记录。门店的高人气一方面得益于国庆节点所带来的婚庆、家装、旅游等需求热度,而一如既往的低价也是人群涌进苏宁的重要因素。据苏宁市场中心负责人介绍,仅10月1日当天,苏宁全国门店POS机票据打印纸就使用超过3吨,收款小票连起来可绕地球11圈。

国庆期间,Xbox one游戏机、骑客体感车等新奇特产品悉数亮相苏宁门店,而在厨卫和生活电器销售专区,新鲜出炉的蛋糕、鲜美可口的果汁、营养现磨的豆浆都是免费不限量供应,让进店的顾客大饱口福,同时还有亲子活动、电

子竞技游戏、WiFi免费开放、休息专区等都成为消费者走进苏宁门店的理由。

宅派PK游派 O2O全渠道竞争优势凸显

为了满足国庆期间选择宅在家里或者错峰出行消费者的需求,苏宁的低价活动也从门店蔓延到苏宁易购网上商城、移动客户端以及电视端,其全品类特惠也受到众多“宅友”的热捧。据苏宁相关人士介绍,虽然国庆黄金周有不少人选择外出游玩,但苏宁易购线上订单量也出现直线增长,热销品类除了传统的家电、3C,食品饮料等也创销售新高峰。数据显示,仅宁波地区,苏宁易购10月1日当天就卖出饼干1.4万盒,平均每分钟就有10盒饼干被买走。

国庆期间苏宁物流售后服务不打烊,“消费者放假的时候就是我们最忙的时候,为了保障更加快速准确地为消费者服务,我们还开通了网上服务预约通道。”苏宁售后服务相关人士表示。

分析人士指出,相较于传统的电商或零售商,苏宁极力为消费者打造O2O全渠道购物体验,消费者在哪里,苏宁的服务就在哪里,这样的优势不是一朝一夕可以实现的。而苏宁发动百日会战主动竞争,以消费节点为核心进行扩散,通过线上线下的有效联动与融合,能够对消费者实现最大程度覆盖,可以肯定的是苏宁接下来将把握“金九银十”,进行“百日会战”最后冲刺。