

После рукопожатия с Карлом и Джорджем Уилл спросил о здоровье Джорджа. Казалось, что в конце фильма у него чуть не случился сердечный приступ, и Уилл испугался, что он умрет из-за его фильма.

Джордж, однако, выглядел крепким орешком, он смеялся и вспоминая прошлое, рассказывая Уиллу, сколько усилий они приложили к фильму "Уборщик из психушки".

"Знаете, когда мы начали снимать этот фильм, хотя идея фильма была очень уникальной, это сильно повлияло на игру главных героев. Главным образом, потому что нам нужна была естественность, которая была основным ингредиентом для успеха фильмов с использованием техники "найденных кадров".

Джордж сделал секундную паузу и добавил: "Хотя тот фильм удался, у меня есть инстинктивное чувство, что ваш фильм, скорее всего, превзойдет его".

Уилл улыбнулся: "Большое спасибо. Я рад, что все это хорошо для нас закончилось. Все члены съемочной группы, от исполнителей главных ролей до редакторов, вложили в это много часов и постарались сделать это как можно более реалистичным."

Джордж кивнул: "Не могу этого отрицать. Должен сказать, если этот фильм станет хитом, он, скорее всего, изменит жизнь всех, кто участвовал в этом проекте."

"Скрестим пальцы". ответил Уилл, "Я тоже возлагаю на него большие надежды".

Джордж задумался на мгновение, а затем сказал: "Давайте продолжим обсуждение дистрибьюторского соглашения. Я очень рад этому фильму. Прошло много времени с тех пор, как я в последний раз смотрел захватывающий дух фильм ужасов".

...

Процесс создания фильма считается завершенным только тогда, когда фильм распространяется среди зрителей. Фильм распространяется различными способами, например, через кинотеатры, OTT-платформы(метод предоставления видеослужб через Интернет), DVD и так далее. Соглашение о распространении заключается между производственной компанией и дистрибьютором.

В дистрибьюторском соглашении указывается территория, на которой планируется выпустить фильм. Территория может быть всемирной или ограничиваться определенным регионом или страной. Добавляется продолжительность срока проката. В соглашении указывается количество кинотеатров/залов, в которых будет демонстрироваться фильм. В нем также излагаются обязанности и права каждой из сторон. Подробно описываются мероприятия по продвижению и рекламе, о которых договариваются стороны.

В соглашении также будет подробный пункт о сборах и вознаграждении каждой стороны. Например, если речь идет о театральном релизе, в соглашении четко прописывается сумма или процент от ежедневных сборов, которые имеют право получить дистрибьютор, продюсер и владелец театра. Такие суммы могут варьироваться в зависимости от количества дней, в течение которых фильм идет в кинотеатре.

Обычно дистрибьютор фильма получает около 10-15% от общей кассовой выручки, а тридцать процентов достается производителю. Однако случай Уилла был довольно необычным.

Чтобы понять, почему случай Уилла был особенным, мы должны понять, как распределяется

касса фильма.

Способ сбора и распределения доходов фильма известен как "водопад окупаемости". Доходы поступают из различных источников, а затем эти деньги возвращаются создателям фильма через ряд третьих лиц. Попутно эти третьи стороны могут вернуть деньги, которые они потратили на продвижение фильма, а также получить заранее оговоренный гонорар за свою работу. То, что остается после того, как одна из сторон возместила затраты и получила гонорар, передается по цепочке следующей стороне.

Это можно легко понять, используя следующий пример:

[Общий заработок: От театрального, нетеатрального, VOD, домашнего проката, телевидения, доп. проката).

В этой части около 40-70% дохода остается у экспонентов, например, у кинотеатров.

↓

[Доход, полученный дистрибьюторами.]

Допустим, 60% поступает дистрибьюторам, из которых около 25%-35% дистрибьюторы забирают на пиар и рекламу.

↓

[Агент по продажам].

Торговые агенты, или компании по продажам, действуют от имени продюсера, продавая права на независимый фильм или телевизионную драму дистрибьюторам, которые затем выпускают фильмы на различных платформах (кинотеатр, телевидение, DVD, Blu-ray, потоковые платформы). Торговые агенты ведут переговоры с дистрибьюторами на основе оценки продаж и детальной оценки коммерческой ценности продукции.

↓

[Режиссер, съемочная группа, актеры, продюсеры и инвесторы].

После оплаты услуг агента по продажам и оплаты съемочной группы, около 10-25% от общего кассового дохода остается в кармане инвесторов и продюсеров.

...

Вышеприведенное - это самое базовое объяснение сложной структуры киноиндустрии, и что делало случай Уилла особенным, так это то, что он был продюсером, режиссером и, что самое важное, он также был агентом по продажам, поскольку сам пришел на переговоры по контракту.

А благодаря преимуществу жанра, доля, которую он собирался получить, будет большой.

Прямо сейчас 40% от кассовых сборов, которых достигнет фильм, будут в кармане Уилла.

Но это не означало, что Уилл будет удовлетворен этим. Он хотел получить самую большую часть пирога на своей тарелке.

И еще одним его преимуществом было то, что хотя генеральный директор студии Wheel Works Джордж Картер с большим энтузиазмом отнесся к фильму, но это было в основном из-за его любви к жанру ужасов.

С точки зрения бизнеса, этот фильм был большим риском.

И именно поэтому он не планировал слишком глубоко погружать свои пальцы в это дело.

"30%. Это мое последнее предложение". Джордж сказал: "Моя компания будет заниматься всей рекламой и публикациями".

"30% - это слишком много для этого фильма", - покачал головой Уилл, - "Фильм не нуждается в рекламе. Это жанр ужасов, мы создадим любопытство среди зрителей, и это послужит искрой, которая подогреет интерес к фильму."

Джордж поджал губы: "Каково ваше предложение?"

"8%."

"8?!" И Джордж, и Карл были ошеломлены. "Это слишком мало. По моим оценкам, фильм соберет в прокате от одного до трех миллионов, и, учитывая его бюджет, он будет считаться большим хитом. Однако восемь процентов от этого... это слишком мало".

Карл добавил: "Это даже не полмиллиона, как предполагалось. И не забывайте, что мы рассматриваем максимально возможные цифры кассовых сборов".

Уилл покачал головой: "8% - это мое последнее предложение".

"А что если..." Джордж задумался на мгновение и спросил, "А что, если фильм окажется провальным? Не понесу ли я большие убытки? Не забывайте, что у меня есть и другие акционеры".

"Как насчет этого..." Уилл задумался на мгновение и добавил: "Поскольку ты думаешь, что фильм принесет тебе 100-300 тысяч с 8%-ной долей... как насчет того, чтобы я дал тебе 200 тысяч в качестве аванса?"

"Хм?" Джордж прищурил глаза: "Ты даешь это вместо 12%?"

"Нет." Уилл покачал головой: "Теперь у тебя будет 8% от кассовых сборов. Но у меня также есть условие, если вы согласитесь на эту сделку".

"8%..." спросил Джордж, "Что за условие?"

<http://tl.rulate.ru/book/67940/1970368>