

Notice: Undefined variable: hours in /data/sites/new.kg-portal.ru/htdocs/head/transcripts.php on line 106

Текстовая версия подкаста Лазер-шоу «Три дебила». Выпуск 286: Разговор с Надеждой Мотиной, главой компании Capella Film

<https://kg-portal.ru//comments/70778-lazershou-tri-debila-videoversija-vypusk-286-razgovor-s-nadezhdoj-motinoj-glavoj-kompanii-capella-film//>

Михаил Судаков: Здравствуйте, товарищи. В эфире «Лазер-шоу „Три дебила“», наш чудесный подкаст. И у нас гостя. Тоже замечательная, тоже чудесная, гораздо лучше, чем мы, — Надежда Мотина из компании Capella Film. Привет, Надя.

НМ: Привет.

МС: Наиболее симпатичная гостя, которая у нас была. У нас преимущественно до этого были мужчины, так что нам наконец-то повезло, наконец-то нашу мужскую компанию разбавила девушка. Надя, расскажи о себе в двух словах. Мы-то всё знаем, а читатели особо нет. Где ты работаешь, где работала, чем занимаешься?

НМ: Спасибо за такое прекрасное представление. Очень приятно быть на вашем шоу, это первый подкаст в моей жизни, так что не судите строго.

МС: И последний, после этого подкаста, да?

НМ: Всё зависит от того, как отреагируют ваши слушатели.

МС: Да.

НМ: Я занимаюсь закупками. Так получилось, что я пришла в кино, это было, наверное, лет 13 или 14 назад, я стала покупать фильмы и уже не могла остановиться. Сейчас я руковожу компанией Capella. Capella — это достаточно молодой независимый прокатчик, нам всего два года, мы совсем недавно выпустили фильм Аарона Соркина «Большая игра» с великолепной Джессикой Честейн, выпустили фильм с Марго Робби «Тоня против всех» (надеюсь, вы слышали, картина получила «Оскар» за женскую роль второго плана), и мы стараемся выпускать умное, интересное и нестандартное кино.

МС: Чудесно. Ты ж смотрел, правильно?

Евгений Кузьмин: Я всё смотрел из перечисленного.

МС: Молодец. Вот у нас человек всё даже смотрел. И я частично, и Юра...

ЕК: Даже открыл список фильмов Capella, и я большую часть видел.

МС: Ничего себе. Вот твоя аудитория, Надя.

Юрий Лушинский: Смотрите и трепещите.

МС: Как бы ужасно это ни звучало.

ЮЛ: Да.

МС: Скажи, ты в Carella два года, да, примерно?

НМ: Да, Carella два года.

МС: До этого ты работала в «Премиуме» достаточно долго, Premium Film. Я правильно понимаю, что направление было примерно то же – не очень большие фильмы, не самые крупные, но такие для души, да?

НМ: Я люблю хорошее кино, ничего не могу с этим поделать. Когда Carella только запускалась, я пригласила к нам работать девушку, которая раньше работала в компании «ЦПШ», она занималась там телевизионными и прочими продажами и продавала фильмы «Иллюзия обмана» и другие большие студийные картины. Я очень волновалась, что в нашей компании ей будет скучно и сложно, и когда она посмотрела фильмы, которые я отбираю и которые я покупаю, она сказала: «Ты знаешь, Надя, у тебя прекрасный женский вкус». Вот. С тех пор мы с ней работаем уже больше года, она мне очень помогает, потому что быть независимым прокатчиком – это довольно сложное занятие; конечно, нужно, чтобы фильмы приносили доходы, – только имея доходы, можно покупать следующие фильмы, иначе никак.

МС: Разумно.

ЕК: Сколько у вас в компании всего сотрудников?

НМ: У нас сейчас в компании семь сотрудников.

МС: Евгений, по ходу, работу ищет.

ЮЛ: Вась-вась.

МС: Ему надоел подкаст, он такой: «А восьмой не нужен? Восьмым возьмите».

ЕК: Божь, что я ничего не понимаю в закупке независимого кино с хорошим женским вкусом.

МС: Да. Смотри, пока все фильмы, которые закупала Надя, тебе заходили неплохо. Это говорит либо о фильмах, либо о тебе.

ЕК: «Удача Логана» мне не очень понравилась.

МС: Надя, а тебе «Удача Логана» понравилась? Это же у вас, по-моему, самый кассовый фильм, да, в вашем пакете?

НМ: В данный момент это самый кассовый фильм в нашем пакете. Мне кино понравилось, именно поэтому я его купила. Я считаю, что там совершенно фантастический Дэниел Крэйг, он прям оттягивался на съёмках, он наверняка требовал от гримёров: «Сделайте меня ещё более блондинистым, я хочу оттенок гидроперита!» Там очень классный Татум, который выступил продюсером картины, он сказал: «Ладно, я не буду требовать денег, я хочу поработать с тобой, Стивен. Давай сделаем это». Очевидно, что все они работали над акцентами, над шутками, то есть сделать это кино, мне кажется, это был довольно смелый шаг для каждого из них. Оно может

нравиться и может не нравиться, но мне кажется, что это достаточно талантливо сделанная картина.

ЕК: Это правда, это я не могу не признать.

МС: А вот такой вопрос интересный: проще работать с такими фильмами, которые могут стать блокбастерами, или всё-таки с фильмами, которые, допустим, по закупке скромные, недорогие, вряд ли они много соберут, зато они такие компактные, простые? Потому что когда крупный фильм, нужно больше в рекламу вкладываться. Даже скорее, с чем интереснее, а не проще работать?

НМ: Конечно, интереснее работать с интересным кино. К сожалению, для независимого прокатчика есть определённые рамки — ты не можешь пойти купить «Звёздные войны», вычёркиваем. Ты не можешь пойти и купить «Аватар», поэтому приходится ориентироваться на те проекты, которые выставляют на независимом рынке. Очень часто на независимом рынке попадаются какие-то волшебные картины, которые очень быстро покупают студии. Например, «Чёрный лебедь» был выставлен на независимом рынке, в течение двух дней его можно было купить, но потом пришла студия и забрала себе все свободные территории. Каким-то дистрибьюторам повезло, они моментально бросились и сделали всё, чтобы получить эту картину, а кто-то, кто думал или не был готов сразу все деньги нести продюсерам, не смог поработать с Натали Портман. Поэтому я в рамках рынка вынуждена выбирать из того, что есть. Рынок очень разный. Мне кажется, замечательно то, что мы все на него влияем. То есть какая-то картина представлена, дистрибьюторы проявляют к ней интерес, они её покупают, благодаря этим контрактам картина профинансирована, она снята, её увидели зрители, потому что Россия, Испания, Франция, Англия пришли и положили определённые деньги в эту картину. Ещё приятно участвовать в процессе, потому что ты можешь высказывать какие-то идеи. У меня в своё время был фильм Гаса Ван Сента «Параноид-парк». Там было в сценарии очень много сцен секса подросткового между мальчиками. Когда мы обсуждали эту картину, я сказала: «Вы знаете, это очень сложное кино, особенно для нашего рынка, мы никогда не сможем показать то, что вы хотите там снять». В результате в финальной версии картины нету этих сцен, они не вошли в финальный монтаж либо не были сняты, потому что дистрибьюторы из разных территорий высказали свои какие-то соображения на этот счёт. С другой стороны, есть режиссёры, которым главное — это творчество. Есть, я уверена, вы знаете, фильм «Любовь» Гаспара Ноэ; когда Гаспар Ноэ встречался со своими дистрибьюторами, которые тоже рассказывали ему, даже дистрибьюторы из Японии: «Вы понимаете, у нас в стране цензура, нам очень сложно будет. Может быть, вы подумаете над тем, чтобы сделать телевизионную версию этой картины?» Но Гаспар Ноэ сказал: «Нет. Не хотите кино таким, значит, не будет оно показано в вашей стране. Я хочу, чтобы оно было только вот таким, как я его вижу, никакой цензуры, ни одного кадра не позволю вырезать».

МС: А как тебя в итоге занесло в аниме, прости господи? Это при том, что я любитель аниме.

ЕК: А я нет.

МС: А Юра — нэ...

ЮЛ: В гробу видал.

МС: Индифферентно, да. Расскажи. Это совсем новый опыт для тебя всё-таки.

НМ: Да, это для меня совсем новый опыт. Я люблю аниме, я помню, как я сидела в тогдашнем «Доме кино» (в нынешнем киноцентре «Соловей») на ступеньках, когда показывали Миядзаки, конечно, все билеты были проданы, зрители набивались в зал, пока было можно там дышать. С тех пор аниме является частью моей жизни, я очень его люблю, но не очень хорошо в нём разбираюсь. В своё время я пыталась купить «Ветер крепчает». К сожалению, был другой, более страстный дистрибьютор, который заплатил больше денег за картину, — но очевидно, пришло время попробовать. Мне кажется очень интересным работать с аниме, потому что у аниме есть своя аудитория, она невероятно отзывчивая, невероятно активная, она следит за тем, что происходит с фильмом, она его очень ждёт, и мне кажется, что эта аудитория очень благодарная, то есть если выпускать аниме вовремя, правильно, то зрители с удовольствием будут его смотреть в кинотеатрах, а не где-нибудь на торрентах. Я вот на это надеюсь.

МС: Да, мы все на это надеемся. Более того, по идее, прокат некоторых аниме последних показывает, что так может быть. И «Наруто», который выходил несколько лет назад, и «Твоё имя» хорошо собрало, и «Мэри и ведьмин цветок». И сейчас вот у тебя в пакете «Девушки и танки» и «Укрась прощальное утро цветами обещания». Они совершенно разные...

ЮЛ: Это два разных, да, Миш?

МС: Да, представляешь. Хотя я могу подумать, что это три разных аниме. Нет, это не так. Они совсем разные по содержанию, по смыслу, по аудитории достаточно, наверное, всё-таки разные. У тебя были какие-то прикидки, на какую аудиторию какой мультфильм ты рассчитываешь?

НМ: Для меня как для девушки «Укрась прощальное утро цветами обещания» более понятная история, это очень красивая картина, она очень трогательная, там высокая драматургия, много событий, много эмоций, персонажи меняются, поэтому с этим фильмом хочется повторить успех «Твоего имени», потому что я уверена, что люди, которые посмотрят эту картину, не останутся равнодушными, они посоветуют друзьям, они заташат своих знакомых, девушки пригласят юношей, юноши девушек, подружки пойдут вместе, может быть, девушки-школьницы возьмут с собой своих мам или старших сестёр.

МС: Да.

ЕК: Я тут категорически согласен, потому что как для не любителя аниме «Твоё имя» для меня лично было лучшим киноопытом того года, что неожиданно совершенно. Всем советую ещё раз.

МС: Евгений такой показательный человек в этом смысле, он постоянно кричит, что аниме — это кошмар и ужас, и это самые мягкие слова, которые он использует, и тут как-то раз он приходит и говорит: «Я ж посмотрел „Твоё имя“!.. А ты, Миша, был прав, оказывается». Вот, Евгений, смотри как раз «Укрась прощальное утро цветами обещания», я его тоже уже

посмотрел, как и Надя (да, это до сих пор один фильм, не три, а то у тебя глаза на секунду помутнели), — это примерно настолько же круто, как «Твоё имя».

ЕК: Круто. Надо посмотреть.

МС: Оно совершенно другое, там совершенно другой сюжет, там другая эмоциональная составляющая, но она прям замечательная. Собственно говоря, Миядзаки... новый Миядзаки... на самом деле, Макото Синкай, который снял «Твоё имя», сказал про «Укрась прощальное утро...»: «Браво, потрясающее кино». Мол: «Мари Окада, которая сняла это кино, она вот такая, она чудесный режиссёр, я прям завидую». Смотри, Надь, у нас тут вопрос от читателя: «Как вы договорились с кинотеатрами на прокат фильма, где и час не наберётся?» Разумеется, речь не об «Укрась прощальное утро», а о «Девушках и танках».

НМ: «Девушки и танки» — это, конечно, необычный проект. Я никогда раньше не выпускала фильмы, которые были бы меньше часа, но у кинотеатров есть практика, они работают сейчас с разным контентом, они показывают проекты, которые не достаточно длинные по хронометражу, поэтому мы просто начали рассказывать про то, что это интересный проект, это очень весёлый комедийный экшен, и нам удалось уговорить более чем 300 кинотеатров взять эту картину. Нам повезло, потому что игра World of Tanks поддержала наш релиз.

ЕК: Я хотел пошутить, было ли у вас промо с World of Tanks, а это, оказывается, правда.

НМ: Для нас это тоже первый опыт. То есть на каждой картине ты делаешь что-то впервые. Я вот, например, никогда не играла в игру World of Tanks, но вот теперь я про неё знаю и думаю, что следующий шаг будет в том, что я в неё поиграю, по-настоящему зажгу, у меня будет тридцатиминутный бой на танке из нашего фильма «Девушки и танки». Так вот игра запускает специальный «Розовый мод» пятого апреля, в день выхода фильма «Девушки и танки», все игроки в игре смогут по желанию выбрать этот «Розовый мод» и поиграть за команду японской школы «Оарай», которая у нас главная действующая команда в игре.

МС: Как прекрасно звучит, да: World of Tanks, сидят здоровые (как они, по крайней мере, себя часто представляют) мужики, и тут у них появляется «Розовый мод». По-моему, это прекрасно. «Розовый мод» название... нравится?

ЮЛ: Охренеть как!

ЕК: Я не ЦА тоже.

МС: Да, я тоже, на самом деле, не ЦА, я только видел, как играли в World of Tanks, но у них как-то всё сейчас совсем круто развернулось, они сейчас по всем кинотеатрам ставят виртуальные шлемы, садишься и играешь в World of Tanks, и мы с ними партнёрствуем. Мы — в смысле, «Девушки и танки».

ЮЛ: А у меня такой вопрос: когда вы выбираете себе фильм для проката, на каком моменте вы начинаете его отслеживать? То есть с момента появления

трейлера, постера или ещё раньше? То есть есть, например, момент, когда появляется имя режиссёра или актёров, которые задействованы, или даже студии, которая над этим работает. На какой стадии подключается желание купить это? Или просто приходите на кинорынок, смотрите трейлер, и это западает?

НМ: На самом деле, всё зависит от состояния рынка. У нас сейчас рынок в кризисе, он потихонечку выходит, но до кризиса 2014 года все проекты покупались на стадии сценария ещё за два дня до начала рынка, то есть компания заявляла: «У нас будет фильм. Вот у нас есть такой сценарий, режиссёром мы планируем вот этого человека и актёра планируем вот этого». Хотите – не хотите, через два дня приходишь, уже проект продан, поэтому до момента, когда выходил первый ролик или появлялись маркетинговые материалы, до этого момента дистрибьютор уже должен был принять решение. Сейчас, поскольку кризис, поскольку рынок упал и все стали более аккуратными, мы принимаем решение, когда появляются первые материалы, хотя некоторые проекты, когда это известные режиссёры, покупаются сразу, то есть если завтра будет анонсировано, что Хаяо Миядзаки решил сделать новый проект, то он будет продан в течение нескольких дней на весь мир.

МС: Мгм. И ты будешь в числе тех, кто попытается его купить.

НМ: Я, конечно, постараюсь.

ЕК: Такой вопрос: а как вы просчитываете экономику того или иного проекта?

НМ: Исключительно по опыту. Я раскладываю, соответственно, сколько фильм может собрать в прокате, сколько фильм может собрать на других носителях, сколько могут принести телевидение, территории, интернет, сколько нужно вложить в выпуск, и если у меня цифры совпадают, уже делаю предложение, исходя из этих цифр.

ЕК: Мгм.

МС: Вот, кстати, у нас тоже читатель Владимир задавал вопрос по поводу экономики новых фильмов-аниме, с фильмом Мари Окады «Украсть прощальное утро...» – там примерно понятно, какие цифры будут считаться успешными, то есть ты сказала уже, что это ориентировка на «Твоё имя», это ясно. А собственно говоря, с «Девушками и танками» что будет считаться успехом?

НМ: Нам бы хотелось, чтобы фильм посмотрели не менее 40 000 зрителей.

МС: Мгм. То есть до 40 000 – это уже плохо или так себе; а 40 000 и выше – это нормально, проект успешен, мы идём закупать к японцам вторую, третью, четвёртую части, продолжения все и так далее. Правильно понимаю?

НМ: Да, потому что всё в ваших руках. Дистрибьюторы выпускают то, что пользуется спросом. Если мы ставим фильм в кинотеатры, люди приходят смотреть его в кинотеатры, конечно, мы следующий такой же фильм с удовольствием купим и выпустим. Кинотеатры тоже заинтересованы в том, чтобы к ним приходили люди. Аниме пользуется популярностью среди непостоянных посетителей кинотеатров. То есть скажем так: у кинотеатров есть постоянная аудитория, в основном она смотрит блокбастеры и крупные

российские фильмы. Посмотрите на статистику. Когда мы предлагаем аниме, мы надеемся, что в кинотеатр придёт какая-то аудитория, которая до этого регулярно туда не ходила по разным причинам. Мы надеемся, что она придёт туда и останется, что она будет смотреть не только аниме, но и другие фильмы, а люди, которые постоянно ходят в кинотеатры и смотрят блокбастеры, тоже захотят прийти и посмотреть аниме. Поэтому нам, конечно, очень хочется, чтобы люди наслаждались аниме именно в кинозалах, чтобы их никто не отвлекал, чтобы было полное погружение в картину.

МС: Мгм. Вот тоже вопрос интересный. Как вы с кинотеатрами, хотя бы в двух словах, договариваетесь? Потому что я смотрел, по статистике у вас особенно в 2016–2017 годах было копий на фильмах не так много, недавно вообще выпускали «Кикбоксер», вы его в отдельных кинотеатрах выпустили, в нескольких буквально, я правильно понимаю?

НМ: «Кикбоксер» – это был спецпроект, скажем так.

МС: О чём и речь.

НМ: Потому что я в детстве, конечно же, наверное, так же, как и вы, смотрела все фильмы с озвучкой Андрея Гаврилова. И когда я позвонила Андрею, у меня сразу всплыли в памяти «Звёздные войны», которые я впервые увидела именно с этим голосом. И мне захотелось сделать такой проект для тех, кто ностальгирует по 80-м, по началу 90-х, чтобы посмотреть «Кикбоксер», где есть Жан-Клод Ван Дамм, где есть Майк Тайсон, именно с этим голосом. Конечно, выяснилось, что эта аудитория не так легка на подъём, как хотелось бы, но мы заявили такую возможность, мы сделали подарок мужчинам на 23 февраля, выпустив картину с такой озвучкой 22 февраля, и сейчас её можно посмотреть на iTunes и в других интернет-кинотеатрах. Поэтому я... моя всегда была стратегия – я всегда против увеличения количества копий. У нас есть разные компании на рынке, они строят свою работу по-разному. То есть для меня всегда самое важное – это наработка, то есть каждый кинотеатр должен привлечь зрителей, потому что если вы смотрите кино в пустом зале, у вас ощущение, что вы попали туда случайно, у вас нет чувства, что вы присутствуете при каком-то выдающимся событии. Когда я выпускала «Господин Никто», когда ещё были плёночные копии, у нас было всего четыре копии, каждая копия весила 25 килограмм, их нужно было привести, растаможить, субтитрировать, то есть каждая копия прожигалась, и у нас на этот фильм (с Джаредом Лето; если вы не смотрели, я вам очень советую) были аншлаги.

МС: Я смотрел.

НМ: То есть первый месяц кино каждый показ сопровождался аншлагом, и люди понимали, что они смотрят что-то особенное, что-то уникальное, они об этом говорили своим друзьям, и друзья шли смотреть эту картину. Конечно, очень хочется выпускать кино, когда люди идут, их много, они обсуждают. Например, в Торонто в прошлом году я посмотрела очень много фильмов, и конечно же, я посмотрела «Три билборда...». Мне эта картина понравилась больше всего именно потому, что она гениально сделана. У нас прокатчик умудрился добиться, что очень сложная картина, практически драма про трагедию в глубинке, где не так много персонажей, где все персонажи не очень симпатичные, она привлекла аудиторию, люди ходили, люди обсуждали, и картина шла и шла в прокате, потому что нам же ещё очень важно, чтобы

фильм оставался в кинотеатрах, чтобы нас после того, как мы вышли, через три-четыре дня не сняли и не заменили на новый российский блокбастер, а этого можно добиться, только если люди идут смотреть кино, если они пришли в первый день, во второй день и в третий день и у них есть интерес, дальше начинает работать «сарафанное радио». Если картина хорошая, она правильно поставлена, то прокат идёт, он длительный, и все довольны: и люди, которые смотрят хорошее кино, и кинотеатры, и, конечно же, прокатчики, которые не просто так этим занимаются.

МС: Просто на аниме у тебя достаточно много копий, на каждое из этих аниме, даже по сравнению с предыдущими релизами, соответственно, надежда на то, что на каждом сеансе тоже будет много людей, хотя бы достаточное количество.

НМ: У нас было очень много заявок из разных городов, мы постарались максимально с аниме удовлетворить всех желающих, мы просили: «Если вы хотите, чтобы в вашем городе было аниме, пожалуйста, пишите нам, пишите кинотеатру». Поэтому у нас очень широкая география, мы постарались охватить все города, которые к нам обращались, даже не только города, а населённые пункты.

ЕК: А вот такой, я думаю, очень приятный вопрос: как тебе все инициативы минкульта в последние месяцы? Особенно как прокатчику...

МС: Евгений обожает этот вопрос.

ЕК: ...не крупного формата, скажем так.

НМ: Нас, конечно, в прошлом году очень пугали инициативы минкульта, особенно цифра 5 миллионов, которую они надеялись собирать с каждого фильма, выходящего в прокат. Сейчас, к счастью, им стало понятно, что эта идея невозможна, что она убьёт индустрию. Я думаю, что министерство культуры будет продолжать пытаться вводить дополнительные налоги, но сейчас по крайней мере формулировка, которую они используют, хотя бы связана с реальностью, понятно, как она будет считаться, понятно, что она более жизнеспособна. Я думаю, что, конечно, они введут какой-то дополнительный налог, мы очень бы этого не хотели, но это наше государство, мы здесь живём.

МС: Это то, что они предложили сколько-то процентов, но которое ещё не одобрили?

НМ: Да. Эта инициатива, что они хотят 3% от бокс-офиса забирать себе.

ЕК: Ты сама как считаешь, минкульт вообще помогает, в принципе, развитию кинематографа в России или только мешает? У нас просто несколько мнения расходятся здесь в этой комнате.

НМ: Я думаю, что вы можете судить по результатам картин. У нас есть «Нелюбовь», которая получила приз в Каннах и была номинирована на «Оскар», она не поддерживалась государством. У нас есть какие-то большие проекты, как «Движение вверх», который очень качественная картина, невероятный продюсерский успех, но при этом государство зачищало дату, чтобы картина шла, чтобы ей никто не мешал. То есть здесь, мне кажется,

есть две стороны. С точки зрения прокатчика, конечно, я считаю, что рынок саморегулируется, поскольку мы все коммерческие структуры (и кинотеатры, и дистрибьюторы), мы должны договариваться самостоятельно без вмешательства минкульта. Что касается действий минкульта по поддержке именно производства российских фильмов, она, конечно, необходима, потому что большое, дорогое российское кино тяжело снять продюсеру в одиночку, но есть успешные проекты, когда несколько продюсеров вместе с каналами умудряются сделать очень качественный продукт даже без участия минкульта.

МС: Всякое бывает. Ты доволен, Евгений?

ЕК: Более чем.

МС: Надь, вы ещё периодически работаете с другими компаниями, совместно прокатываете кино. Это как получается? Где вы друг друга находите, на кинорынках? Типа: «Ой, привет» – «Ой, привет» – «Кстати, у нас такой проект. Давай, может, прокатим?» – «Ну давай, почему нет?» И всё это за бокальчиком шампанского. Или как-то по-другому это происходит?

НМ: Я более, Миш, чтобы всё в нашей жизни было за бокальчиком шампанского. Просто все думают, что закупщики сидят в Каннах, пьют шампанское, едят устриц и наслаждаются видом...

МС: Мы так и думали до этого. А разве не так? Вот это да. Окей. А как на самом деле?

НМ: ...а к ним приходят прекрасные актёры и говорят: «А давайте вы купите кино с моим участием?» Бывают, конечно, разные истории. Я вот никогда не забуду прекрасного Райана Гослинга, который представлял свой режиссёрский дебют, он встречался, соответственно, с дистрибьюторами, мы сидели за круглым столом, и он рассказывал, почему он считает важным сделать этот фильм, как он его видит. Чувствовалось, что действительно он собирается посвятить очень много времени этому проекту и для него это очень серьёзно. Но на самом деле по факту закупщик бегает по встречам с утра до вечера, смотрит фильмы, старается везде успеть, не умереть в очередях, не потеряться среди толпы туристов, которые традиционно приезжают в те же Канны, просто чтобы поглазеть на звёзд, и как-то выдержать этот марафон, когда ты за восемь дней проводишь, не знаю, 60 встреч и смотришь 20-30-40 фильмов, как повезёт.

МС: Как это физически возможно? Ужас какой. А, не, возможно, да, возможно. Я только что посчитал. Ужасно, но возможно.

НМ: А потом уже ты приходишь на наш кинорынок и начинаешь думать, как лучше выпустить картину. Я считаю, что одна голова хорошо, а две головы лучше. Если удаётся договориться с какими-то партнёрами о сотрудничестве, это прекрасно, это всегда идёт на пользу проекту.

МС: Какой у тебя самый успешный пример такого сотрудничества?

НМ: Ты упомянул уже «Удачу Логана», которую выпускала компания Sony Disney, это действительно великолепная работа. Я считаю, что Sony Disney – это лучший прокатчик на нашем рынке. Было, конечно, очень-очень приятно с ними работать, общаться, обсуждать маркетинг, выпуск, все детали.

МС: А тебе никогда не хочется взять и в Sony Disney работать пойти?

НМ: Ты знаешь, это хороший вопрос. Мне, как ни странно, в прошлом году предлагали пойти, но не в Sony Disney, а в студию. Как-то я вот... затормозила, потому что когда ты независимый прокатчик, ты можешь сегодня выпустить аниме, завтра выпустить ужастик, послезавтра выпустить фантастику, ты выпускаешь то, что ты хочешь, как ты хочешь, с кем ты хочешь. Это, конечно, большая свобода, она доставляет удовольствие. И самое главное, что ты подбираешь какие-то идеи для маркетинга, привлекаешь каких-то звезд или не привлекаешь. Это абсолютная свобода выбора. Хочу – делаю так, не хочу – делаю вот так. Я просто к тому, что, конечно, это такое дело, которое затягивает, и очень сложно делать что-то другое.

ЕК: Тогда в продолжение твоего ответа вопрос: как ты видишь будущее своей компании в России? То есть какие пути развития, масштабирования, расширения? Или оставаться в этой нише? Как представляешь себе?

НМ: Я хочу выпускать большие фильмы. К большим фильмам нельзя подойти прямо сразу, до них нужно дорасти. Сейчас, мне кажется, мы движемся в правильном направлении, мы выпускаем не только умное классное, но ещё и большое кино, то есть качественное, дорогое, которое с удовольствием показывают по всей стране. То есть мне хочется, чтобы таких фильмов было у меня больше. Но никто не отменяет какие-то спецпроекты, когда делаем какие-то единичные показы чего-то очень-очень необычного, редкого и классного.

ЮЛ: То есть вы примерно хотите быть как компания West в своё время, которая была независимая, но прокатывала «Сумерки» и «Голодные игры»?

НМ: Да, это было бы прекрасно.

МС: Только не закончить как компания West.

НМ: Нет, компания West тоже же росла потихонечку и выросла в очень сильного независимого игрока; главное, просто делать всё в своё время и не спешить, потому что большая опасность в нашей сфере – это действительно... когда тебе нравится кино, ты его очень хочешь купить, вот ты его очень хочешь, оно тебе нравится, ты в него веришь, и ты перестаёшь думать про математику, ты отвлекаешься, и в итоге получается, что ты ошибся. Поэтому не хочется попадать в такие ловушки, хочется сохранять спокойствие и только спокойствие.

ЮЛ: То есть вы всецело ещё и за бездушное кино? Ладно, окей, «Джон Уик» всё-таки с душой кино, но если бы в своё время купить «Джона Уика», он же был, по-моему, независимым проектом, студии у него не было, вы бы его купили и прокатывали бы?

НМ: Я бы с удовольствием выпустила и «Атомную блондинку», и «Джона Уика», потому что мне такое кино тоже нравится.

МС: М. И оно, может, как собрало бы кучу денег.

ЮЛ: Только не «Атомная блондинка».

МС: Но «Джон Уик» – да, «Джон Уик» собрал вполне себе. Кстати, я не помню, как у нас «Атомная блондинка» прошла, навскидку.

НМ: Она хорошо сработала.

МС: Нормально у нас сработала, да?

НМ: Да.

МС: Там, скорее всего, она недорого стоила, я так понимаю?

НМ: Нет, она стоила вполне себе неплохие деньги, то есть для моей компании достаточно солидные, солидную сумму она стоила.

МС: А вы же кредитов не берёте, насколько я помню? Ты где-то упоминала. Вы всё, что заработали, то и тратите на кино новое?

НМ: Да.

МС: Какие молодцы.

НМ: Для меня это единственная модель, когда ты не попадаешь в какие-то ловушки.

МС: Когда не придётся дом закладывать, а потом ещё и офис, и всё такое прочее.

ЮЛ: А независимое отечественное кино – с ним можно что-нибудь сделать? Например, снимет какое-нибудь кино Роман Каримов, небольшое, не станет прокатывать его с «Базелевсом» или ещё каким-нибудь так себе прокатчиком...

МС: С «ЦПШ», условно говоря, с крупным.

ЮЛ: Да. Будете прокатывать отечественное кино?

НМ: Да. Я открыта для отечественного кино. В прошлом году я, конечно, очень жалела, что не удалось выпустить «Аритмию», потому что компания, которая её выпустила, дружит с режиссёром и подписала договор на очень ранней стадии. Но я смотрю на российские фильмы, и если что-то интересное попадает, я с удовольствием обсуждаю эти проекты.

ЮЛ: Дистрибьюторская компания может вкладываться в производство фильмов? То есть именно приходит человек и говорит: «Дайте мне часть бюджета, и вы будете моим прокатчиком, а потом уже как-нибудь поделим прибыль вместе».

НМ: Я сейчас не готова к таким схемам, потому что это может означать заморозку денег на длительный период, если постпродакшен затянется, ещё что-то случится, то есть для меня сейчас это большой риск.

МС: Если я ничего не путаю, компанию West в частности это и подвело, что они начали вкладываться...

ЮЛ: Да не, подвело то, что они покупать такое говно, как «Вампирская академия», Миш.

МС: И то, что они начали вкладывать, причём очень большие деньги...

НМ: Нет, компанию West, к сожалению, подвело то, что она подписала аутпут-сделку с компанией Lionsgate. В рамках аутпута она пообещала платить определённые суммы, которые не обсуждались по каждому проекту, а рассчитывались автоматически, и именно в тот момент у компании Lionsgate не было больших коммерческих проектов, а были достаточно спорные картины, которые оказались в рамках этой схемы очень дорогими.

ЮЛ: А бывает такое, что фильм хороший, а люди не идут? Вот, например, возьмём ту же самую «Игру Эндера», которая у West была, фильм отличнейший просто, звёзды есть, а вот люди просто взяли и не пошли. То есть как-то не прочухали.

ЕК: Ну в Америке тоже не пошли на него.

МС: Да, нигде не пошли.

НМ: Бывает очень много ошибок, которые допускают дистрибьюторы: мы выбираем неправильную дату, выбираем неправильный маркетинг – и люди не идут. Например, не то сообщение, не так мы картину представили. Конечно, есть очень много факторов. А бывают картины, которые, опять-таки, прекрасны и замечательны, но люди просто на них не идут. Например, все картины, которые связаны с умирающими людьми. У меня был фильм «Сейчас самое время». Там снимались Джереми Ирвин и Дакота Фаннинг, совершенно фантастическое кино про первую любовь, очень красивое, очень нежное, но вот абсолютно никто не пошёл его смотреть, потому что тяжёлая тема. И вот в этой теме только «Во всём виноваты звёзды» смогли добиться какого-то результата, и то не очень большого, и то благодаря студии, которая их здесь прокатывала. На каждое правило есть исключение, потому что у нас на российском рынке очень долго была такая присказка, что самое нехорошее с точки зрения закупки кино – это кино про негра-баскетболиста, больного СПИДом, который...

ЕК: Гея.

НМ: ...гей. Да. А потом вышел фильм «1+1» и порвал шаблон.

МС: Там и негр, там и инвалид, там и другая страна, там есть вопросы, для нас вроде как не очень актуальные, а тем не менее пожалуйста, собрало. Просто кино очень хорошее, уж очень хорошее. Это один из тех примеров, как та же «Аритмия», про которую ты говорила, что про неё люди рассказывали: «Ой, как это хорошо», про «Три билборда...», где тоже все друг другу рассказывали: «Это просто прекрасное кино!» Про «1+1» было то же самое. Название, конечно, странное было выбрано для российского проката, но ладно, это другой вопрос.

ЕК: А вот у меня вопрос. Названия фильмов вы внутри утверждаете?

НМ: Да.

ЕК: У себя в компании? Вот, например, Mary Shelley – «Страсти до Франкенштейна»; или The Bleeder – «Реальный Рокки». Ну просто расскажи, как это происходит.

НМ: На самом деле, Mary Shelley мы сегодня переименовали. Я могу вам озвучить новое название.

МС: Давай.

НМ: Вы, наверное, будете смеяться, но ничего не поделаешь.

МС: Ну.

НМ: Готовы?

МС: Да.

НМ: Фильм будет называться «Красавица для чудовища».

(смеются)

МС: Хорошо.

ЕК: Ещё лучше.

МС: Мы смеёмся. Хорошо получилось.

ЮЛ: А вы не боитесь, что такая вот... люди же не все дурачки, и когда они видят «Красавица для чудовища», думают: «Ага, кто-то пытается меня надуть, просто сыграв на отсылке к „Красавице и Чудовищу“»?

МС: К классике.

ЮЛ: Да. То есть мы, когда, например, слышим какую-нибудь «Нацию Z» или другие фильмы про зомби с буквой «z» в названии, это вызывает другой эффект – думаешь: «Блин, я ж не дурак, зачем же меня пытаются так просто купить?»

МС: По твоему опыту это насколько работает в принципе?

НМ: Смотрите, эта тема очень спорная. Я с названием Mary Shelley очень долго мучилась, потому что не было хорошего названия, которое бы мне нравилось. Кино совершенно замечательное, я его посмотрела в Торонто, «Кинопоиск» его посмотрел в Торонто, мы все с огромным удовольствием хотим донести это кино до зрителя, кино готическое, кино про любовь, очень современное в чём-то, но вот как придумать ему название, чтобы это было доступно и интересно массовой аудитории? Очень сложно. Если вы ещё видели наш постер, который сделали прекрасные создатели, где мы видим пол-лица девушки с таким глазом, он очень тёмный, очень готический, совершенно не про радость жизни.

МС: Да, действительно. Здесь пол-лица: полноса, один глаз, полрта. Окей. Ничего не говорит.

ЕК: А вот, например, Budapest, который называется у вас «Мальчишник в Европе», то есть...

(смеются)

ЕК: Вообще слово «мальчишник» же одно время было просто везде. Практически каждая комедия, где было что-то про веселье и угар, называлась «Мальчишник где-то там».

ЮЛ: «Из Вегаса куда-то в другое место».

ЕК: Не, там даже были и другие... «Побег из Вегаса» ещё был. И «Вегас» ещё часто.

НМ: На самом деле, я не говорю, что это хорошо и что это панацея, мы стараемся придумать какие-то вещи, они не идеальны, и по поводу «Мальчишника в Европе» мы, может быть, его и переименуем, мы сейчас ждём, какие будут постер и ролик у проекта, чтобы принять окончательное решение. Просто когда ты говоришь «Мальчишник в Европе», люди сразу понимают, о чём этот фильм, потому что этот фильм действительно про отрыв французов, которые придумали проводить вечеринки холостяков в Европе, чтобы там было много девочек, много алкоголя, гонки на танках, стрельба и полный-полный отрыв, который в цивилизованной Европе совершенно невозможен. Вот как это конвертировать в хорошее название, пока не знаю. Думаем мы ещё на эту тему.

ЕК: Не, ну логично, логично, не спору

МС: Конкурс надо проводить. Правда, мы проводили на «КГ» конкурс как раз по поводу «Прощального утра...», и в итоге было много вариантов, мы уже выбрали самые интересные варианты, за которые людям призы выдадим, но в итоге остановились на том, какое было изначально, потому что оно лучше всего звучало. Оно длинное, но оно прям романтическое.

НМ: Вы знаете, да, по поводу названия для этого проекта, когда я в первый раз услышала предложение «Украсть прощальное утро цветами обещания», я подумала: «Это слишком длинно». И мои сотрудники, которые работают с кинотеатрами, они тоже сказали: «Ну как это будет писаться в кинотеатрах, как это будет пробиваться на билетах, как это будет стоять в афише?» Но потом мы с этим названием пожили какое-то время, и мы поняли, что оно гениально, оно описывает фильм, то есть тебе ничего не надо говорить, ты просто произносишь это название, и люди понимают, что им ждать.

МС: Оно причём не сюжет описывает, а скорее атмосферу, что довольно-таки ловкий трюк. Плюс к длинным названиям нас приучили «Три билборда...». Там ещё длиннее.

ЮЛ: «...в штате Массачусетс», да.

ЕК: «Гарри Поттер» ещё приучил.

МС: Ну это ладно, это отдельный разговор, конечно. Давай ещё, если ты не устала сильно, пара вопросов непосредственно про аниме, у нас прям

спрашивают. Например: почему кинотеатр «Пионер» не хочет прокатывать «Девочек и танки», хотя до этого любил прокатывать аниме с субтитрами?

НМ: Кинотеатр «Пионер» не понимает, что такое «Девочки и танки». Кинотеатр «Пионер» прекрасно понимает, что такое Миядзаки, делает ретроспективы, кинотеатр «Пионер» показывал «Мэри и ведьмин цветок» и очень доволен результатами, но вот что такое «Девочки и танки», они не понимают; они не понимают, какая аудитория у этого проекта, поэтому они отказались с ним работать.

ЮЛ: А «Смерть Сталина» они понимают, да?

МС: Да. «Смерть Сталина» они понимают, а «Девочки и танки» они не понимают. Окей, хорошо, это интересно. Но вот 300 кинотеатров как-то поняли.

ЮЛ: А вот мы в своё время когда с Мишей посещали кинорынки, мы наблюдали, что большинство директоров кинорынков – это такие люди.. наверное, сейчас уже нашего возраста, 40-50-летние..

МС: Я тебя умоляю, сильно плюс, лет на 10 старше меня.

ЮЛ: Ситуация изменилась, или всё по-прежнему так и остаётся? Насколько им сложно?.. Понятно, что с... если сеть кинотеатров, какая-нибудь «Каро» или «Формула кино», с ними проще, там, наверное, с одним человеком переговариваться надо – а когда отдельные кинотеатры, вот легко им продавать такие фильмы формата аниме или нет?

НМ: Им не легко продавать такие фильмы, потому что все кинотеатры, которые находятся где-то в городах, для них очень важен большой рекламный бюджет, мы не можем им пообещать, что мы покажем наши рекламные ролики на «ТНТ», на «СТС» и что весь город N будет завален нашими рекламными материалами, поэтому, конечно, им непросто брать наши фильмы, но мы стараемся их убедить, что есть аудитория, которая хочет посмотреть это кино, она к ним обязательно придёт, пожалуйста, поставьте. Потом, это всё-таки тренд. Сейчас, когда вышел «Мэри и ведьмин цветок», появился позитивный тренд на аниме, то есть директора кинотеатров поверили, что аниме может привлекать аудиторию, поэтому если вы хотите, чтобы аниме продолжало появляться в кинотеатрах, поддержите те релизы, которые выходят сейчас, потому что до конца года не так много аниме-проектов заявлено. Если сейчас несколько фильмов пройдут успешно, то появится больше аниме в графике релизов.

МС: Разумно.

ЮЛ: А у нас в России есть какие-нибудь заметные лидеры общественного мнения, которые тайные поклонники аниме? Ты, Миш, не лидер общественного мнения вообще.

МС: Не-не-не, я просто знаю, про кого будет речь.

ЮЛ: Я просто спрашиваю, кроме того, кто-нибудь ещё есть? Вы находите...

МС: Я такой: «Ну я! Ну я!» Надя.

НМ: У нас в России есть движение «Амбассадоры аниме», это публичные люди, которые любят аниме и его поддерживают. Например, Илья Лагутенко, который специально для нашего релиза «Девочки и танки» записал видеоролик, в котором он рассказывает про вселенную «Девочек и танков», почему, что, зачем там происходит. То есть это, в общем, прекрасная возможность погрузиться в новый мир. И «Амбассадоров аниме» много, они, к сожалению, очень заняты, потому что у них очень много общественной и публичной работы, но так или иначе они стараются уделять внимание аниме-проектам и их поддерживать.

МС: Окей. По аниме последний вопрос. Читатель Параноик спросил нас: а с переводами с японского как процесс обстоит? Есть ли контроль качества со стороны японцев?

НМ: Японцы проверяют, им интересно, какие голоса мы выбираем для озвучивания ключевых ролей. То есть, например, я работала с Содербергом, Содерберг очень любит всё контролировать, на каждого из восьми ключевых персонажей «Удачи Логана» мы делали по три актёра, то есть актёры записывали реплики, они отправлялись на студию Содерберга, и он утверждал, что этот актёр достоин, а этот актёр не достоин. Японцам мы.. нам очень повезло с аниме, мы сотрудничаем со студией Reanimedia, где прекрасный режиссёр Александр Фильченко озвучил уже очень много аниме, он понимает, как работать с аниме, он понимает особенности аниме, и те актёры, которых он нам предложил для озвучивания ключевых ролей, они были с первого раза утверждены японцами как идеальные голоса для этих персонажей.

МС: Круто. Спасибо, Надь. Всё, товарищи, вопросов у нас нет больше.

ЕК: Да, спасибо.

МС: Вы теперь поняли, как работает прокат независимый в России.

ЕК: Да, интересно. Вопреки минкульту.

МС: Да, я понял, главное, что ты ждал из этой беседы, чтоб подтвердили, что минкульт не во всём хорош. Молодец. Все довольны. Надь, спасибо большое, что ты к нам пришла, что рассказала, потому что, по-моему, всем интересно будет, а.. например, про то, как прокатчики ездят на кинорынки и покупают там фильмы, я уверен, почти у всех, включая нас, было именно такое ощущение: приехали, пообщались, с бокальчиком шампанского посмотрели два фильма в день максимум, всё это сразу же купили не за дорого, разумеется, а потом приехали и заработали кучу денег. А выясняется, всё не так.

НМ: Да. Спасибо большое, что вы меня пригласили.

МС: Не за что. Не забывайте, вот сейчас аниме выходит у компании Carella – «Девушки и Танки» 5 апреля и «Украсть прощальное утро цветами обещания» 19 апреля, на них нужно обязательно сходить, а то «КГ» закроется. Не компания Carella – «КГ» закроется. Компания Carella не пострадает, а нам всё, нам конец. Да.

ЮЛ: Кранты, да.

МС: Так всегда и происходит. Как только мы кому-то помогаем, если что-то не то, то мы закрываемся. Спасибо, Надь. Пока.

ЕК: Спасибо. Пока.

НМ: Всё, пока.

МС: Пока-пока.

Расшифровка: Антон Чеснаков