

Сотрудники издательств из Сакуры сидели в конференц-зале здания «Fuji Jump Company». Все они были сбиты с толку и не понимали, что происходит. Такой ситуации с ними еще не происходило.

«Наша политика такова: мы относимся к другим так же, как они относятся к нам. А вы посмели приехать в наш город и пытаться подкупить сотрудников, чтобы получить конфиденциальную корпоративную информацию?» — с отвращением спросила Саюри.

Да, это всё происходящее с самого начала было продуманным планом Саюри! Запуская продажи, Тео и Саюри ожидали, что они привлекут внимание столичных компаний.

Поэтому, в начале недели Саюри провела собрание со своими сотрудниками. Саюри предупредила работников, что с ними могут связаться несколько человек, которые будут спрашивать о секретах компании и обсудила то, как следует им отвечать. Когда конкуренты связались с сотрудниками, те сразу доложили об этом Саюри.

Сразу после того, как Тео приобрел акции издательства «Fuji», Саюри уволила всех ненадежных сотрудников. К настоящему времени, в компании остались только самые преданные работники. У них был отличный начальник и хорошее рабочее место. Не было причин для предательства.

И даже если бы в компании оказался предатель, раскрыть секреты все-равно бы не удалось. Саюри жестко контролировала компанию. Нужной информацией обладали всего несколько человек.

Личность Тео как автора их успешных произведений была еще более надежно защищена. Единственными людьми, которые знали о нем, как об авторе, были Саюри и второе лицо компании, ее двоюродный брат.

«Мисс Харуно, все не так. Мы просто хотели встретиться с автором манги «Наруто»», — оправдывался один из сотрудников конкурентов, обливаясь холодным потом. Остальные, дрожа от страха, подтвердили его слова.

«И вы считаете, что только из-за этого ваши действия будут оправданы?» — усмехнулась Саюри. Они не могли ответить на ее вопрос, потому что это действительно не было уважительным оправданием их действий.

«Учитывая, что вы так бессовестны и слишком нацелены на нашего автора, я пригласила его сегодня прийти со мной. Если вы, уважаемые, сможете убедить его уйти, мы не будем поднимать шум», — игриво улыбнулась Саюри.

Она не опасалась, что они смогут соблазнить Тео. В любом случае, ему принадлежало большинство акций компании!

Он был не просто мелким мангакой, рисующим мангу, чтобы заработать денег на оплату своих ежемесячных расходов. Он был совладельцем издательства, и все гонорары принадлежали ему!

Например, в стране Цветочной Сакуры большинство мангак не получают почасовой оплаты. Вместо этого они работают по контракту с частичными соглашениями о продажах (роялти**). Это означает, что мангака печатает ХХ страниц в месяц по установленной стоимости.

Для начинающего мангаки это около 500\$ за 20-40 страниц. Вдобавок ко всему, они по-прежнему получают свои гонорары, которые составляют около 5-15% за танкобона***. Эти

танкобоны продаются примерно по 10 долларов за штуку, что составляет примерно 0,50 доллара за танкобон. Учитывая, что на страницу уходит около 5 часов, можно сказать, что средний начинающий мангака зарабатывает около 1 доллара в час.

Можно ли заработать на создании манги? Сколько денег зарабатывают мангаки? Мангака в стране Цветущей Сакуры может получать примерно 19 000 долларов в год или более 470 долларов за том.

Эйичиро Ода, самый высокооплачиваемый мангака в стране, по слухам, даже заработал около 29 миллионов долларов за последние несколько лет. Но все, что касается доходов напрямую было связано с потенциалом манги. Если манга не стала успешной, мангаки не могли должно выжить, зарабатывая только рисованием манги.

Это заставляет нас вспомнить тот довольно известный факт, что мангаки, как правило, имеют вторую работу. Что касается начинающего мангаки, его оплаты недостаточно для оплаты счетов.

Люди из четырех издательств Сакуры думали, что Тео — один из таких низкооплачиваемых мангаков, которые только начинают развиваться в индустрии манги. Обладая таким настроением они были уверены, что их предложение наверняка покажется соблазнительным наивному автору.

Они обратили внимание на сидевшего рядом с Саюри мужчину. Тот, с загадочной полуулыбкой, следил за разворачивающейся ситуацией. Все это время он ничего не говорил. А поскольку Саюри руководила собранием, его раньше даже не замечали.

«Я Питер Грин из «Fury Jump». Рад познакомиться с вами, мистер...», — представился первым Питер. Он хотел произвести на Тео хорошее впечатление.

«Можете называть меня Теодором», — с улыбкой ответил Тео.

«Мистер Теодор, мне также приятно познакомиться с вами», — вставил какой-то мужчина с желтыми волосами.

Двое других мужчин, отвечающих за свои издательства, тоже приветствовали Тео вежливыми улыбками. Внезапно желтоволосый мужчина встал и передал ему документ.

«Мистер Теодор, я главный редактор своего издательства. И пришел сюда с намерением переманить такую талантливую личность как вы в нашу компанию. Мы готовы сделать вам отличное предложение».

«Вы можете посмотреть копию контракта, что у вас на руках. Мы предлагаем 1500 долларов за каждые 40 страниц в месяц. Кроме того, мы предлагаем 7,5% роялти за каждый проданный танкобон. Вам нужно будет переехать в Сакуру, но мы позаботимся обо всем, что понадобится для вашего переезда», — с улыбкой объяснил желтоволосый мужчина.

Это предложение действительно могло заинтересовать мангаку из небольшого издательства. Небольшие издательства обычно могли предложить только 500 долларов за каждые 20 страниц и 5% роялти за каждый проданный танкобон.

Если бы любой нормальный новичок услышал это предложение, он был бы в восторге. Но реакция Тео осталась такой же: он насмешливо улыбался. Даже прослушав следующие два предложения от других издательств, похожие на предложение желтоволосого мужчины, Тео

никак не отреагировал.

Все трое мужчин, озвучившие свое предложение, были сбиты с толку отсутствием реакции Тео. Увидев это, Питер торжествующе улыбнулся.

«Мистер Теодор, я представляю издательство «Fury Jump», и мы были бы в восторге, если бы такой человек как вы работал в нашей компании. Мы предлагаем 3 000 долларов за каждые 40 страниц в месяц. Кроме того, мы предлагаем 10% гонорара за каждый проданный танкобон».

«В дополнение к этому мы готовы вести переговоры о гонорарах за товары с вашими персонажами, а также в том случае, если манга будет адаптирована а аниме-версию».

Когда желтоволосый мужчина и двое других, отвечающих за свои издательства, услышали предложение Питера, их лица приняли уродливое выражение. Контракт «Fury Jump» был намного выгоднее, чем их. Он предлагал почти двойную оплату и даже учитывал гонорары за товары с персонажами манги.

Сравнивая их предложения, гипотетически там и там Тео работал бы по 10 часов в день и рисовал 2 страницы за эти 10 часов.

Однако, по контракту с издательством «Fury Jump», рисуя по 60 страниц в месяц, он получит 4 500 долларов». Но с предложениями других издательств, он получит только 2 250 долларов. И это даже без учета гонорара. Оплата в «Fury Jump» была на 2,5% выше, чем у них.

Этот процент может показаться низким, но если говорить о тысячах копий, продаваемых каждый месяц, Тео однозначно получит гораздо больше с предложением «Fury Jump». Вот почему Питер торжествующе улыбался, он знал, что его предложение было слишком притягательным для начинающего мангаки.

Но взглянув на лицо Тео, Питер увидел полные насмешки глаза. Тео будто с любопытством смотрел на танцующих перед ним клоунов. Торжествующая улыбка Питера вмиг увяла и он растерялся.

Тео закашлялся, привлекая внимание.

«Я благодарен, что всем вам нравится моя работа. Приятно, что моя работа так хорошо принята такими крупными компаниями, как ваши», — вежливо улыбаясь ответил Тео.

Все конкуренты слышали его вежливые слова и видели вежливую улыбку, но не могли избавиться от ощущения, что это издевка.

«Я проанализировал ваши предложения, но, к сожалению, ни одно из них не привлекло моего внимания. Еще раз спасибо, что пришли сюда, но мой ответ — нет», — сообщил Тео тоном, говорящим, что никто из них не смеет и мечтать о таком.

Он отказался!

Как такое возможно!

Питер был еще больше встревожен. Манга Тео должна была стать спасением его компании, поэтому он предложил такие хорошие условия. Он бы уверен, что манга уже принадлежит ему!

Чего они не могли понять, так это того, что Тео даже не взглянул на их жалкие предложения.

Несколько тысяч долларов за каждую страницу? Менее 10% роялти? Это было смехотворно для Тео. Ему принадлежали все гонорары! Вся компания была его! После минутного замешательства четверо руководителей рассердились.

«Как ты посмел, мальчишка?» — крикнул желтоволосый мужчина.

«Ты всего лишь начинающий автор, но ни во что нас не ставишь?» — сердито зарычал другой.

«Я предлагаю тебе принять наше предложение, или ты пожалеешь об этом», — холодным голосом пригрозил ему Питер.

Тео никак не отреагировал на их вспышку, насмешливо улыбнувшись.

На этот раз вмешалась Саюри:

«О, вы угрожаете нашему мангаке? Я знала, что у вас, уважаемые, нет стыда. Но это уже перебор», — с отвращением сказала она.

«Но я ожидала что-то подобное. Позвольте мне показать вам кое-что», — Саюри улыбулась им, передавая какой-то документ.

«Этот документ является доказательством того, что ваши компании занимались промышленным шпионажем, подкупая наших сотрудников. У нас записаны все ваши звонки. И эта встреча тоже записывается. Так что предлагаю вам вернуться в столицу, иначе наша компания подаст на вас и ваши издательства в суд», — придав своему лицу нежное выражение припечатала Саюри.

*Прим. пер. Fuji — название горы Фудзи, которая находится в Японии. Возможно, таким названием, автор намекает нам на то, что издательство будет таким же большим, как и гора.

** Здесь говорится о том, что Тео получает условно говоря 75% доходов с тома. В то время как стандартные мангаки составляют договоры с издательством на 10-15%. Все условно! Цифры даны только для понимания процесса получения денег.

***Танкобон — формат издания книг, чаще всего в мягкой обложке. По сути это один томик манги.

<http://tl.rulate.ru/book/70527/2108763>