

# «ВСЕМУ ВИНОЙ СКОРОТЕЧНОСТЬ ПРОКАТА»

РОССИЙСКИЙ КИНЕМАТОГРАФ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ. ОДНАКО КАЧЕСТВО ОТЕЧЕСТВЕННОЙ КИНОКАРТИНКИ НЕ СПЕШИТ УЛУЧШАТЬСЯ ПРОПОРЦИОНАЛЬНО РОСТУ ЦЕН НА ПРОИЗВОДСТВО ФИЛЬМОВ, КОТОРЫЕ ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД УВЕЛИЧИЛИСЬ ВДВОЕ. О ТОМ, КАК РОССИЙСКИЕ КИНОПРОИЗВОДИТЕЛИ ВЫХОДЯТ ИЗ ПОЛОЖЕНИЯ И ПОЧЕМУ ВЫХОДЯЩИЕ В РОССИЙСКИЙ ПРОКАТ ФИЛЬМЫ СЕГОДНЯ СОБИРАЮТ НА 20–25% МЕНЬШЕ ДЕНЕГ, ЧЕМ МОГЛИ БЫ, РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР ПО ПРОИЗВОДСТВУ КОМПАНИИ «ЦЕНТРАЛ ПАРТНЕРШИП» АРАМ МОВСЕСЯН.

**BUSINESS GUIDE:** В кинопроизводство в России сегодня вкладывают многие, но окупаемые проекты можно по пальцам пересчитать. Почему большинство отечественных кинопроектов проваливаются?

**АРАМ МОВСЕСЯН:** Для многих кино в России сейчас — это больше вопрос престижа, пафоса. Полноценной киноиндустрии, которая стабильно приносит деньги, нет. За время проката фильм собирает лишь 75–80% своего бокс-офиса. Всему виной скоротечность проката. В США, если фильм понравился зрителям и на него ходят, то он может задержаться в прокате на семь-восемь недель и стабильно приносить доход — у нас прокат картины ограничен двумя-тремя неделями. В первую очередь из-за того, что количество залов в России сильно ограничено. Если в США около 30 тыс. экранов, что позволяет одному фильму выходить на 4–5 тыс. экранов. У нас только 1,5 тыс. экранов. Поэтому кинотеатрам выгоднее каждые две-три недели брать новые фильмы. Новинки собирают большее число зрителей. Старым же картинам уходить некуда. Но в России мало не только экранов, но и зрителей. В 2007 году кинотеатры продали около 107 млн билетов. Максимальное количество зрителей посмотрело фильм «Ирония судьбы. Продолжение» — 9 млн. Если вспомнить советские годы, то один фильм смотрели 100–120 млн человек. Еще одна причина, по которой фильм может не окупиться, — это непопадание в целевую аудиторию. Угадать с жанром на 100% нельзя. Поэтому мы параллельно делаем много разножанровых, нацеленных на разные аудитории фильмов.

**BG:** Однако с фильмом «Волкодав» ЦПШ угадала, сделала ставку на жанр фэнтези. Картина собрала в 2007 году самый большой бокс-офис среди отечественных фильмов — свыше \$20 млн. Какие жанры помимо фэнтези сейчас больше всего востребованы у российских кинозрителей? Можно ли ожидать волны ремейков на советские «хиты» после успеха фильма «Ирония судьбы. Продолжение»?

**A. M.:** Самый востребованный жанр, безусловно, комедия. Однако он и самый сложный. Рассмешить людей намного сложнее, чем заставить заплакать, потому что категория смешного абсолютно индивидуальна. Помню, режиссер одного из наших фильмов очень веселился на съемках. А когда картина вышла в прокат, оказалось, что все не так смешно. Очень востребованы боевики. К сожалению, трудно сделать фильм, который был бы интересен и телезрителям, и кинозрителям: разница между телеаудиторией и киноаудиторией существенна. В 2005 году фильмы «Централ Партнершип» «Бой с тенью» и «Побег» вышли в прокат почти одновременно. Первый был намного успешнее в прокате, у второго лучше сложилась телесудьба. «Побег» десять раз показывали на ТВ, и его рейтинги всегда были высоки. Что касается ремейков на советские «хиты», не думаю, что еще какой-либо фильм повторит успех «Иронии». Советских фильмов, которые 30 лет подряд раз в год идут в прайм-тайм по телевидению

**«СЕЙЧАС ПРИВЛЕЧЬ ИНОСТРАНЦА ГОРАЗДО ВЫГОДНЕЕ, НО, К СОЖАЛЕНИЮ, РОССИЙСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО НЕ ПОЗВОЛЯЕТ БРАТЬ РЕЖИССЕРОВ-ИНОСТРАНЦЕВ: ФИЛЬМ ЛИШАЕТСЯ СТАТУСА НАЦИОНАЛЬНОГО И НЕ МОЖЕТ РАССЧИТЫВАТЬ НА ПОДДЕРЖКУ ГОСУДАРСТВА»**



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



**АРАМ МОВСЕСЯН: ПОЛНОЦЕННОЙ КИНОИНДУСТРИИ, КОТОРАЯ СТАБИЛЬНО ПРИНОСИТ ДЕНЬГИ, В РОССИИ СЕЙЧАС НЕТ**

нию и всегда собирают огромную аудиторию, не так уж много. Можно, если постараться, во всем советском кинонаследии отыскать еще фильмов пять, например «Пираты XX века», «Белое солнце пустыни», чьи ремейки могли бы собрать аналогичную кассу.

**BG:** Какие факторы способствуют росту затрат на производство фильмов за последний год?

**A. M.:** Затраты увеличились почти вдвое. Главная причина — рост стоимости людей. Зарплата операторов, звукорежиссеров, осветителей, к примеру, за последний год увеличилась на 50%. К сожалению, совершенно неоправданно. Пользуясь тем, что в стране не хватает кадров, они буквально набивают себе цену, причем качество работы оставляет желать лучшего. Зарплаты этих людей уже выше, чем в Европе. На мой взгляд, эти господа просто роют себе яму. Сейчас привлечь иностранца даже со стоимостью его проживания в России гораздо выгоднее. К тому же они более профессиональны. Многие кинокомпании уже это осознали. Мы на многие свои проекты сейчас берем и вторых режиссеров, и операторов, и звукорежиссеров-иностранцев. На съемках фильма «Непобедимый» оператором был поляк, вторым режиссером — болгарка, художником — итальянец. К сожалению, российское законодательство сейчас не позволяет брать режиссеров-иностранцев: фильм лишается статуса национального и, следовательно, не может рассчитывать на поддержку государства. Столько профессиональных режиссеров, сколько сейчас требуется для съемок всех отечественных проектов, в России пока нет. Похожая ситуация складывается с актерами: их гонорары иногда составляют до 30% от бюджета. К сожалению, зарплаты не видно на экране, они не создают так называемого production value, в отличие, например, от затрат на спецэффекты или декорации.

**BG:** Значительную часть своих проектов ЦПШ снимает при поддержке государства. Некоторые участники кинорынка утверждают, что госфинансирование вредит отечественному кинематографу: невозвратные деньги, выдаваемые Роскультурой, развращают продюсеров, которые думают о том, чтобы их освоить, а не приумножить. В прошлом году из госбюджета было выделено 2,5 млрд руб. — на

12% больше, чем годом ранее. Как вы считаете, существующую сейчас схему госфинансирования кинематографа надо менять?

**A. M.:** Действительно, некоторые участники кинорынка считают, что госфинансирование тормозит развитие киноиндустрии в России. Но на мой взгляд, 80% отечественных фильмов просто не было бы, если бы не гранты от государства. Из 85 отечественных проектов, которые вышли в России в прокат в 2007 году, 97% бокс-офиса собрали только 20. Другие 65 картин собрали лишь 3%. Среди них есть, конечно, и «киномусор», но в их число попадают и «умные» фильмы, которые, может быть, и не имеют широкой аудитории, но двигают вперед кинематограф. Например, фильм «Отрыв» Александра Мендадзе, который, не смотря на то что это замечательное кино, не был успешен в прокате (собрал в прокате \$6 тыс. — **BG**). О причинах этого я уже вам сказал — в первую очередь это недостаток экранов. Пока их количество в России не достигнет 5 тыс., государство должно поддерживать кинопроизводство.

**BG:** Но ведь по данным Федерального агентства по культуре и кинематографии, в 2007 году число фильмов, частично профинансированных Роскультурой, превысило количество вышедших в прокат в девять раз — это 770 кино- и видеофильмов.

**A. M.:** Я думаю, что государству нужно следить за тем, чтобы давать гранты только в том случае, если у продюсера есть гарантия, что фильм будет произведен. Максимальная сумма, выделяемая государством на один проект, — 29 млн руб. Понятно, что на эти деньги фильм снять невозможно. У продюсера должны быть доказательства, что у него есть остальные деньги на съемки фильма, — договор с инвестором, банком или собственные средства. Также российский кинорынок должен прийти к осознанию необходимости присутствия на нем страховых компаний. На Западе это серьезный бизнес. Во-первых, так называемый completion bond (залог завершения — страхование, обеспечивающее успешное выполнение контракта. — **BG**) гарантирует, что фильм будет завершен. Во-вторых, дисциплинирует участников кинопроцесса. В России, к примеру, зачастую актеры берутся за несколько проектов одновременно, отчего качество их работы страдает. При наличии completion bond этого можно будет избежать: страховой взнос, который придется платить продюсеру, если в проекте участвует замеченный раньше в нарушениях актер, будет гораздо выше. И продюсер несколько раз подумает, прежде чем дать работу такому актеру.

**BG:** На пресс-конференции, посвященной оглашению финансовых итогов 2007 года, вы заявляли, что в этом году вложите в производство \$110 млн, будут запущены 24 кинофильма, 5 телефильмов и 16 сериалов. Однако непосредственно производству всех своих проектов ЦПШ заказывает другим кинокомпаниям. В чем привлекательность такой модели?

**A. M.:** Мы делаем параллельно 25–30 проектов в год. Очевидно, что нужно вложить огромные средства, чтобы обзавестись необходимыми для этого производственными мощностями. Более того, в крупных проектах стоимость ошибки очень высока. Поэтому мы предпочитаем иметь несколько студий-партнеров. Такая модель работы для нас наиболее оправданна. «Централ Партнершип» не зарабатывает на производстве — мы зарабатываем на эксплуатации прав.

**BG:** По экспертным оценкам, в этом году рынок производства телесериалов вырастет на 60% — с \$300 млн до \$500 млн. При этом объемы производства сериальной продукции в России — 2,5 тыс. часов, то есть пример-

но вдвое выше, чем в любой европейской стране. Тяжело в такой ситуации конкурировать с другими производителями?

**A. M.:** Крупнейших каналов на самом деле не так уж и много. Практически на все производимые нами сериалы у нас имеются предварительные договоренности с телеканалами. Они достигаются еще на стадии подготовительного периода, как только нам становится понятно, сколько денег на производство будет потрачено.

**BG:** Однако российский сериальный рынок набирает обороты в количественном и денежном выражении. О развитии жанрового и тематического того же сказать нельзя: снимают в первую очередь мелодрамы и детективы. Есть ли у вас в производстве инновационные для российского рынка сериальные проекты?

**A. M.:** Сейчас мы решили освоить нишу молодежных сериалов. Этот год у нас уйдет на сценарную разработку, а уже в следующем мы рассчитываем осуществить два-три проекта. Целевой аудиторией сериалов будет молодежь, которая сейчас сидит на дециметровых каналах TNT и СТС.

**BG:** В этом году «Централ Партнершип» вышла на рынок мультфильмов, войдя в проект продюсерского центра «Эра Водолея» «Сапсан». Каких результатов вы ожидаете от этого мультфильма и каковы перспективы, на ваш взгляд, у отечественного рынка анимации в целом?

**A. M.:** Мультипликация — опыт для нас новый. Поэтому мы решили войти в проект, который уже находится на стадии производства. Необходимо разобраться в этом рынке, понять, как он работает, набраться опыта. Рынок мультипликации в России пока дикий. Кроме мультфильмов, производимых студией «Мельница», другие отечественные анимационные проекты до зрителей не доходят. Результаты «Мельницы» нас впечатлили. Их последний мультпроект «Илья Муромец и Соловей-разбойник» собрал в кинотеатрах \$10 млн, предыдущий — \$5 млн. Это свидетельствует о том, что спрос на мультфильмы в России есть.

**BG:** Сейчас у «Централ Партнершип» крупнейшая в России библиотека прав на фильмы и сериалы. И вы постоянно ее увеличиваете. Неужели, например, сериалы пятилетней давности пользуются спросом?

**A. M.:** Безусловно, основная часть выручки приходится на премьерные продажи проекта. Фильмы и сериалы, которым уже три года и более, пользуются меньшим спросом. И здесь уже все зависит от успешности самого проекта. Успешные сериалы могут жить 10–15 лет, пережить 10–15 показов. В среднем по рынку этот показатель два — наши сериалы в среднем переживают четыре-семь показов. В библиотеку мы стараемся брать только прошедшие проверку временем произведения.

**BG:** В мае на кинорынке широко и довольно бурно обсуждалась возможность передачи Киностудии имени Горького и «Ленфильма» в управление «Мосфильму». Если все-таки это произойдет, каковы, на ваш взгляд, будут последствия для рынка кинопроизводства?

**A. M.:** «Мосфильм» на сегодня единственная в стране киностудия полного цикла, где есть все: от павильонов до печати готовых фильмокопий. Это самый сильный игрок не только из этих трех киностудий, но и самый сильный игрок на рынке в целом. Если его усилить Киностудией имени Горького и «Ленфильмом», на рынке киноуслуг будет сформирована госмонополия: совокупно эти три студии занимают на нем от 20 до 60% в зависимости от вида услуги. Главное, чтобы это не привело к еще большему росту цен на производство, чья стоимость и так возрастает почти на 50% в год последние три года. ■