

Я зашел в Голливуд с черного хода

Культура. — 1996. — 1 июля. — СЗ

Дмитрий Шинкаренко (Dmitry Shin) — основатель американской фирмы STRAY COMET FILM, запустивший в Голливуде мистический триллер о разбойнике Варавве, известном персонаже Евангельских историй.

Давайте считать, что я — “человек ниоткуда”, — говорит он. — Я не хочу вспоминать свое прошлое. Я часто оставался без работы, без прописки. За моей спиной меня выписывали, за моей спиной со мной разводились. Рушились мои семьи...

— **Вы начали фильмом “Хозяин”...**
— Да, это был дебют на “Беларусь-фильме”, 1984 год, кажется. Он был отмечен наградами на XV кинофестивале “Молодость-84”, на IV фестивале молодых кинематографистов в Москве. Потом я снимал “Очищение”, мистическую историю по мотивам прозы Леонида Андреева. Шел 1989 год, тогда только все “открывалось”: запретные темы, идеи. Я хотел сделать фильм-притчу о природе сомнения в Божественном присутствии в мире; еще раз сказать, что, может быть, много раз было сказано: путь к очищению лежит через страдание и терпение.

С фирмой “Логос” сделал там фильм “Графиня”, философско-мистическую историю о постоянном соседстве времен (прошлого в настоящем), которое мы иногда начинаем особо остро ощущать. Я искал свои корни, истоки кинематографа в литературе Серебряного века...

— **Тем не менее вы решили все по-разному и “начать с нуля” в Америке?**

— Я живу там, где живет кино. По этому я живу в Америке.

— **Как это случилось?**

— Была заявка на фильм (делая ее, я изучал рейтинг современных американских картин, вкусы публики и т.д.), но заявки, как вы понимаете, недостаточно для того, чтобы дело “пош-

ло”. Для продвижения ситуации я стал искать человека, который вложит деньги в идею. С нашей стороны. Такого человека я нашел. Вместе мы начали искать американского продюсера. На “Мосфильме” я встретил парня, который работал в Швейцарии, — и так все “закрутилось”.

— **Что в подобной ситуации представляется наиболее важным для американцев?**

— Идея. Идея — это то, что может оглушительно “выстрелить”. Но идея, воплощенная в интересный сценарий. Американцы ждут необычного.

Я взял Библию: Евангельскую историю о разбойнике Варавве.

— **Схема финансирования американского кино имеет определенные закономерности...**

— Разумеется! Там все строго продумано, от первой ступени и до последней. Финансирование фильма в США — это не значит, что какой-то “добрый дядя” берет и дарит вам кругленькую сумму из любви к искусству.

Первое, что вы получаете, — это финансирование периода развития (DEVELOPMENT): здесь финансируются время написания сценария, контакты с необходимыми вам людьми, отбор природы, актеров и т.д.

— **Во что, как правило, обходится DEVELOPMENT?**

— У нас было 90 тысяч долларов. Поначалу мы “взяли” 35 тысяч долларов. Мы поехали в Америку — считайте: билеты, устройство — и начали работу.

— **Что самое дорогое в Штатах?**

— В Америке дорого стоят люди и дорого стоит информация. Возьмите, например, ассистента режиссера. У нас это профессия. В Штатах это фирма. Вам надо найти актеров? Пожалуйста! Платите фирме 25 тысяч долларов, и она предоставит вам богатейший выбор.

От этого варианта мы, правда, отказались. Мы сами стали работать:

подготовили проект договора, пакет деловых писем... Что касается жизни “самой по себе” — тут можно выкрутиться, и весьма скромно.

— **Итак. В московской фирме есть деньги...**

— Деньги (основные) должны прийти из Швейцарии. Мы начали с трех миллионов долларов. Я не знал тогда, что такое Америка, и всерьез думал о копродукции. Ездил в Крым — натуру смотрел. По приезде в Швейцарию понял, что фильм на 99 процентов должен быть американским.

— **То есть?**

— “Звезды”. Сценарий. Группа (на 90 процентов) — все американского качества, американского стандарта.

— **Почему возникла необходимость организовать свою компанию в Америке?**

— Ни одна солидная фирма не будет вести с вами переговоры, звоня в отель или на квартиру. Организация такой фирмы обходится в среднем в 2.000 долларов на три месяца. В эту сумму входит: регистрация, юридическое оформление, оплата на содержание офиса, работа секретаря-диспетчера — человека, ведущего дела многих фирм одновременно.

— **Кто из актеров “клянул” на вашу идею?**

— Эрик Робертс (брат Джулии Робертс) буквально загорелся мыслью сняться в нашем фильме. Через полгода жизни в Америке я почти заново перестроил сюжет... Дело все в том, что есть как бы два основных понятия, приложимых к сценарию.

1. ACTION — действие. 2. ARTISTIC — это слово можно перевести как “психологическая подоплека”.

Соотношение должно быть таким: 30 процентов Artistic, 70 процентов Action. Иначе фильм не возьмут в производство; во всяком случае это маловероятно.

— **Во что обошелся перевод сценария на английский язык?**

— Мои 114 страницы текста стоили тысячу долларов. Потом я еще немножко доплачивал...

— **Если ваша картина получится...**

— О! Тогда уже я буду отбирать предложения. Я буду диктовать, какому актеру или какой материал (литературный) я предпочитаю...

Если же проект не состоится... Это то, о чем лучше не думать. Мне придется тогда менять фамилию, менять фирму, я “засветился”, мне перестанут доверять. Что особенно важно: в Америке нельзя обманывать. И невозможно. Профессиональный “нюх” — одно из отличительных качеств тех, кто работает в кино.

— **Продюсер в Голливуде — лицо серьезное. Какими полномочиями он наделен?**

— Есть 4 основные категории продюсеров в США:

“Просто продюсер”. Лицо, которое ведет проект: находит идею, актеров, деньги.

Executive продюсер: “человек-деньги”. Тот, кто обеспечивает финансирование фильма.

Копродюсер — “второй человек после продюсера”. Он ведет всю работу и пользуется абсолютным доверием продюсера: в его руках находятся деньги...

И, наконец, лайн продюсер — таких несколько в группе — это люди, которые работают по определенным направлениям фильма: актеры, операторская группа, общий дизайн: декорации, костюмы, реквизит...

— **Средний бюджет фильма в Голливуде?**

— 18–20 миллионов. Это сумма, под которой могут подписаться “звезды”.

Я, например, имея 12 миллионов, могу сказать, что у меня 20 миллионов. Меня трудно проверить: я из другой страны. Что касается отношений между соотечественниками, здесь не может быть никакой двусмысленности. Бюджет фильма публикуется, в нем нет никаких “тайн”.

— **Вы начали в Швейцарии. Почему?**

— У нас там “свой” адвокат. Нет, все вполне и абсолютно легально — просто он в хороших отношениях с моим российским продюсером. Он принимал нас в своем офисе и дал... бесплатные консультации. Это общепринятая практика. Адвокат дает оценку проекту. Таким образом он гарантирует деньги — он работает за свои проценты от той суммы, которую достанет в банке (как правило, 5–10 процентов).

Банки дают ему малопроцентную ссуду (5 процентов годовых) на 5 лет и один день. Гарантом возврата денег является executive продюсер.

— **То есть деньги дают целево...**

— Да, и executive продюсер их берет в оборот, начинает “крутить”. В этом и состоит суть его коммерческого интереса. Но при всех своих “интересах” деньги фильма он должен вернуть в точно назначенное время.

Он вместе с режиссером подписывает все договоры, — в случае задержки уплаты (что невозможно представить) у executive продюсера будут огромнейшие неприятности.

— **Если бы вы были предпринимателем, вы бы вкладывали в российское кино?**

— Я бы вкладывал в развитие русского национального кино, если бы я был государственным лицом.

В качестве частного бизнесмена в русской кино я не вложил бы ни копейки. Кинобизнес — наиболее значимый вид бизнеса (во всем мире во всяком случае это так): наравне с такими видами вложений, как нефть или газ. Что такое бизнес? Это род деятельности, который приносит доход. Российское кино не приносит доход. Соответственно это — не бизнес.

Беседу вела
Лилия БОРОВСКАЯ