



— Как бы вы сформулировали основную идею и основную цель фестиваля «Французское кино сегодня»?

?

— Основная идея заключается в том, чтобы в российском прокате было как можно больше фильмов и как можно больше российских зрителей смотрело французское кино в кинотеатрах. Идея сама по себе проста, вопрос в том, как ее осуществить. Сейчас мы работаем над этим.

— Популяризация французского кинематографа?

— Совершенно верно, и мы делаем ставку именно на прокат, на кинотеатры. Хотя прекрасно понимаем, что сейчас есть другие возможности смотреть кино: телевизор, DVD, интернет. Они существуют, но при этом в России, Франции, да во всем мире продолжают строить кинотеатры.

Наверное, это что-то значит.

— Это значит, что рынок еще не насыщен, нужны дополнительные экраны.

— Это означает, что люди хотят смотреть кино вместе в хороших условиях, и только кинотеатр предоставляет такую возможность. Вы, например, можете смотреть кино дома, но один, можете с друзьями перед компьютером, но не в том качестве. Так что кинотеатр - это единственная возможность коллективного просмотра фильмов в хороших условиях.

— С чавкающими попкорном и переговаривающимися соседями.

— Есть хорошие кинотеатры, есть не очень хорошие. Я вижу, что в России поведение людей в кинотеатрах оставляет желать лучшего, публику здесь надо воспитывать.

— Во Франции такого нет?

— Нет. Попкорн-то есть, но отношение к кино другое. Как только кто-то начинает шуметь, все просят его вести себя потише. Люди не отвечают на телефонные звонки во время киносеанса - это им не приходит в голову, к тому же в кинотеатрах нет сигнала. Есть какое-то уважение к самому кинопоказу, которое воспитывается с самого детства. У меня тоже есть дети, моя дочка ходит в кино с двух лет, и она знает, что надо сидеть тихо и смотреть, нельзя разговаривать и не надо никому мешать.

— Думаете, наших зрителей удастся воспитать?

— Уже ситуация меняется. Это займет время, конечно, но те ощущения, которые ты получаешь в кинотеатре, ничем не заменишь. В Москве есть места, где мало попкорна, а если кто-то его и ест, то сидя в уголке и никому не мешая.

— **А комментаторов у вас тоже нет?**

— Нет, на них нападут все тут же.

— **Я переезжаю!**

— Есть люди, которые смеются, когда смешно. Есть люди, которые плачут, когда грустно. Несловесные реакции вполне естественны, понятны и даже ожидаемы. Но у нас зрители реагируют молча, а у вас - нет.

— **Больная тема. Вернемся к французскому кино и его популяризации. Вы же не всё подряд будете популяризировать? Как составляется программа?**

— Нет, мы как раз хотели показывать всё подряд. Наша ассоциация занимается пропагандой французского кино в целом, и мы не выбираем фильмы, мы ориентируемся на выбор российских прокатчиков. Мы считаем, что людям, которые покупают французское кино и платят за него немалые деньги, виднее, какие французские фильмы будут интересны российскому зрителю. Мы же не можем заявить дистрибьютору: «Парень, твое кино никого не интересует и никому не нравится, ты его прокатывай, а мы привезем что-нибудь другое!» Я считаю, что это неуважение к закупщику, благодаря которому деньги возвращаются во французскую киноиндустрию. Так что спасибо ему. Моя же работа заключается в том, чтобы фильм был успешен, чтобы затраты на его приобретение окупались, и дистрибьютор продолжал покупать французские картины. Если провалилась одна лента, вторая, то третью уже никто не купит, так что я делаю все, чтобы этого не произошло, несмотря на то, что я думаю о фильме. Мой вкус никому не интересен.

— **Есть у вас постоянные партнеры на российском рынке?**

— Мы сотрудничаем со всеми, кто готов покупать французское кино. В этом году 17 российских кинокомпаний приобрели наши фильмы. Каждый год цифра меняется, но остается в пределах 14—17.

— **А постоянные?**



— Их множество - «Люксор», «Централ Партнершип», «Русский репортаж», «Кино без границ». Их действительно много, и я обязательно обижу кого-нибудь, если не назову.

— А как вы с ними выстраиваете отношения? Это же не простая схема купил-продал?

— Совершенно верно. Во-первых, мы пытаемся их информировать о том, что производится у нас, держать в курсе новых проектов. Сейчас благодаря интернету это легко выполнимая задача. Во-вторых, мы участвуем во всех международных кинорынках и приглашаем дистрибьюторов на всяческие фуршеты, презентации, пресс-конференции, круглые столы, для того чтобы поддерживать с ними контакт в течение года. В мире есть четыре крупнейших кинорынка: Каннский фестиваль, Берлинский фестиваль, Торонто и Американский международный кинорынок. Плюс мы устраиваем свой маленький кинорынок в Париже (он не такой уж маленький на самом деле), куда приглашаем всех закупщиков кинокомпаний и телеканалов, показываем новое кино, знакомим с нашими продавцами, делаем всё, чтобы они как покупали как можно больше французских фильмов.

— В чем основная сложность?

— Мы пропагандируем то, чего не имеем. Фильмы нам не принадлежат, мы не продюсеры, не актеры, не экспортеры. Да, мы ассоциация всех этих людей, но это не дает нам прав на продукцию, которую они производят. В этом и состоит специфика и основная сложность нашей работы: каждая коммерческая компания рекламирует себя и свой продукт, мы же рекламируем чужой продукт, помогаем людям в построении коммерческих отношений.

— То есть вы выполняете функцию посредника.

— Да, и это очень важная функция. Но если бы у нас были права на фильмы, это все упрощало бы. Но такого не может быть по определению: во Франции кинопроизводство - это частное дело, все права на фильмы у продюсеров, а не у государства. Стандартный посредник.

— Это, конечно, частное дело, но разве во Франции государственное финансирование кинематографа...

— Во французском кинематографе нет ни копейки госинвестиций. Это очень сложная система, которая работает уже более 60 лет. Система уникальна, потому что французское кино существует не за счет госбюджета, а за счет специальных налогов, взимаемых с пользователей кинокадров. Определенный процент от стоимости киновилета отчисляется в специальный фонд...

— ...который уже распределяет отчисления.

— Именно. Взимается спецналог с оборота всех наших телеканалов, всех производителей DVD и видеоплееров, и каждый новый виток технической революции заставляет наших законодателей придумывать способы получения денег для финансирования кино. Поэтому мы не живем за счет налогоплательщиков и не

делим финансирование с больницами и школами, мы абсолютно вне этого. Так что кинопроизводство во Франции не являлось и не является политической проблемой, нас поддерживали все: от де Голля до Саркози, от Помпиду до Лютерана, социалисты, правые, левые - всех их объединяло желание развивать отечественное кинопроизводство.

— России есть чему поучиться. Вы наверняка знакомы со всеми проблемами нашей системы.



— Да, конечно, я не раз рассказывал о том, как функционирует наша система, и надеюсь, что когда-нибудь кинопроизводство в России будет меньше зависеть от политических и экономических решений государства. Конечно, вам необязательно перенимать наш опыт, у каждой страны своя специфика, но надеюсь, когда-нибудь ваша киноиндустрия станет более независимой.

— Сейчас происходят какие-то подвижки - не прошло и двадцати лет! Создали фонд, произвели перераспределение финансирования. Насколько это все эффективно, как вы думаете?

— Вы знаете, поскольку аналогичных примеров в мире нет, мне безумно интересно наблюдать за развитием событий. Это только начало реформы, результаты мы увидим через несколько лет, не раньше. Они отобрали кинокомпании и выделяют деньги социально значимым проектам, но пока эти проекты только разрабатываются. Вот когда они выйдут в прокат, тогда посмотрим. Я с большим интересом слежу за тем, что здесь происходит.

— Отсутствие примеров как-то подозрительно. Что-то здесь нечисто.

— Разводит руками и улыбается.

— По поводу фестиваля. Как проводятся аналогичные мероприятия в других странах?

— Нельзя выбрать одну политику для всех стран, нужно принимать во внимание особенности менталитета, политической и экономической ситуации и, конечно, особенности восприятия французского кино. Одно дело - Россия, где мы работаем с 17 разными дистрибьюторами, где в год выходит более 40 фильмов, где рыночная доля достигает нормального процента. И другое дело - страна, где всего два дистрибьютора, выпускающих 4 французских фильма в год. Конечно, на разных рынках мы работаем по-разному, адаптируемся и меняем профиль мероприятий. Подобные фестивали проходят в Японии, в США, с этого года в Казахстане.

— А где зрители наиболее лояльны, какие рынки самые прибыльные?

— Конечно, в первую очередь это франкоязычные страны: Бельгия, Швейцария, Канада. Это наши близкие друзья. Есть разные цифры. Например, Япония и Германия приносят нам больше денег, чем Россия, потому что там и билет стоит дороже, и посещаемость кинотеатров выше, и даже если они закупают меньше фильмов, то средств приносят больше. Но я думаю, что Россия стоит на первом месте по любви к французскому кино, и это неоценимо. Если говорить о финансовых показателях, то бывают хорошие и плохие года, но в последнее время Россия всегда в пятерке стран, где французское кино принимают лучше всего.

— Российский фестиваль будет как-то развиваться, расширяться?

— Не знаю. Каждый год я думаю, как быть дальше. Я проведу этот фестиваль, а дальше посмотрим.