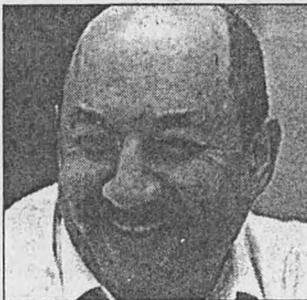


**Борис Гиллер, киношный продюсер и газетный издатель, сбывает в себе здоровый коммерческий интерес и ответственную тревогу за судьбу державы. Он трогательно вспоминает кусок своей жизни, когда, будучи начальником алма-атинского кинопроката, получал одну из шестисот копий фильма Тарковского, оцененного тогдашними властями низшей категорией. Фильмы режиссеров-фаворитов могли выходить тиражом две тысячи копий. Нынешним хитам светит не больше двадцати, и это предлагают считать удачей. Бориса Гиллера заботит как отсутствие очередей в кассы кинотеатров, так и жалкое состояние последних. Он предлагает решить проблему самым дешевым из известных ему способов. Пока безуспешно**



**Борис ГИЛЛЕР:**

**У НАС МАССА АКТЕРОВ, КОТОРЫЕ НИКОГДА НЕ СТАНУТ ЗВЕЗДАМИ**

— Многие уже похоронили российское кино, сетуя на тотальное отсутствие денег. Вы, кажется, смотрите на проблему более оптимистично. Что делать?

— Нужно строить кинотеатры.

— Так вон их сколько в городе. У нас рядом с редакцией стоит один такой. «Ролан». Просто дворец.

— Действительно, в больших городах построили помпезные мультиплексы, оснащенные по последнему слову техники. Во-первых, можно заявить, что кинотеатр обойдется в 13 миллионов, построить его за семь, а оставшиеся шесть положить себе в карман. Большое сложно подсчитать, а значит, проконтролировать.

Такой кинотеатр всегда окупится. Билеты там стоят шесть-восемь долларов. Закупка картин «отбивается» — и это нормальный бизнес. К сожалению, не так много мест в России, где кинотеатры с билетами по восемь долларов будут окупаться. Но мы снимали «Чек» в Ярославле и видели толпы шатающихся без толку людей. Кинотеатры в городе обшарпанные, денег на ремонт нет. Я бы как зритель в такой кинотеатр не сунулся.

Почему не купить и отреставрировать какой-нибудь провинциальный кинотеатр. Я говорил: хорошо, давайте посчитаем. Вот предлагают мне здание в городе Энске за 400 тысяч долларов. По-хорошему, нужно было бы нанять самолет и разбомбить этот кинотеатр. То есть все нужно выстраивать заново. Это еще как минимум 400 тысяч долларов. Что мы имеем в итоге — 400-местный зал за 800 тысяч долларов. Стоимость одного посадочного места — 2 тысячи. Причем такая заполняемость в

провинции ни к чему. Гораздо выгоднее использовать небольшие залы — на 150—200 мест.

— Маленькие залы, как за границей?

— Да, и западные кинотеатры очень грамотно устроены. Ты покупаешь поп-корн, колу, мороженое, посещаешь биотуалет, в общем, с удовольствием отсидиваешь время сеанса. Прибыли от проката во всем мире рассчитываются из profits и игры посетители тратят вдвое больше, чем на билет.

Однажды, ползая по интернету, совершенно случайно наталкиваюсь на одну мексиканскую фирму, которая продает кинотеатры на колесах. Грузовик — портативный кинотеатр на 90 мест.

— И вы, конечно, сразу же связались с хитроумными мексиканцами.

— Да, я человек быстрый. Спрашиваю, сколько просят. Они отвечают: 350 тысяч долларов. Я обалдел.

И стал думать: почему он у них такой дорогой? И понимаю, что грузовик у них американский. А чтобы мотаться между десятками деревнями, достаточно и нашего «Урала». И вообще, подумал я, а зачем ему ездить? Театру, в смысле. Если дешево сделать, можно забабахать серию стационарных.

Тогда я вытаскиваю из своей команды пару-тройку толковых ребят и даю им задание: быстро атр нам обойдется. Приносят мне проект — нашли архитектора, поставщиков, проверили конкурентные цены. Вышло, что уложимся в 145 тысяч долларов. Сюда входят два игровых автомата, два туалета, гриль, мороженое с холодильниками, детская площадка рядом — в фойе. А если их много настроить, этих театров, можно делать оптовые заказы — так дешевле. Если построить в России заводик, который специальные панели делает, как у американцев, цена вообще уходит вниз.

— И сколько будет стоить билет в вашем малобюджетном кинотеатре?

— Мы заложили цену билета — один доллар, чтобы в регионах ее потянули. Побочные доходы из пропорции один к одному: доллар — кино, второй доллар — еда и автоматы. Десять долларов на семью из четырех человек в уикенд — это немного.

Вообще деньги есть. Их нужно просто поднимать. Мы вот привезли фильм со Шварцнеггером «Конец света» в город Владимир. Занюханый видео-

ект государству, оно ведь на культуру какие-то деньги выделяет?

— Вот в этом весь фокус. Я отдаю проект в Министерство культуры. Там уверяют, что проект гениальный и его обязательно постараются реализовать. А недавно министр Швыдкой говорит, что в министерстве родилась идея создать сеть сельских кинотеатров. Не знаю уж, чья это идея, но упорно поговаривают, будто мой проект долго кочевал из кабинета в кабинет и по дороге накрутил цену одного такого кинотеатра до 250 тысяч долларов.

том, как показывать кино в российской глубинке, пусть предложит всем желающим принести свои проекты. Я принесу свой. Кто-то — другой, может, он будет гениальнее. Тогда я просто использую эти кинотеатры для проката своих фильмов. И смогу, наконец, возратить затраченные деньги.

Вель сложилась парадоксальная ситуация. Мы имеем рынок в 150 миллионов зрителей. Но для того, чтобы окупить российский фильм, его нужно обязательно продавать за границей. И вот российские продюсеры и режиссеры садятся и думают, как сделать фильм таким, чтобы его оценили на каком-нибудь западном фестивале.

— Это не такая уж и плохая цель.

— Никто и не говорит, что плохая. Просто с такой огромной внутренней аудиторией нелепо ориентироваться на западного потребителя.

Пусть мне покажут продюсера, который окупил даже самый популярный кинопроект у нас в стране. «Чек» мы так и не отработали. «Кавказский пленник» окупился только потому, что мы его продали в 40 стран.

Разрушается цепочка бизнеса. Мы не получаем прибыли, а значит, не можем вкладывать деньги дальше в сферу кино. У нас масса актеров, которые никогда не станут звездами, режиссеры, которые перестают снимать. Мы не создаем образ национального героя, а у нас есть на то актерский и режиссерский потенциал. Не хочу звучать, как Жириновский или Зюганов, но мы можем превратиться в интеллектуальную американскую колонию. И тогда весь мир будет считать, что переломным моментом Второй мировой войны было сражение в Перл-Харборе. Потому что американцы не поспешили вложить деньги в собственную идеологию. А наши власти покупаются на имена и в результате получают «Сибирского цирюльника». И плох не Михалков, а отсутствие конкурса и реальной, продуманной программы в отношении отечественного кино.

зал на 80 мест, качество хреновое, условия хреновые, а зритель идет. За 10 дней собрали 1700 долларов.

— Так вы сами себе противоречите: говорите, что в такой кинотеатр не пошли бы, а они вот идут.

— Идут, потому что фильм раскрученный. Я имею в виду другое: зритель платежеспособный есть. И если приходят в ужасные, прокурные условия в комфортабельный и ухоженный.

Мы собираемся использовать DVD-оборудование. Качество отменное, а цены более дешевые. А это возможность организовывать и видеоблиотеки. Возможность запускать фильмы по всей стране. Тогда нейтрализуется и пиратский бизнес. С производителями можно будет договариваться заранее, закупая лицензии.

— Хорошо, а почему же вы их до сих пор не строите — свои кинотеатры, предложили бы про-

Я понимаю, что чиновникам кушать хочется, но не вдвое же увеличивать цену проекта. Если мы рассчитывали, что кинотеатр окупится через два года, то при возросшей цене вложенные деньги отобьются не раньше, чем через четыре года. Государство сказала, что даст государственные гарантии, под которые любой банк выдаст кредит. Но пока — увя.

Пока я в одиночку хожу по бизнесу и пытаюсь продать, чего делать не люблю. Но на свои деньги построить пилотные 100 кинотеатров — просто не в состоянии. Это выльется в 13—14 миллионов. А в Министерстве культуры, между прочим, создан специальный департамент, который занимается проблемами киноиндустрии и получает на свои проекты деньги. Только я не знаю, что это за проекты.

Я хочу только одного: чтобы на любой государственный заказ был тендер. И если Министерство культуры задумывается о