

Роман: Дорога в Голливуд Автор: Уайт Тринадцать

Попросите месячный абонемент!Пожалуйста, подпишитесь!Попросите рекомендательный билет!

“Это вон там?”

Увидев, что Джеймс Франко повесил трубку, Мерфи поспешно спросил: “Как все обернулось?”

Сет Роген, стоявший позади, тоже наклонился вперед.

Джеймс Франко убрал свой мобильный телефон: "Morris Entertainment очень заинтересована в фильме. Во время переговоров она предложила выкупную цену в 4 миллиона долларов США, независимо от того, насколько высока ..."

Он покачал головой.

Мерфи сфотографировал рулевое колесо не только для того, чтобы напомнить двум товарищам, но и для того, чтобы предупредить самого себя: “Успокойся, сзади находятся Лайонсгейт и Фокс Прожектор.”

Вернувшись в студию Стэнтона, Мерфи подробно поговорил с Биллом Розисом, который примчался позже. Morris Entertainment в принципе может сдать. Эта небольшая дистрибьюторская компания не может предложить более высокую цену, и она не заинтересована в распространении несамостоятельных авторских прав.

Рано утром следующего дня Мерфи снова помчался в Лайонсгейт. Милтон Джонсон и команда под его началом также очень высоко оценили рыночный потенциал этого фильма.

Крупные голливудские дистрибьюторские компании имеют зрелые системы оценки. Может быть много факторов, которые могут повлиять на успех или провал фильма. Они не могут дать абсолютно точную оценку, но все еще есть возможность увидеть, действительно ли фильм имеет рыночную стоимость. Все еще есть.

Точка продажи "Ужаса бензопилы" здесь. Для типичной компании по производству и распространению фильмов ужасов, такой как Lionsgate, невозможно не увидеть ее преимуществ.

Но они не дадут много хороших условий.

“Директор Стэнтон...” Милтон Джонсон сел за свой стол и посмотрел на Мерфи напротив. “Lionsgate также подписала дистрибьюторские контракты с другими компаниями. Это не без прецедентов.”

Он нежно похлопал по столу: "30% от распределения - это наша прибыль."

Как раз в тот момент, когда Мерфи собирался что-то сказать, Милтон Джонсон поднял руку и дал понять, что он не закончил говорить: "Согласно практике компании, Lionsgate также должна владеть 50% авторских прав на фильм."

Это полностью превысило допустимый предел для Мерфи, и это даже более требовательно, чем условия Miramax.

Билл Розис с другой стороны не мог не сказать: "Мистер Джонсон, если вы видели этот фильм, вы должны быть в состоянии сказать, что это лучший фильм ужасов ..."

"Билл, ты из САА, и ты хорошо осведомлен. Милтон Джонсон откинулся на спинку стула, держась за грудь обеими руками, и сказал с оттенком сарказма: "Пожалуйста, скажите мне, будет ли фильм с замечательным содержанием успешным?" Действительно ли Lionsgate не рискует выпускать этот фильм? Можете ли вы гарантировать получение прибыли?"

Каким бы толстокожим ни был Билл Розис, Билл Розис не осмелился бы сказать такое.

Милтон Джонсон продолжил: "Lionsgate должен нести высокий риск огласки, и, конечно же, он также должен иметь ожидаемый высокий успех! В противном случае, что мне использовать, чтобы убедить остальную часть компании?"

Мерфи покачал головой Биллу Розису, показывая, что в разговорах нет необходимости.

Он вообще ничего не говорил. Милтон Джонсон вообще не давал им возможности торговаться. Такого рода переговоры были полностью эксплуатацией и сдавливанием одной стороны другой. Милтон Джонсон был просто жестче, чем Харви Вайнштейн. Не нужно тратить слюну.

Обе стороны не могли договориться о таких условиях. Он и Билл Розис быстро вышли из штаб-квартиры Lionsgate в Санта-Монике.

В офисе Милтон Джонсон набрал телефонный номер: "Джейми, резервный план активирован."

Мерфи и Билл Розис сели в одну машину. Мерфи, второй пилот, спросил более опытного Билла Розиса: "Они снизят условия?"

Билл Розис покачал головой: "Если только вы не готовы продать авторские права."

Мерфи без колебаний сказал: "Лайонсгейт временно указан в качестве последнего выбора."

Услышав условия, предложенные Милтоном Джонсоном, он даже не был заинтересован в торге.

Хотя это нормально, когда небольшие производственные компании, расположенные ниже по течению производственной цепочки, оказываются вытесненными вышестоящими дистрибьюторскими компаниями,□

Но более слабую сторону в переговорах заменил он сам, и он чувствовал себя неловко.

“30% от гонорара за распространение.” Мерфи опустил оконное стекло и позволил воздуху, циркулирующему снаружи, немного развеять скуку в машине. “Разве это не дистрибьюторский контракт, выданный крупной дистрибьюторской компанией для фильма, снятого его собственной семьей?”

Согласно практике, гонорар Голливуда за распространение обычно составляет от 5% до 20%.

“Это очень просто, ваша студия в Стэнтоне...” Билл Розис сложил два пальца вместе и сделал небольшой жест, “и другие дистрибьюторские компании не могут предложить вам слишком хорошие условия. Компании, занимающиеся добычей, сжимают компании, занимающиеся добычей, - обычное явление в этом кругу. Даже если кто-то предлагает лучшие условия, у них есть место для адаптации. Кроме того, другие компании взимают 30% от платы за распространение, которая часто включает плату за рекламу, но Lionsgate этого не делает!”

Мерфи пристегнул ремень безопасности, и идея выпустить свой собственный фильм никогда не была сильнее.

Эмиссия - это не то, что может быть успешно налажено за короткий промежуток времени. Это также требует большого объема капитала для создания относительно полного механизма эмиссии.

Как мы можем разрешить эту дилемму? Мерфи какое-то время не мог придумать хорошего способа, но почти доминирующее преимущество компании в отрасли, не говоря уже о том, что сейчас, не изменится даже через десять лет.

Он не может проникнуть к руководителям этих компаний и угрожать им ножом, верно?

На самом деле, во время переговоров о "Фруктовых конфетах" он думал о том, не найти ли какую-нибудь внутреннюю информацию о Харви Вайнштейне в обмен на лучшие условия.

Но сейчас не тот случай. Журналисты-фрилансеры могут это делать, но режиссеры не могут. Это будет только отвергнуто всеми, и вполне возможно, что они не найдут партнера в будущем.

Подумайте о своих целях, если вы хотите их достичь, это просто самоубийство.

Как и сказал Билл Розис, с Мерфи связались DreamWorks и другие дистрибьюторские компании, которые смотрели пилотные показы. Мерфи, как трудолюбивый муравей, продолжал входить и выходить из этих компаний. UU читал книги. www.uknshu.com Но, похоже, среди большинства голливудских дистрибьюторских компаний существует неписаная практика, и они относятся к небольшим производственным компаниям в основном с одинаковыми выражениями.

Отпускные цены, предлагаемые этими компаниями, схожи. У Мерфи есть фильм с кассовыми сборами в миллионы долларов в качестве основы. Они также могут выпустить его по контракту, но условия распространения в основном схожи.

Напротив, цена выкупа, предлагаемая Miramax, и условия предполагаемого контракта на фильм относительно щедры.

“Мы все еще сталкиваемся с некоторыми компаниями-эмитентами второго уровня, а компании-эмитенты первого уровня придерживаются более жесткого подхода.”

Билл Розис завел машину, въехал в пробку и сказал: “После десятилетий роста гиганты не только монополизировали права на распространение своих собственных фильмов, но и полагаются на свой контроль над блокбастерами, чтобы “сдерживать” кинотеатры - в конкуренции с тем же графиком фильма, выпущенные гигантами, получают больше поддержки кинотеатров и рекламы, что может вытеснить независимых продюсеров.”

Он покачал головой: “При такой структуре рынка независимые продюсеры должны сделать все возможное, чтобы выбрать гигантов в качестве дистрибьюторов - если только они не хотят открываться в больших масштабах, что является необходимым условием для того, чтобы фильм получил огромные кассовые сборы.”

Мерфи также знает, что традиционные шесть основных позиций Голливуда в сфере дистрибуции не могут быть поколеблены за короткий промежуток времени.

Внезапно вспомнив о слухах, которые он видел в Интернете, Мерфи не смог удержаться от вопроса: “Я слышал, что шесть крупных компаний часто используют розыгрыши дистрибуции, чтобы делать трюки с некоторыми данными фильма?”

“Да, это тоже обычное явление.”

Я раньше не говорил на эту тему. Теперь, когда я заговорил об этом, Билл Розис просто сказал: “Их методы очень умны. Много раз они знают, что есть проблема, но они беспомощны.” продолжение следует□

Внимание! Этот перевод, возможно, ещё не готов.

Его статус: идёт перевод

<http://tl.rulate.ru/book/69282/1848728>