

Александр Макаров



НЕЗАВИСИМОЕ КИНО

в России:

ИНТЕРВЬЮ С АНДРЕЕМ ШАЛЬГОЙ,

Яной Макаровой и

Егором Чичкановым

Александр Макаров

Независимое кино в России

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=48621259

SelfPub; 2020

ISBN 978-5-532-03281-1

Аннотация

В гостях у Александра Макарова побывали сценарист и режиссёр Андрей Шальопа («28 панфиловцев»), генеральный директор кинопрокатной компании «ПРОвзгляд» Яна Макарова и независимый кинорежиссёр Егор Чичканов. Квинтэссенция их кинематографического опыта представлена в сборнике интервью под названием «Независимое кино в России».

Содержание

Предисловие Александра Макарова	4
Андрей Шальопа («28 панфиловцев»)	7
Конец ознакомительного фрагмента.	55

Александр Макаров

Независимое кино в России

Предисловие

Александра Макарова

Вы, наверное, уже заметили, что обложка оформлена в виде школьной доски. Возможно, кто-то даже по привычке насторожился. Не стоит волноваться: здесь никто никого не будет учить. Напротив, мы очень тепло и откровенно поговорим о независимом кино в России с тремя людьми, которые имеют непосредственное отношение к его производству и прокату.

Текст полностью не передает энергетику и обаяние моих собеседников, но я не стал делать какие-либо вставки и пояснения («смеется» и тому подобные). Изменения могли коснуться стилистических моментов вроде порядка слов в предложении и не более того. Мне хотелось сохранить разговорный стиль текста, чтобы у читателя создалось ощущение прямой речи.

Представьте, будто это *вы* общаетесь с моими гостями. Каждый увидит свои смыслы, по-своему расставит акценты и интерпретирует текст. Уверен в одном: с любым из собеседников вам захочется побыть еще немножко. Что же касается содержательной части наших бесед – читайте между строк. Именно в разговорах с такими людьми происходит развитие и перенимается опыт. Тот, кто умеет слушать и обладает видением, найдет здесь гораздо больше знаний и успешных практик, чем в любом киноучебнике. Буду рад, если книга найдет своего читателя и среди тех, кто не имеет прямого отношения к кинематографу. Выбирайте ракурс и приятного чтения.

АМ



АНДРЕЙ ШАЛЬОПА

Сценарист, режиссер

vk.com/shalyopa

Андрей Шальопа

(«28 панфиловцев»)

– Андрей, привет.

– Здорово.

– Здорово, что ты согласился на интервью и, если не против, сразу к делу.

– Да, конечно, давай.

– В самом начале расскажи, пожалуйста, тем, кто тебя не знает (если такие есть) – кто ты и как пришел в кино?

– Это было так: первый свой сценарий я написал для самого себя в 2007, по-моему, году... Или даже в 2006. Просто попробовать, потому что я давно хотел заниматься кино. Этот сценарий очень понравился моему товарищу, режиссеру Денису Елионскому и он, будучи человеком из кино, сказал, что, если будет возможность, предложит мне работу сценариста. И в скором времени предложил мне поучаствовать в конкурсе сценаристов на большой проект для канала РТР. Я в этом конкурсе принял участие. Это был, если я не ошибаюсь, 2007 год. Да, 2007. Я удачно прошел конкурс, меня пригласили в сценарную группу очень большого сериала, и я начал зарабатывать деньги исключительно этим. На самом деле, до этого я написал пару полнометражных сценариев, но это был большой, серьезный контракт на длительный период,

который, в общем, окончательно меня сделал сценаристом. Я стал зарабатывать деньги только этим делом. Можно сказать, я вошел в кино со стороны сценарного цеха. Мне всегда хотелось заниматься кино, еще с детства. Картину, для которой я написал свой первый сценарий, мы сняли самостоятельно. Это был фильм «Поймать ведьму». Если ее кто-то не видел (а ее, наверное, мало кто видел) – рекомендую посмотреть. Это отличный фильм. В интернете его можно скачать где угодно. Он есть и на YouTube, и на торрентах – в общем, везде. Мы сняли это полнометражное кино в жанре мокьюментари хоррор. Я снимал его совместно со своим другом и соавтором Кимом Дружининым. Это наш первый совместный проект. Сняв этот фильм, мы стали одновременно режиссерами, продюсерами, актерами. Ну, у Кима актерское образование, он им уже был к тому моменту. В общем, это все сделало нас такими игроками рынка. Фильм вышел в 2008 году. Мы его сняли и мечтали продать, но нифига не продали, потому что это был кризис 2008 года. Как раз, если помните, был такой нырок и закрывалась куча проектов, никто не хотел ничего покупать. За этот фильм нам предложила контракт компания «Вокс видео», но контракт настолько смешной, что мы решили (поскольку контракт требует определенного эксклюзива, то есть мы отдаем права на дистрибуцию на несколько лет), что нам это не выгодно – лучше мы оставим эти права себе. И не продали. Через два года мы его выложили в сеть, в свободный доступ. Сделали премьеру, и наш друг Дмитрий

«Гоблин» Пучков разрекламировал фильм у себя на сайте. Дима «Гоблин» был приглашен на премьерный показ еще в 2008 году, и он тогда этот фильм оценил, написал у себя статью. Мы быстро набрали довольно много просмотров. Был хороший резонанс, на наш фильм написали много рецензий. На Кинопоиске очень много рецензий, но там очень много и плохих. Зато нас восприняли абсолютно всерьез: никто же не знает, что этот фильм был снят за бесценок на собственные деньги. В период с 2007 по конец 2013 года я работал исключительно сценаристом. Это был мой основной и единственный заработок. Я уже участвовал в очень большом количестве проектов, иногда в нескольких проектах одновременно. Параллельно с этим в 2009 году я написал сценарий «28 панфиловцев», который мы сейчас снимаем. Начал я его писать в 2008, примерно год писал, в 2009 закончил. Все время, пока я работал сценаристом, Ким Дружинин работал режиссером. Мы шли как бы параллельно. И вот в 2014 году мы приступили к съемкам картины «28 панфиловцев», которая уже является большим и очень масштабным, но абсолютно нашим проектом, на котором мы являемся безраздельными хозяевами. Картина по нашему сценарию, мы сами ее продюсируем.

– Скажи, я правильно понимаю, что у тебя нет кинообразования?

– У меня нет кинообразования. У меня, как у Квентина Тарантино, зрительское кинообразование.

– А что тебя вдохновляло? На чем ты учился? Или это само? Какие-то книги, может быть?

– Если считать, что у меня есть какой-то драматургический бэкграунд – то да. Он просто отфильтровался в какой-то момент, и я просто решил, что я типа это могу. На сколько могу, еще покажет время. Может я... Еще неизвестно. Но в какой-то момент решил, что я это могу, я это понимаю. Анализируя картины, которые смотрю, я вижу вещи, которые очевидно мне нравятся и не нравятся – я могу их как-то выделить, объяснить почему. В итоге, это для меня сложилось в некую концепцию, в некое понимание. Может, я ошибаюсь. Я имею нахальство считать, что это понимание стройное, достаточно самобытное и имеет право на жизнь. *У меня есть видение непосредственно как надо снимать кино, как надо его делать, есть четкое понимание, как я хочу его рассказать, и я решил, что это отличный повод для того, чтобы это сделать.* Собственно, вот так.

– Сделаю небольшое пояснение. Многие начинающие кинематографисты не понимают: нужно образование или нет? Хотелось узнать и показать, что есть такие примеры. Необязательно...

– Ну я бы опасался так говорить, потому что, если бы у меня была возможность получить кинообразование – я бы его получил. В то время, когда я закончил школу, просто так в киноинститут было не поступить. Тогда был единственный институт, который учил на кинематографистов – это

был ВГИК (Всесоюзный Государственный Институт Кинематографии). Он был в Москве. Чтобы туда поступить, нужно было иметь какие-то рекомендации, отснятые работы. В общем, туда вот так просто после школы было никак не поступить. У меня не было никаких предпосылок: я только занимался в кинокружке в Доме Пионеров. У меня были какие-то фотоработы, но какое кино? Никаких возможностей для этого не было. Поэтому я не стал поступать во ВГИК: было очевидно, что я туда никак не поступлю. Я поступил в Архитектурный институт. Это тоже, кстати, был творческий ВУЗ, и я считаю, это тоже мне многое дало, хотя я его и не закончил. Мне кажется, что кинообразование – это очень полезная вещь, в нем много пользы. Сейчас есть возможность ее получить, причем много киношкол: есть и государственные киношколы, и частные. Сейчас появились институты, которые готовят режиссеров и операторов. Наша съемочная группа, которая сейчас есть – это люди, у каждого из которых есть кинематографическое образование. Могу сказать, что это очень важно. Они знают много того, чего не знаю я. Я очень сильно опираюсь на их опыт, так что это вещь очень полезная. К тому же я уверен, что она невероятно интересная. Просто так сложилось, что у меня не было возможности получить кинообразование, ну а сейчас это, наверное, уже и поздно делать.

– Ясно. Расскажи, пожалуйста, про самое начало. До «Панфиловцев», до «Ведьмы». Было такое, как и у многих:

основная работа днем (у кого-то свой видеопродакшн, кто-то в офисе работает), а в свободное время – кино? Или после того, как начал писать сценарии, ты уже посвящал все время?

– Когда мы снимали «Ведьму», я работал в компании, которая занималась производством компьютерных игр. Я работал там директором по персоналу. Это была отличная работа, которая дала очень много всякого разного. Должен сказать, когда я начал работать сценаристом, у меня стало гораздо меньше свободного времени, чем когда я работал там. Потому что там все-таки был рабочий день, а когда ты работаешь сценаристом, у тебя нет ни рабочего дня, ни выходных, ни отпусков. Особенно, если ты пишешь много проектов, это просто такая каторга. Ты занят все время. Но, тем не менее, находилось какое-то небольшое свободное время. Когда я писал «Панфиловцев» случилась большая удача. Проект, на котором я работал, закрыли и я остался без работы. К счастью, он потом снова запустился, но вот этот промежуток в несколько месяцев у меня просто не было никакой работы, и я мог спокойно писать «Панфиловцев». Мы, конечно, там сильно просели по деньгам, но, к счастью, гонорары сценаристов довольно высокие и пока мне платили хвосты была возможность с трудом дотянуть опять до начала проекта. Мне это дало массу времени, чтобы целиком погрузиться в собственный сценарий. Никакую другую работу я не искал, а сценарной работы на тот момент не было вообще – никто

не предлагал.

– Я бы еще хотел подробнее поговорить про «Ведьму из Блэр»... Ой, не «Ведьму из Блэр»...

– «Поймать ведьму».

– Ну, я не случайно назвал «Ведьму из Блэр», потому что это, по сути, неофициальный сиквел.

– По сути – да, так и есть.

– Как уже стало ясно, я этот фильм видел. Я посмотрел его после твоего интервью Дмитрию Пучкову. Тут есть множество вопросов. Во-первых, какой бюджет у фильма?

– Реально в деньгах, в кеше было потрачено... Во-первых, были потрачены деньги на видеокассеты.

– Ааа, вы снимали на видео. Тогда еще не было цифры.

– Да, были MiniDV. Эти MiniDV стоили не помню сколько, но у нас снято, по-моему, 16 часов. В любом случае, это копейки. 100 рублей что ли стоила кассета. Были потрачены деньги, чтобы снять номер в отеле. Если я не ошибаюсь, он стоил 2000 рублей.

– Все остальное время в лесу жили.

– Нет, там же есть пролог еще. Еще сцена в аэропорту.

– Да, но это еще в России.

– Еще были потрачены деньги на то, чтобы сделать техосмотр автомобиля Кима, потому что без него нельзя было на нем ездить, а у Кима денег не было. Это была единственная машина, которая у нас была, и мы потратили эти деньги. По-моему, это всё, то есть больше денег мы не тратили.

– А билеты на самолет?

– В Америку мы не летали вообще.

– Вот так, да? А я поверил.

– Да. Мы сняли сцену в аэропорту, у Кима было видео полета самолета, а видео американских дорог мне прислал мой друг, который живет в Америке. Он просто по почте прислал мне кассету, такую же минидивишку. Только она была записана в NTSC, но это неважно – мне перегнули бесплатно. И мы просто подложили такой эффект, но вы там никому об этом не рассказывайте. Даже когда я был в компании «Союз-видео» (пытался там продать фильм), то менеджер, который занимался этой покупкой, посмотрел диск и сказал: «Да-а, слушай, мне понравилось ваше кино, но я вот удивляюсь: кто вам разрешил костры в Америке жечь?!». При чем оказалось, что сам он несколько лет жил в Америке, он абсолютно купился на этот фейк. То есть, бюджета никакого. Меня в свое время то ли Бизнес FM, то ли какое-то бизнес-издание, попросило посчитать и назвать бюджет «Ведьмы». Тут бюджет бюджету рознь: есть потраченный кеш, а есть человеко-часы, усилия – это все можно посчитать. Там гораздо больше, потому что можно, во-первых, посчитать по съемочным сменам, по актерским сменам, потом по монтажным сменам. Там бы набежала нормальная сумма. Если этот фильм снимать на деньги, иметь на это бюджет и всем (в том числе и себе, например, как сценаристу) заплатить – это все вылилось, не знаю, может быть тысяч в 20 долларов, даже

если снимать ее без всяких поездок в Америку. По-моему, какой-то такой бюджет я и насчитал.

– Кстати, насчет купился или не купился: по этому поводу можно сказать, что мы купились, а можно – что ты продал.

– Ну да, Америка там действительно настоящая.

ПОЙМАТЬ
ВЕДЬМУ



– Еще вопрос по этому фильму. У многих создается впечатление, что жанр хоррор и мокьюментари – это один из самых доступных жанров и наиболее удачных для того, чтобы стартовать, потому что затраты минимальные. К тому же, я смотрел, что в среднем фильм этого жанра собирает от 30 до 80 млн рублей, конечно, при условии широкого проката. Бывает, что фильм с небольшим производственным бюджетом, получив рекламную поддержку и дистрибьютора, действительно собирает. Это говорит о том, что на этот жанр есть реальный спрос у нашего зрителя.

– Конечно, я абсолютно в этом уверен. И он, я думаю, будет всегда. Для меня, например, удивительно, что есть спрос на ужастики. Я никогда не смотрю ужастики, но я точно знаю, что есть огромное комьюнити, которое смотрит ужастики с большим удовольствием. А мокьюментари – так вообще.

– Как ты считаешь, почему у нас мало прецедентов? Почему тебе не удалось продать фильм?

– Ну, я был абсолютный новичок. Я просто взял просмотрки и пошел по дистрибьюторам. Я заходил ногами через дверь и меня никто не знал. И это, правда, был очень неудачный момент. Продать его можно было вполне. Даже сейчас, наверное, еще можно продать, или можно будет продать, вполне вероятно. Это же продукт, это контент, он всем нужен. Продукт, на мой взгляд, концептуальный, но, в об-

щем, неплохой. Мы просто не приложили для продажи достаточно усилий, это вполне продающаяся вещь. Это, кстати, показывает количество интернет скачиваний и всего прочего. Я думаю, что нас посмотрело довольно много народу.

– То есть, ты бы не согласился с тезисом, что российские фильмы ужасов воспринимаются как калька с Запада и не работают? Или это просто периодически выпускают такие неудачные фильмы?

– Если ты говоришь именно о любительских проектах, я их просто очень мало видел. Вообще не видел. Если ты говоришь о серьезных, типа там... что у нас там было из хоррора?

– «Мертвые дочери».

– Ой, я этого не видел. Я какой-то видел фильм...

– Недавно было «Владение 18».

– Ты называешь какие-то фильмы...

– Но они выходили в прокат.

– И что, они вообще не собирали кассу?

– «Дочери» еще что-то собрали, а «Владение» – нет. 300 тысяч они собрали. Это неадекватно относительно бюджета.

– Я не видел, насколько это качественное кино, я просто не видел. Может быть, оно плохое. А это мокьюментари?

– Это хоррор.

– Просто есть американское типа мокьюментари, называется «Монстро».

– А, я понял. Это проект Джей Джей Абрамса.

– Да. Вот, если бы у нас такое кино снимали, я думаю...

– Не было бы, да, проблемы?

– Пфф, я уверен. Когда я посмотрел, я подумал: «Жаль, что они уже это сняли». Я мечтал бы снять такое кино. Это круто. Очень круто. Я думаю, что у него шикарные сборы, хотя это ужастик. Я думаю, что у ужастиков, скорее всего, есть определенный лимит. Скажем, какой-нибудь «Аватар», он такой безлимитный – это почти семейное кино и там, я думаю...

– То, что называется PG.

– Да. У любого ужастика, я думаю, есть только сегмент рынка. То есть, как ты ни крути, а миллиард долларов он в мировом прокате не соберет.

– Я думаю, что все зависит от качества.

– Все зависит от качества, да. И от раскрутки, к сожалению, тоже зависит очень сильно. Вот, например, есть фильм «Неадекватные люди». На мой взгляд, отличный фильм. У него могла бы быть отличная прокатная судьба, но он выходит 50 копиями. Или там какое-то очень маленькое количество. Ну как он соберет? Это еще очень сильно зависит от прокатчика. В общем, это зависит от такого количества факторов, что даже трудно сказать, что приводит к кассовому успеху и почему неожиданно хороший проект не приносит кассу. Это, к сожалению, очень сильно зависит от прокатчика. Особенно в нашей стране.

– Значит случилась «Ведьма», потом ты написал сценарий «28 панфиловцев». Что произошло потом? Как назревал

проект, которым ты занимаешься сейчас?

– После того, как я написал сценарий, мы, конечно, пытались немножко продвигать, но на тот момент казалось, что я сейчас с этим сценарием куда-нибудь пойду и немедленно найду деньги. И эти деньги мне сразу же дадут, потому что это такая правильная, отличная история, героика. Кажется, что это просто хватай и делай. Я всегда был очень сильно загружен работой, но все свободное, опять же, от работы время я тратил на то, чтобы эти деньги найти. Ну, я как делал? Сначала я пошел в киноиндустрию, к кинопродюсерам.

– По каким контактам? Или просто с ногой в дверь?

– Нет, там так с ногой в дверь было не войти. Я просто не хочу называть имена, известные люди как бы.

– Это были друзья друзей?

– Нет, это были не совсем друзья друзей, но да... Мне немножко помогли. Но это не было результативно. Мне сказали: «Ну, ты видел, сейчас кино про войну вообще никто не смотрит. Вон, даже Никита Сергеевич провалился. Чего ты хочешь? Это так дорого, это жутко дорого. И, вообще, это никто не будет смотреть. Никто не знает панфиловцев, никто не знает, кто это такие, так что все это бессмысленно». Это сказали знающие люди, с большим опытом. Спорить с ними абсолютно бесполезно. Потом я начал искать деньги не в киноиндустрии, то есть в каких-нибудь бизнесах. *И мне казалось, что достаточно только встретиться с человеком, который способен дать деньги и он немедленно влюбится в*

сценарий. Мне казалось, что я смогу сделать такую презентацию, что это будет просто... Но этого ни разу не получилось. Я писал письма. Они каждый раз были разные по содержанию, потому что каждый раз когда я перечитывал это письмо, мне казалось, что оно недостаточно пронзительное, и я его переписывал.

– Как у Дэна Кеннеди – «Продающее письмо», да?

– Да-да, совершенно верно. Причем у меня есть очень хороший опыт продаж. Я когда-то в свое время работал на телевидении в медийных продажах и прошел, на мой взгляд, очень хорошую школу продаж и считаю себя достаточно хорошим продажником. Но это ни к чему не приводило. Сначала я отправлял эти письма по электронной почте, потом я стал отправлять их по факсу. Я звонил и договаривался с секретарем, что я отправлю факс на имя такого-то. Отправлял факсы, но это тоже ни к чему не приводило. За все это время мне отзвонился один богатый человек, владелец одной из крупных питерских компаний. Он был единственный, причем отзвонился одним из первых. Мы с ним поговорили, но этот разговор ни к чему не привел, хотя он выразил интерес, немножко меня воодушевив. И потом, по-моему, пара человек отписалась, что, мол, «хорошее дело, но мы, извините, сейчас не можем». А писем я написал несметное количество. Они, кстати, у меня все хранятся дома, потому что они именные. В общем, результата не было. Тогда я попытался обратиться в Министерство Культуры. Я при-

мерно в одно время все делал, то есть я хотел пройти всеми возможными дорогами, чтобы потом с удовлетворением сказать: «Уф, ничего не получилось». Я дозвонился до Министерства Культуры, мне сказали: «Да-да, вы можете подать на конкурс. Мы его объявим, ждите». Но они его не объявили. Я пытался выйти на телеканал «Звезда», написал письмо на тот момент Президенту России Медведеву. Все это ни к чему толком не приводило, это был такой футбол. На самом деле, у меня нет никаких претензий ни к кому из этих людей (ни к чиновникам, ни к бизнесменам), потому что я прекрасно представляю себе, что это было. Еще, я нашел в интернете такую структуру как «Фонд поддержки патриотического кино при Президенте РФ». Я не знаю, что это был за фонд, но название мощное. Я туда написал, позвонил и, когда я дозвонился до девушки, контакты которой там были, она сказала: «Мы сейчас не финансируем проекты извне, внешние». Я говорю: «Так я не внешний проект, я внутренний проект, я – российский проект. Патриотическое кино о войне, надо меня поддержать. Тут же написано «Фонд поддержки» ...». «Ну, вы мне напишите ...». В общем, я написал и все мимо.

– «Извне».

– Да, я оказался «извне». Так вот, я прекрасно понимаю, что всеми этими дорогами пройти человеку со стороны, только со сценарием под мышкой, действительно очень сложно, потому что какой бы это ни был замечательный сценарий... В лучшем случае, если это окажется просто гени-

альный текст, такому автору могут предложить выкупить этот сценарий. Это самое большое. Естественно, ему никто не даст снимать кино, потому что он – никто. Так и было: я же не режиссер и не продюсер, никто меня не знает. Я просто какой-то хороший парень со стороны со своим сценарием. В общем, это касается всего. Что касается того же Министерства Культуры, то для них вообще нужно сделать целый фильтр, потому что не знаю, как сейчас (сейчас у них этот фильтр сделан по-другому), но раньше, я уверен, их заваливали сценариями всякие графоманы. Если даже есть какой-то жемчуг, то найти его для них огромная проблема. И вложить в это деньги еще большая проблема. В итоге процесс бы стоял, если бы мы не делали какие-то маленькие шаги. У нас не было денег, но мы, например, рисовали раскадровки. Это огромная работа, это очень большой и важный кусок подготовки. И мы тогда это делали вдвоем с Кимом: мы придумали, как мы это будем снимать, рисовали, у нас одна за другой появлялись картинки. Фильм начинал обретать мясо. Ты хочешь что-то спросить.

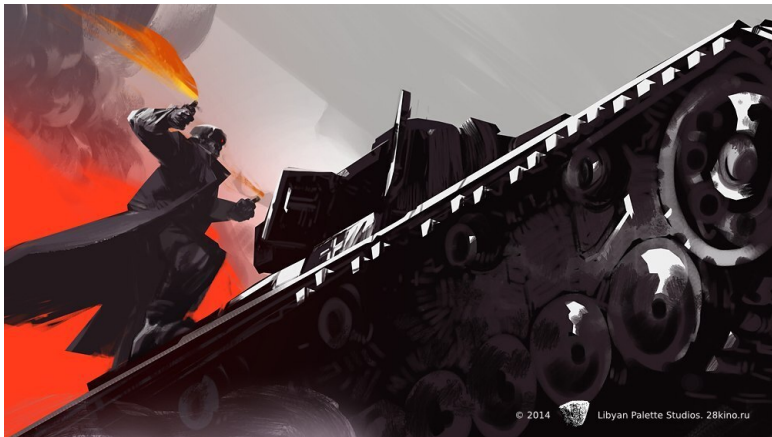
– Да, потому что это уже началась подготовка.

– Эта подготовка началась вскоре после того, как сценарий был написан.

– Она началась спонтанно? С какой целью вы рисовали раскадровки?

– Ну все очень просто: есть кино и есть сценарий, по которому нужно снять кино. *Кино не снимается – это неправда.*

вильно. Его надо делать. Оно никогда не снимется, если ты не начнешь его делать. Мне очень нравится цитата, наверное, какого-то великого человека: «Если ты не можешь бежать к цели, ты должен к ней идти, если не можешь идти – должен ползти, если не можешь ползти – должен просто лечь в ее направлении». Я всегда чувствовал ужасное недовольство собой, если я в течение какого-то времени ничего не делал для проекта: если я не отправил ни одного письма и так далее. Когда я делал хотя бы что-то, мне было легче.





– Я думаю у многих, кто впервые услышал о «Панфиловцах» после истории с краудфандингом, наверняка создается впечатление, что вы сразу собрали кучу денег. Твой рассказ показывает, что, на самом деле, за любым успехом все равно очень много лет попыток и кропотливой работы.

– Как вообще получилась история с краудфандингом? Это как раз то, о чем я говорил. Вот эта медленная, небольшая работа над фильмом, которая не останавливалась, привела к тому, что зимой 12/13 года мы сняли тизерный ролик, собрали его. Он, в общем-то, был нужен нам самим. Это был даже черновик ролика, но просто один из его создателей – Андрей Соколов – человек настолько педантичный и так отнесся к пост-продакшену, что это даже хотелось показать. Так и получилось. Еще я показал его своему другу Мишке Фёдорову. Он посмотрел и сказал: «О, это круто. Давай покажем его Варгеймингу? Может, они нам помогут чем-то. Или, давай его выложим в YouTube?». Мишка, он всегда мне сочувствовал и помогал как мог, ну а тут уже появился вроде как продукт, который можно куда-то пристроить. В общем, мы выложили его в YouTube, и он стал как-то так распространяться. Появились какие-то первые отзывы, но сразу много народу посмотрело его после того, как его разместил у себя Гоблин (Дмитрий Пучков). Поскольку у него очень большое сообщество людей, которые ходят в Тупичок Гоблина, то количество просмотров сразу выросло в разы.



ДВАДЦАТЬ ВОСЕМЬ ГАНФИЛОВЦЕВ

ФИЛЬМ О ГЕРОЯХ

ХОЧЕШЬ УВИДЕТЬ В КИНО —
ПОМОГАЙ!

28KINO.RU

– Скажи, он есть в интернете сейчас?

– Этот ролик?

– Да.

– Конечно, есть. И вот, значит, под этим роликом начали появляться отзывы о том, что это, мол, классное дело, «мы готовы проголосовать рублем». Такие призывы: «Давайте, ребята, если вам нужны деньги, мы готовы вам что-то заслать, чтобы вы продолжали работать». Миша тогда стал меня уговаривать, да и Дима Пучков тоже говорил, что надо сделать, чтобы было куда: «Как-то вы там определитесь». И Миша сделал проект тогда еще на площадке Boomstarter. В общем, есть краудфандинговые площадки: на тот момент, мне кажется, их было две в стране, но сейчас их стало больше, потому что, как оказалось, это выгодный бизнес. На одной из таких площадок ты можешь создать проект, а площадка предоставляет тебе доступ к платежным системам. Точнее, даже не столько тебе, сколько жертвователям. Ты у них открываешь некий счет и деньги, на самом деле, накапливаются на счетах площадки. По условиям площадки ты можешь сказать, сколько денег тебе нужно в этот конкретный кусок сбора средств – заявить сумму. Вот, я собираю такую-то сумму: допустим, миллион рублей. И заявить срок, в который ты собираешься ее собрать. Такие условия. В общем, все это требует определенного оформления, бумажного оформления – Миша все это взял на себя, все оформил.

Я посмотрел, сколько там собирают другие проекты: они собирали там в лучшем случае какие-то сотни тысяч рублей. Тогда мы решили: «ну, попросим 300 тысяч рублей». А срок месяц. Если в этот срок ты не собираешь нужную сумму, эти деньги как бы отправляются обратно жертвователям, то есть ты не получаешь ни копейки. Люди, которые у себя на проектах заявляют небольшие суммы, допустим, 200 тысяч и не добирают 30-40 тысяч, могут доложить свои деньги. Это тоже выгодно для площадки, то есть все это работает в пользу краудфандинговой площадки. Соответственно, мы попросили 300 тысяч и заявили, что будем собирать их месяц. Как только проект был открыт, объявление появилось на сайте Дмитрия Пучкова. *Можно уточнить, копнуть историю, но мне кажется мы собрали миллион рублей дня за три. В этот момент в принципе все поменялось. Судьба картины изменилась. За месяц пока был открыт проект мы собрали 3 200 000 рублей.* Это были деньги, на которые мы не рассчитывали. В сборе приняло участие почти 4000 человек. Они писали очень много комментариев, отзывов и они были такие, что я, читая это, понял: на нас неожиданно легла ответственность за эти пожертвования. Люди доверили нам свои деньги, и они декларировали этим: «ребята, мы верим, что вы снимете хорошее кино; нам надоело плохое кино, снимите, наконец, что-то стоящее». Когда сбор подходил к концу, перед нами встала дилемма: либо мы тут же открываем новый сбор, либо поступаем как-то по-другому.

Да, нами резко заинтересовались СМИ, потому что мы стали рекордсменами российского краудфандинга. До сих пор нам иногда звонят корреспонденты и говорят: «Вы собрали 3 миллиона рублей, вы рекордсмены краудфандинга». Хотя сейчас мы собрали уже 28 миллионов. Мы до сих пор остаемся рекордсменами, это действительно так. И на Бумстартере по-прежнему висим как рекордсмены, они по-прежнему пьют из этой чаши.

– По всем проектам рекордсмены или только по кино?

– На Бумстартере, по-моему, да, если я не ошибаюсь. В общей сумме – конечно, мы рекордсмены по всем проектам. Столько денег не собрал никто. Но в мире мы, типа, на десятом месте по краудфандингу в сфере кино. Там есть проекты, которые собрали много. Ну, может, не на десятом, может на шестом. Сейчас еще доллар откатил, а когда мы начинали доллар стоил 30 рублей. Если так, то мы сейчас бы собрали почти миллион долларов. Проектов, которые собрали больше миллиона долларов – единицы. Штуки 3, наверное, от силы. Там есть сериальные проекты, которые собрали по нескольку миллионов, но у них там все немного по-другому. Там сейчас краудфандинг превратился в такую историю, которую используют не только для сбора средств...

– А как пиар.

– Да, это очень интересная пиар история.

– Например, так сделал Илья Найшуллер со своим «Хардкором».

– Совершенно верно. Я еще читал, что есть какой-то сериальный проект, где они собирают деньги якобы на продолжение этого сериала. На самом деле, это хорошо спланированная, довольно мудрая пиар акция. В чистом виде с краудфандингом мы, конечно, очень далеко ушли. Мы такие звезды краудфандинга.

– Кстати, очень интересную идею, которую я всегда хотел сделать, реализовал Илья Найшуллер: они продали за деньги титр продюсера. Ну, есть же много людей, которые хотят иметь отношение...

– Ну да. Мы, кстати, ничего не продаем, но у нас был очень знаковый момент. Вообще, классический краудфандинг выглядит так: когда ты делаешь пожертвование – это, на самом деле, не пожертвование, а покупка. Ты покупаешь какой-то предмет, после этого договор оферты как бы исполнен. Есть жертвования, у них есть размеры: ты можешь заплатить, например, 500 рублей, 1000 рублей, 2000 рублей, 10 000 рублей, 100 000 рублей. За любое пожертвование ты получаешь обратно некий товар. В договоре оферты на сайте прописано, что «вы за свое пожертвование получаете товар». Всё. Грубо говоря, это торговля, прибыль или сверхприбыль от которой хозяева тратят на свой проект. Мы не знали, что это все так глубоко. Мы глядели на мир проще: нам казалось, что это какая-то ненужная заманка. Что может быть более важным, чем патриотическое кино о войне? Поэтому мы провели опрос у себя в группе Вконтакте. Мы написали: «Мы, ко-

нечно, можем часть ваших денег тратить на футболки, майки, кепки и прочие вещи, а можем их вкладывать в фильм. Как вы считаете, куда их надо вкладывать?». Конечно, 90% сообщества нам сказало: «Конечно, вкладывайте в картину; не нужны нам никакие майки, кепки – мы вообще не для этого сюда пришли». Поэтому из всего, что мы можем предложить – это фамилия в титрах. Сегодня у нас больше 30 000 жертвователей, но это ничего не меняет. Мы рассчитываем, что их будет 60 000 и так далее. Они все будут в титрах, но это будут уникальные титры, в которых очень много фамилий. Потом кому-то в голову пришла очень светлая мысль вместо своего имени вписывать туда имена своих воевавших дедушек и бабушек. На мой взгляд, очень красивая идея. Если почитать титры, там уже скопилось очень много фамилий ветеранов. В общем, такая хорошая штука.

– Возвращаясь, кстати, к количеству: вполне возможно, что этим вы войдете в историю кино.

– В Книгу рекордов Гиннеса у нас есть шанс войти, потому что количество людей очень большое.

– Что произошло после того, как вы собрали? Ты, наверное, сначала перезагружал страницу – не мог понять, что происходит?

– Нет, я довольно быстро понял, что происходит. Когда мы собрали эти три миллиона рублей, то встали перед некой дилеммой: что делать дальше? И дальше меня беспокоило то, что тизер, который привлек внимание людей, на самом

деле имел очень маленькое отношение к тому, что люди увидят на экране. В тизере такая героика, какая-то комиксовая история, аллюзия на 300 спартанцев. Но сценарий не такой, на самом деле фильм будет другой. В фильме, безусловно, будет героика, фильм о героях и общее настроение у него будет такое – это фильм памятник. Но там будет много того... В общем, мне бы хотелось, чтобы зрители имели более правильное представление о картине. Поэтому, мы решили поступить по-другому. Мы решили не открывать сбор заново, а на эти собранные средства снять хотя бы маленький кусочек фильма, но по-настоящему, во взрослому. Не любительский мокьюментари хоррор, а настоящее, серьёзное кино. Показать его сообществу и, если этот кусок удовлетворит наших зрителей, если он их не разочарует – открыть сбор по новой. Так мы и поступили. Мы объявили, что так будет и начали довольно непростой творческий сначала поиск, а потом и процесс съемок. В итоге, мы сняли одну единственную сцену. Мы потратили на нее не все 3 миллиона, а примерно половину. Тем не менее, мы сняли ее по всем законам кино, мы провели все этапы: пре-продакшн, производство, пост-продакшн. Когда она была готова, мы ее выложили. К тому моменту на нас, кстати, вышло Военно-историческое общество, главой которого является наш министр культуры Мединский. Они нам предложили какую-то свою помощь и всю дорогу нам, так или иначе, немножко помогают. К ним можно обратиться, они нас не бросали, все время под-

держивали. Благодаря, кстати, их помощи мы провели съемки в павильоне Ленфильма – там построили декорации. Что очень важно, от них пришла колоссальная помощь, когда ролик был готов: они предложили провести пресс-конференцию на площадке Министерства Культуры. Прямо в Министерстве. Они эту конференцию подготовили, мы туда приехали. К этому моменту у нас был построен собственный сайт – собственная площадка для сбора средств. Появился партнер Деньги.Онлайн, который является агрегатором. Это намного, намного выгоднее по всем процентам, чем иметь дело с любой краудфандинговой площадкой. Поэтому тем, у кого большие суммы на краудфандинге, я рекомендую делать собственные площадки. Это правильно. Если делать краудфандинг по-настоящему – нужно делать самому. На данный момент я бы не советовал связываться с краудфандинговыми площадками в том виде, в каком они есть сейчас. Это мое личное мнение, мой личный опыт.

– Свою делать намного сложнее?

– Нет, вообще не сложнее. Просто нужно иметь собственный счет (это может быть любое юридическое лицо или ИП), и нужно подписать договор с агрегатором. Агрегаторов много: есть Робокасса, есть Деньги.Онлайн. Можно самому подписать договора со всеми платежными системами – это, наверное, будет еще дешевле, но сложнее. В общем, это все можно построить. У нас речь шла о том, что мы хотим открыть огромный сбор. Краудфандинговые площадки берут

в общей сложности 10% комиссии. При наших сборах это гигантские деньги, на которые можно построить любой сайт. Десятки сайтов. Кроме того, когда у вас своя площадка и деньги переводятся вам на счет, вы в любую секунду можете их брать. У вас они аккумулируются, и вы постоянно можете их забирать. Краудфандинговые площадки отдают вам деньги только после того, как проект закрыт, причем еще и с большим опозданием. Они еще месяц могут их вам не давать. Таких случаев очень много. У нас, кстати, такое было.

– Плюс, если ты объявляешь сбор на 60 млн, а собрали 30, то тебе и докинуть нужно 30, чтобы их забрать.

– Ну, такие суммы там вообще нереальны. Можно по частям, потому что у них самый большой срок, по-моему, 3 месяца. За 3 месяца такую сумму не собрать. А сколько ты соберешь – неизвестно, потому что 3 месяца это очень большой срок. Весь необходимый пиар мы целиком делали сами: на нас выходили СМИ, мы подключали своих хороших партнеров. На мой взгляд, получалось так, что весь пиар, который мы делали, был для площадки. Они просто питались нашим пиаром. Например, тот же Дмитрий Пучков – это мощнейший интернет ресурс. Казалось бы, это всего навсего какой-то сайт блогера. На самом деле, это очень мощное СМИ.

– И платежеспособная аудитория.

– Даже дело не в этом, а в том, что это отобранная аудитория. Это очень четкая целевая группа, наша целевая группа. Это очень большая аудитория единомышленников. Я ду-

маю, что никакая российская краудфандинговая площадка не сравнится по посещаемости с Тупичком Гоблина. Как показала практика, очень немногие интернет СМИ могут сравниться. А уж по отобранности аудитории, по ее репрезентативности – так вообще никто. Еще подсоединилась газета «Однако», причем они вышли на нас сами. Они первые разместили у себя наш баннер, даже особо не ставя в известность. Просто: «поддерживаем ребят». Баннер тогда еще вел на Бумстартер, а потом уже стал вести к нам.

– Где-то в гостях (по-моему, у Дмитрия Пучкова) ты рассказывал, что покрасил гоночную машину.

– Это не я. Потом появилась такая немногочисленная категория людей, которые приходят и говорят: «Мы можем помочь». Дальше они берут и делают. Они не просят, не ждут никаких команд, они вносят предложение. Если нам нравится, мы говорим: «Окей». Дальше они берут и делают. Это отборные люди, от них очень много пользы. Это люди, которые очень полноценно вкладываются в проект и его продвижение. Я думаю, что такие люди обязательно прирастают к любому хорошему, правильному делу. С машиной – это Валера Полаев. Он волонтер, он пришел помогать и все время помогает нам всеми возможными средствами. Он спонсирует команду по дрифтингу, это его проект.

– Классная идея, мне кажется очень привлекает внимание.

– Да. Сейчас подключились ребята из Волгограда, которые провели акцию «Бери и делай». Огромная акция, кото-

рая привела к всплеску интереса к проекту. В общем, это все время происходит. Сейчас в проект вложилось огромное количество людей, все это превратилось в такой поток, благодаря которому мы сейчас и существуем.

– Но мы чуть-чуть вперед убежали, а был момент, когда собраны вот эти 3 млн. Я не знаю сценария, но я бы, наверное, снимал на то, что уже собрано, потому что 3 и 60 – это такие разные суммы. Не было тогда желания снимать сразу или просто нереально было снять за 3 млн то, что вы задумывали?

– Я еще раз повторюсь: в моей группе все люди профессиональные, они все из кино. А я... У меня есть умозрительные представления о том, как это делается, но они – чисто умозрительные. Я не знал тогда, сколько стоит кино. И когда Ким мне первый раз назвал цифру, что съемочная смена будет стоить 300 тысяч, я подумал: «Уф, на что такие деньги? Ну, это невозможно. Мы же снимали «Ведьму» бесплатно. На 300 тысяч мы бы столько этих «Ведьм» сняли». На самом деле, кино можно снять гораздо дешевле, чем его снимают люди там за десятки миллионов долларов, но есть определенные цифры, дешевле которых снять, конечно, можно, но это будет плохо. Есть вещи, на которых экономить просто невозможно. Картинка, качество продукта требует бюджета и бюджета немаленького. Для того, чтобы сделать что-то хорошо, тебе нужно, чтобы этот проект делали люди, которые могут сделать хорошо. В хорошем смысле профессионалы –

то есть люди, которые хорошо владеют ремеслом, разбираются в нем. Еще очень важно, чтобы это были люди, которые имеют видение и способны его воплотить. Это, кстати, не всегда относится к профессионалам. Это такое человеческое качество. Для этого нужны инструменты. Инструменты все очень дорогие. Элементарно, есть оборудование, на которое можно снимать (камеры, чтобы совсем просто было) и есть световые приборы. В зависимости от их уровня, ты будешь получать такого уровня изображение. А поскольку мы сразу договорились, что мы будем делать по-настоящему... Ну как? *По-другому и быть не могло, уже тысячи людей вложились в нас. Мы теперь можем снять только самое лучшее кино, чтобы это было не напрасно.* Люди доверились нам, они испытали надежду. Надо постараться ни в коем случае их не обмануть. Больше всего хочется, чтобы когда люди пришли в кинотеатры, они бы увидели это и поняли, что зря надеялись. Мне кажется, это самое главное зерно. Это может быть только самый лучший фильм. Мы можем снять только очень-очень хорошо. К сожалению, это все равно стоит денег. Это нельзя снять дешево, тем более, что конкурировать-то мы будем с голливудским кино – сами знаете, какие у них бюджеты. За 3 млн было ничего не снять. И смена, конечно, стоит не 300 тысяч, она стоит дороже.

– У тебя не было неуверенности из-за того, что первый проект супернизкобюджетный, а здесь сразу блокбастер?

– Да нет. Во-первых, повторяю, меня окружают люди, ко-

которые лучше разбираются. У нас, например, работает директор картины... Меня завораживает. Я вообще не могу делать эту работу. Это сложнейшая административная работа: очень сложная, очень объемная, требующая огромного внимания, скрупулёзного подхода, менеджерских качеств. В моем понимании, это просто сверхчеловек. Когда я вижу объем документов, которые проходят через нашего директора Катю, я просто испытываю к ней любовь, потому что я ничего бы этого не мог сделать. Для меня это непостижимо. Потом, огромное количество всяких организационных штук. Например, группа едет в командировку: допустим, операторская группа и режиссеры. Это длинная командировка, которая потребует какой-то договоренности с теми, куда мы едем на встречи, плюс проживание, питание и прочее. Я могу ни о чем об этом не думать, это все сделает директор. А если бы это делал я, я бы потратил кучу времени. Допустим, мы же не можем снимать а бы каких актеров, «какие были». Мы можем снимать только тех, кто нас абсолютно устраивает: как они выглядят, как они играют, что это за люди и так далее. Значит, их надо отобрать, но на это требуется время. Это стоит денег, потому что это рабочее время. После того, как мы их отобрали может оказаться (так и оказывается), что они живут в разных уголках страны. Кто-то в Москве, кто-то в Одессе – их надо возить туда-сюда, это все стоит денег. По-другому – нет. Ты можешь сделать по-другому, но тогда ты сэкономишь на этом. То есть ты возьмешь не тот типаж,

который тебе нравится, а который будем компромиссным. Это будет компромиссный продукт. Есть вещи, на которых совершенно невозможно экономить. Можно немножко сэкономить на комфорте, на каких-то вещах, без которых можно обойтись – это не скажется на качестве картинки, это скажется на нашем удобстве. И то, если это отнимет у нас не сильно много времени.

– Тем более, я так понимаю, у вас будет полноценный блокбастер с батальными сценами. Вы не показываете драму, а бои где-то там – всё на экране?

– Всё будет на экране. На экране весь бой от начала до конца. Это такой полноценный военный экшн. Очень часто, в 90% случаев, в кино о войне, которое я видел, экшн всегда условный. Там взрывается, куда-то туда стреляют, там, наверное, враги и так далее. Очень часто режиссер не ставит задачу объяснить, как устроена мизансцена, почему так происходит. Некоторые ставят. Например, в «Спасении Рядового Райана» тоже очень много условностей, но ты понимаешь в каком пространстве происходит бой: кто откуда стреляет, кто куда бежит. Это очень важно. Спилберг поставил себе задачу, чтобы это было понятно, чтобы не было неразберихи. У него тоже много условностей, но, тем не менее, он этим озадачился. Очень немного, кто этим озадачивается, это в кино бывает редко. Мы, например, этим озадачились очень сильно, поскольку рассказываем о бое, который стал почти неправдоподобной легендой. Настолько удивительная, кро-

хотная группа останавливает такое количество танков.





Мы вообще себе не можем позволить условность, мы только можем показать, как это реально возможно. Высший уровень киномастерства – это когда ты показываешь что-то очень яркое, батальное, но при этом нигде не говоря: «Ну, вот тут сами догадайтесь. Это же фильм не про это, а про лю-

дей, поэтому у нас вот как бы...». Вот как фильм «Ярость» – там в каждом кадре можно сказать: «Ну, это же не про войну, а про отношения танкистов. Поэтому тут немножко не как на войне, и это немножко не как на войне, и тут не совсем как на войне».

– А что там такое есть, если его критиковать в плане правдоподобности?

– Просто даже если взять последний бой, как они там воюют с немцами. По сценарию, например, нужно, чтобы герои вылезли из танка собирать патроны. Перед боем они не могли патроны собрать, пулеметные ленты. Они почему-то оставили их снаружи, хотя у них было время подготовиться – было понятно, что это их последний бой. Немцы бегут на пулеметы как тараканы на свечку. Это такое огромное количество киноусловностей.

– Вот ты упомянул «Спасение рядового Райана». Какие фильмы считаешь удачными: российские и западные? Откуда черпаешь вдохновение?

– Фильмы о Великой Отечественной Войне. То есть война с фашистами на нашей территории. Советские войска сражаются с немцами. На эту тему можно смотреть только советские фильмы. Немногие, но только советские. Никто другой их так снимать не умеет. Сейчас у нас разучились, но старые фильмы: «У твоего порога», «На войне как на войне», «Они сражались за Родину», «Баллада о солдате». Вот эти фильмы. По-настоящему высокого качества, такого отборного –

их тоже не так много, но есть блестящие картины. Вот просто: лучше не снять. Современное кино о войне (то, что снято у нас) – я буду честен – мне не нравится никакое. Критиковать не хочу, потому что это дело вкуса, но меня не устраивает. Американское кино о войне... Мне понравился сериал *Band of Brothers* («Братья по оружию»), продюсировавший Спилбергом. Мне понравилось, как он сделан. Я считаю, там есть, чему поучиться. Они, по-моему, еще сняли «Тихий океан» – продолжение про войну с Японией. Мне кажется, там много чего, на что стоит обратить внимание. Если взять «Братья по оружию», у них там группа персонажей, но почему-то, несмотря на то, что они так бескомпромиссно рассказывают про мародерства, про свои недостатки, и про то, как они воевали, и что они, мягко говоря, не всегда удачно воевали, и, мягко говоря, не всегда умело – тем не менее, ты испытываешь симпатию к героям. А к главным героям фильма испытываешь большую симпатию и даже уважение: когда ты смотришь на персонажа и понимаешь, что этот персонаж интересен, тебе есть, что у него взять, и это хороший пример для тебя или твоего ребенка. На мой взгляд, чем плох тот же кинофильм «Ярость» – мне неинтересен никто из этих персонажей, ни с кого из них не стоит брать пример. Если бы мой ребенок меня спросил, кто из них хороший, мне было бы не про кого сказать. Меня это разочаровывает.

– Кстати, слово за слово дошли до героев, примеров. У нас очень много наших авторских, артхаусных фильмов по-

лучают награды или участвуют на Западе где-то в Каннах и те герои, которые в них действуют, они отрицательные или какие-то пассивные. Какое у тебя отношение к этому кино? Как ты считаешь, должно ли оно спонсироваться государством?

– Лично я люблю настоящих героев: порядочных, сильных, умных. На самом деле, кино не должно быть всё о таких героях. Оно должно быть о разных людях. Мне, например, не близок персонаж фильма «Географ глобус пропил». Он мне даже, в общем-то, неинтересен. Но снимать такое кино нужно, это хорошее кино. Обязательно нужно, чтобы было такое кино. Там есть, о чем подумать. Государство должно помогать делать такие фильмы. Другое дело, что есть фильмы, на мой взгляд, откровенно антироссийские, антигосударственные. Это то, за что иностранцы обожают русское кино: когда ты видишь, что Россия – это дикая, разрушенная страна с дикими людьми. Не знаю, если бы я был на месте министра культуры, я бы, наверное, озадачился вопросом, стоит ли финансировать такое кино. Оно должно быть, но стоит ли его финансировать из бюджета государства – я не знаю. Все-таки, искусство тонкая вещь. Искусство нельзя вот так просто давить. Другое дело, что есть государственная идеология и, наверное, финансировать надо проекты, в которых она присутствует. Говоря по-простому – искусство, которое укрепляет государство. Искусство, которое укрепляет общество, воспитывает его, скажем так. Если это кино работает в

обратном направлении, на разрушение – наверное, все-таки не стоит. Но, опять-таки, это большая проблема. Кто судит?

– Да, если бы у нас зритель голосовал рублем... Он, в принципе, и голосует. Видимо, мало ходят.

– Там, на самом деле, непонятно. Как понять, как работает кино? Это тонкая вещь, тонкая материя. Государство, конечно, должно сильно помогать. Особенно такое сильное и большое государство как наше, в котором очень важно воспитывать общество. Оно обязательно должно помогать кинематографистам, должен быть целый кусок кино, который финансируется как раньше «по заказу Государственного Комитета Телевидения и Радиовещания». Сценарист/режиссер приносил сценарий, который проходил несколько этапов согласования и дальше ему выделялись деньги. Государство ему как бы делало заказ, чтобы он мог сделать. Потому что это искусство, а искусство нужно обществу. А раз оно нужно обществу, оно нужно и государству. Вот так вот было раньше. Сейчас эта схема, насколько я понимаю, утрачена. Я знаю, сейчас многое меняется, потому что стало очевидно, что нужно на это иметь влияние. Как там это все получится, я не знаю. Я верю, конечно... Но нашему же фильму дали! Это как раз очень хороший пример: наш фильм, заявив о себе, доказал, что он нужен обществу и, несмотря на то, что мы без роду-племени, государство нам выделило очень существенную часть бюджета, которая нас поддержала. Это очень круто.

– У вас в этом плане получился очень здоровый путь, потому что вы сначала получили реальную поддержку населения.

– Совершенно верно. На самом деле, это нам дало огромную независимость. Стало очевидно, что мы нужны. Все равно, даже при этом Министерство Культуры могло в принципе счесть: «Ну, мало ли? Ну, пусть снимают». Оно приняло другое решение и это дает очень большую надежду. Это отличная перемена. Это значит, что кто-то может пойти по нашим стопам, собрать часть бюджета. Так или иначе его найти, через тот же краудфандинг. Кстати говоря, это отличный путь, потому что заранее доказывает востребованность продукта. Именно благодаря этому краудфандинговому сбору мы доказали, что наш фильм – востребованный продукт, что мы нужны. Мне кажется, было бы очень здорово, если бы какие-то проекты очевидно получали такую народную поддержку и это являлось бы железным аргументом, что его нужно поддержать и государству. Было бы здорово, если бы заработала такая или какая-то похожая схема.

– Сбор средств продолжается?

– Сбор продолжается, более того, у нас как всегда критическая ситуация.

– Пост-продакшн дорогой?

– Да дело не в том, что пост-продакшн дорогой. Дело в том, что у нас очень существенно вырос бюджет.

– Это из-за кризиса?

– Не только из-за кризиса, но это тоже очень повлияло. Он вырос из-за кризиса, из-за того, что мы снимаем по частям. Изначально, эта сумма была посчитана для того, чтобы снять всё разом. И на него очень сильно повлияли требования к качеству, потому что если раньше это мог быть фильм просто о 28 панфиловцах, то теперь это должен быть самый лучший фильм. Он вырос не в десятки раз, просто увеличился в размерах. Деньги, которые нам дало Министерство Культуры, при тех что мы уже собрали, – они все равно не покрывают бюджет, а только его часть. Поэтому мы, конечно же, продолжаем сборы и помощь нам очень нужна. Есть еще такой момент, что нам как бы пообещало дать деньги Правительство Казахстана. Но обещания обещаниями, а денег нам пока никто не дал и, в общем, об этом идут пока переговоры на самой начальной стадии, которые неизвестно чем закончатся. А деньги нужны уже прямо сейчас. Переговоры вполне могут закончиться и ничем, пока это только обещания. Все деньги, которыми мы располагаем – это все собранные деньги, которые видны у нас на сайте и 30 миллионов, которые нам дало государство. Больше никаких денег у нас нет.

– Вы планируете закончить съемки этой зимой?

– Конечно, мы планируем закончить съемки этой зимой, но у нас с этим могут возникнуть проблемы. Нам нужна помощь, нам нужны деньги, но, в принципе, поскольку мы всегда верили в удачу и продолжаем верить сейчас, то все идет по плану. Все ж идет по плану! Все нормально. Мы уже пол-

тора месяца в производстве, мы успеваем снять всё, что задумывали. У нас невероятно плотный график, расписанный по минутам. У нас маленькая выработка, потому что очень высокое качество, но всю эту выработку мы делаем и пока тьфу-тьфу-тьфу...

– По плану и по всем законам драматургии.

– Да, да. И с погодой нам просто невероятно везет.

– Когда планируете релиз, если все пойдет по плану?

– Если все пойдет по плану, то мы планируем релиз в дату боя – 16 ноября 2015 года. Мне кажется, это была бы красивая история. Да, и год Победы. Если мы отснимем все по плану и в сроки, которые мы планировали, мы постараемся успеть закончить пост-продакшн вот к этой дате. Это было бы здорово, правильно. Пока план такой, мы от него не отступаем.

– Я, наверное, последний раз вернусь к краудфандингу. Что бы ты мог посоветовать тем ребятам, у которых стоит задача собрать 150-200-300 тысяч на какое-то промо? Может быть, какие-то ошибки, которых можно избежать?

– Это, наверное, прозвучит ужасно, но я не советовал бы обращаться к краудфандинговым площадкам. Сейчас я не вижу в этом никакого смысла. Может, когда они заработают как-то более качественно. Пока что это просто довольно жесткий и беспринципный бизнес. Мне пишут люди, которые размещают свои проекты на том же Бумстартере и спрашивают: «Как у вас получилось? Мы че-то разместили и че-

то ни копейки». Ничего удивительного. А откуда там взяться? Их никто не пиарит, они просто там висят среди нескольких сотен проектов площадки. И что? Ну соберут они 20 тысяч, которые не смогут оттуда забрать. Я бы посоветовал сделать так: сразу сделать свою площадку. Это не требует больших затрат. А дальше можно обращаться к тем же тематическим пабликам в соцсетях (их полно в абсолютно разных категориях), просить помощи у них. Вообще, социальные сети – это мощнейший инструмент, который позволяет что угодно. Это гораздо круче любой краудфандиговой площадки. Перепосты, распространение информации...

– Но для этого должен быть достойный проект.

– Ну, есть очень классные проекты. Есть проекты, которые собирают деньги моментально, но они обычно очень заметны. У них материал. Помню, был какой-то календарь (немножко эротический, но не сильно) в стиле советских спортивных плакатов. Шикарно нарисованный, он моментально собрал кучу денег, в пять раз перекрыв бюджет, который просил. У них, по-моему, в виде приза был сам этот календарь. Купить такой одно удовольствие. Есть толковые проекты, которые просто интересны и, наверняка, найдутся люди, которые захотят помогать. Есть ребята, которые делают альтернативные постеры для фильмов – они мне тоже писали. Вообще, классная штука. Они берут какой-нибудь известный фильм, и художник рисует к нему собственный постер. Есть очень талантливые штуки, то есть это тоже такой

продающийся товар, как картина в коллекции. Допустим, на тему «Матрицы» или еще чего-то такого. Классный проект, отличная идея, мне кажется, здорово будет продаваться. Они, видимо, потом в какой-то момент создадут свою галерею, в которой будут это продавать. По-моему, отличная штука, я думаю у них большое будущее. Такие проекты заметны. Они, конечно, соберут. Для них, я уверен, нужно делать свои площадки.

– Я бы хотел поговорить о кино в разрезе кинобизнеса или кино как бизнесе. Это разговор в большей степени о кинопрокате. Есть ли какие-то планы по «Панфиловцам»? Как вы вообще собираетесь выходить, на скольких копиях? Или пока еще рано говорить?

– Нет, самое время. Мы собираемся выходить во всех кинотеатрах страны, но я пока не вел переговоров с прокатчиками. Только очень предварительные и очень далекие. Дело в том, что мы не выбрали прокатчика, это нам предстоит делать. Я этим не занимался, потому что не был уверен, что мы начнем съемки в этом году. Очень многое этому препятствовало и этот разговор мне казался преждевременным. Сейчас у меня просто не было времени этим заниматься, потому что я единственный продюсер этого проекта, который всем этим занимается. Но поскольку я являюсь сорежиссером, то я всегда на площадке во время съемок. Мне просто некогда. Сейчас в феврале у меня появится немножко времени, и я уже займусь переговорами с прокатчиками. У нас есть ма-

териал, который мы можем показать. Сейчас есть очень серьезные основания полагать, что мы снимем кино в этом году и можно будет спланировать с прокатчиками даты – это очень важно. Мы выберем прокатчика и постараемся сделать все, чтобы выйти во всех кинотеатрах России. Естественно, что мы его продадим на другие территории. Если нам, например, поможет с деньгами Казахстан – значит, мы однозначно выходим в Казахстане. В общем-то, на постсоветском пространстве везде. Вероятно, на Украине будут проблемы, хотя, может, удастся и там прокатать. Мы, естественно, продадим его и на Европу, но там как получится.

– Сложно прогнозировать, да?

– Пока сложно. Хотя, если мы будем участвовать в фестивалях, это бы нам на самом деле помогло. Конечно, будем. Это нам, возможно, поможет с европейским прокатом. Еще есть Китай, который с большой охотой покупает наши проекты, и мы потихоньку прощупываем почву в отношении проката в Китае. В общем, где сможем – покажем. В Америке, я думаю, нас просто никто не будет смотреть. У нас же не антироссийский фильм, поэтому маловероятно.

– Ну может, кстати, на фестивале в Европе... А, нет.

– Надо будет выбрать какой-то один из крупных европейских фестивалей, потому что только на каком-то одном из них можно участвовать в конкурсе.

– Там, кстати, есть кинорынок и можно залезть – может там кто-то...

– Конечно, для этого и сделано. Например, те же Канны – это кинорынок и плюс к этому фестиваль. Так же и в Берлине.

– А в России это будут индивидуальные переговоры или тоже на кинорынке?

– Я думаю, без разницы. Думаю, можно просто индивидуально договориться о встречах, приехать и поговорить. Сейчас уже просто вести эти разговоры, как мне представляется, потому что мы уже довольно известный проект. Нас уже все знают в индустрии: всем известно, что такой фильм снимается. Мы можем приехать, показать материал, поговорить об условиях. Мы постараемся сделать максимально широкий прокат, но уж как получится...

– Допустим, дистрибьютор согласится распространять фильм. Он напечатает копии, разошлет по кинотеатрам, делает рекламу – что сюда входит?

– У меня небольшой опыт работы с кинопрокатчиками, поэтому я скажу то, что знаю – могу где-то ошибиться. Насколько мне известно, это может быть совершенно по-разному. Я могу взять на себя всю работу по продвижению фильма – конечно, это будет классно. Когда я приду к прокатчику, уже есть реклама на телевидении, есть напечатанные копии, напечатанные трейлеры – только бери и показывай. Уже не надо вкладываться. А может быть наоборот (рассмотрим крайние варианты): я прихожу без ничего. Говорю: «У меня есть кино, больше денег нет ни на что». Но кино есть. Ки-

но, допустим, выглядит как ликвидный продукт, на котором вполне можно заработать. Тогда прокатчик может его взять и вложиться в продвижение, но потом он эти деньги заберет обратно, и после этого мы с ним будем делить прибыль. Традиционно, бокс-офис делится примерно пополам. Но сначала он, естественно, заберет свои деньги. Это те же деньги. Ты можешь иметь свои на продвижение или можешь их, условно говоря, дать прокатчику.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.