

574. Есть деньги – можно и побаловать себя

Самоуверенность и честолюбие Лу Чэня в первую очередь вызвали отвращение у высокопоставленных сотрудников рабочей студии Чэнь Фэйр.

Некоторые директора и менеджеры отнеслись к его словам отрицательно.

Против объединения двух рабочих студий и образования новой компании они нисколько не возражали, но им был не по душе тот факт, что в процессе объединения более крупная и влиятельная студия Чэнь Фэйр присоединялась к студии Лу Чэня, а не наоборот.

Но, несмотря на недовольство, раз Чэнь Фэйр приняла такое решение, всем оставалось лишь подчиниться.

Однако это вовсе не означало, что все были полностью преданы Лу Чэню.

А теперь Лу Чэнь составил масштабную программу по организации компании. Такие пафосные предложения по первоклассным международным стандартам и команде по спецэффектам означали колоссальные затраты в несколько десятков, а то и сотни миллионов юаней.

Один менеджер не выдержал и сказал: «Господин Лу, компания только начинает свою деятельность. Разве нам не нужно быть осмотрительными? Может, сперва стоит укрепить фундамент, а затем постепенно шаг за шагом продвигаться дальше?»

По мнению этого менеджера, Лу Чэнь слишком зазнался и был чересчур самоуверенным.

Молодые учредители часто совершали подобные промахи. Лу Чэнь, безусловно, уже добился ослепительных результатов, но и в шоу-бизнесе, и в коммерции, если поначалу всё идёт как по маслу и происходит головокружение от успехов, это впоследствии приводит к допущению различных ошибок. Таких примеров существовало огромное множество, поэтому стоило принимать это во внимание!

Только что научившись ходить, сложно сразу побежать!

Ладно съёмочный павильон, здесь ещё можно было урегулировать расходы.

Но требуемые для команды по спецэффектам талантливые люди и высококачественное оборудование – это просто бездонная пропасть. Если придерживаться первоклассных международных стандартов, то потраченные деньги по сути уйдут в никуда.

Почему бюджеты голливудских блокбастеров были поразительно большими? Не считая гонорара для звёздных актёров, в основном средства уходили на создание спецэффектов. В некоторых блокбастерах на спецэффекты даже тратилось более 70% бюджета.

Китаю было трудно угнаться за Голливудом. Несмотря на то, что немало создателей отечественных блокбастеров с гордостью заявляли, что работали с голливудскими командами по спецэффектам и израсходовали на них гигантские суммы, однако этим работам было очень далеко до настоящих голливудских блокбастеров!

Некоторые фильмы тратили чересчур много на спецэффекты, но так и не могли удовлетворить зрителей, в итоге несли колоссальные убытки.

Зато молодёжные фильмы, где не требовались спецэффекты, особенно много зарабатывали.

Поэтому менеджер не одобрял задумку Лу Чэня.

Однако Лу Чэнь прочно стоял на своём. Превосходную команду по спецэффектам, безусловно, сложно собрать. Но, если посредством денег и искренности привлечь на свою сторону талантливых людей, если быть готовым потратить средства на оборудование и если не отступать, то поначалу, конечно, расходы будут огромными, но зато какая соблазнительная награда достанется в будущем.

В этот момент заговорила Чэнь Фэйр: «Я поддерживаю решение Лу Чэня!»

После того, как она твёрдо заявила, что поддерживает позицию Лу Чэня, остальным, естественно, уже нечего было сказать.

Заметив несогласный вид нескольких директоров и менеджеров, Лу Чэнь с улыбкой сказал: «У меня есть для вас хорошая новость. Наша Китайская история о призраках собрала в гонконгском прокате уже более 90 миллионов юаней. Перед тем, как фильм снимут с проката, уверен, без проблем удастся собрать 100 миллионов!»

«Китайская история о призраках» официально вышла в гонконгский прокат 21 февраля и к 8 марту, то есть за шестнадцать дней, или менее чем за три недели, собрала 91,08 миллиона юаней.

До окончания проката оставалось более десяти дней. 100 миллионов уже были обеспечены.

Большая часть участвовавшего в сегодняшнем заседании управленческого персонала обеих рабочих студий давно крутилась в деловых кругах и отчётливо понимала, что означают 100 миллионов в гонконгском прокате – это уровень голливудских блокбастеров!

Лу Чэнь, вне всякого сомнения, этой новостью хотел показать, а точнее доказать свою мощь.

И это ещё было не всё: «Вдобавок от продажи мерча по Китайской истории о призраках было заработано более 40 миллионов юаней. Могу вам сообщить, что затраты на производство и рекламу фильма составили не более 37 миллионов юаней!»

Не существовало ничего более наглядного, чем статистика. Если бы Лу Чэнь просто сказал, что кассовые сборы «Китайской истории о призраках» получились высокими, никто бы особо не удивился, ведь многие фильмы выходили в плюс.

Но подробная статистика – это уже совершенно другое дело!

Гонконгские кинопроизводители зарабатывали больший процент от кассовых сборов, чем материковые, обычно около 50-60%. Допустим, «Китайская история о призраках» получит 50% от кассовых сборов, тогда, если кассовые сборы составят 100 миллионов, ей достанется 50 миллионов юаней.

А процент от продажи мерча был ещё больше. Но даже если ориентироваться на 50%, то от 40 миллионов достанется 20 миллионов юаней!

Получается, кассовые сборы и мерч принесут 70 миллионов, а учитывая затраты объёмом 37 миллионов, чистая прибыль составит 33 миллиона.

Сумма кажется небольшой. В наши дни, если твой фильм не собрал больше 100 миллионов, то стыдно здороваться с людьми, однако стоит иметь в виду, что эта чистая прибыль «Китайской

истории о призраках» только за гонконгский прокат.

Дальше начнётся показ фильма в материковом Китае. И хотя процент дохода от кассовых сборов там ниже, прибыль все равно получится поразительной, если только фильм не провалится.

Но провалится ли «Китайская история о призраках» в материковом прокате?

Такая вероятность была крайне мала. Если бы фильм был низкого качества, разве ему удалось бы покорить гонконгских зрителей?

Кроме того, за счёт такой площадки, как Гонконг, «Китайская история о призраках» легко экспортируется на Тайвань, в Макао и во многие страны Юго-Восточной Азии, даже, вероятно, попадёт в Японию и Южную Корею. Лу Чэнь и Чэнь Фэйр сейчас были достаточно известны в Южной Корее.

Таким образом, все присутствующие неожиданно обнаружили, что трата более 100 миллионов юаней на первоклассный съёмочный павильон и команду по спецэффектам – это совершенно не проблема для компании, которая в скором времени будет учреждена.

Имея деньги – можно и побаловать себя!

На преимущества профессионального съёмочного павильона и команды по спецэффектам не стоило сильно заикливаться.

Директоры и менеджеры рабочей студии Чэнь Фэйр вовсе не были дураками. Им не потребовалось много времени, чтобы всё это понять. Они тут же резко изменили своё отношение к Лу Чэню, их пренебрежение и недовольство сменились восхищением и уважением.

В деловых кругах право голоса имеют сильные личности, а прибыль – наилучшее доказательство силы.

У Лу Чэня было достаточно сил, чтобы осуществить свои планы!

Убедив людей, он воспользовался удобным случаем: «Обустройство компании пока отложим в сторону. Сейчас главной задачей является маркетинговая кампания Китайской истории о призраках. Я ожидаю, что фильм в материковом прокате соберёт...»

«Не меньше 500 миллионов!»

Если бы другой молодой человек на месте Лу Чэня сказал, что его первый фильм в материковом Китае соберёт 500 миллионов, все бы непременно отнеслись к этому с презрением и высмеяли его за высокомерие.

Но сейчас никто не сомневался в Лу Чэне, даже казалось, что эта ожидаемая сумма была слегка занижена.

Если кассовые сборы действительно составят 500 миллионов, тогда «Китайская история о призраках» принесёт медийной компании Чэнь Фэйр 200 миллионов чистой прибыли. И это ещё не учитывалась прибыль от продажи мерча.

<http://tl.rulate.ru/book/96733/398634>