Построить эксклюзив в России

Наталия Осипова

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ КОЛИЧЕС-ТВО АКТЕРСКИХ АГЕНТСТВ В РОССИИ УВЕЛИЧИЛОСЬ ДО НЕВЕРОЯТНЫХ **МАСШТАБОВ. ПРИ ЭТОМ НЕ СОВСЕМ** понятно, чем одно отличается ОТ ДРУГОГО, ЕСЛИ ПРИНЦИП РАБО-ТЫ И ДАЖЕ СПИСОК АКТЕРОВ ВЕЗДЕ ПРИБЛИЗИТЕЛЬНО ОДИНАКОВЫЙ. СОВЕРШЕННО НОВЫЙ ПОДХОД И КАЧЕСТВО УСЛУГ МОЖНО БУДЕТ ПОЛУЧИТЬ ТОЛЬКО В ТОМ СЛУЧАЕ. ЕСЛИ ВСЛЕД ЗА ДРУГИМИ СФЕРА-МИ КИНОБИЗНЕСА СИСТЕМА ВЗА-ИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ АКТЕ-РОМ, АГЕНТОМ И КИНОПРОЕКТОМ БУДЕТ ПОСТЕПЕННО ПЕРЕХОДИТЬ НА ЗАПАДНУЮ МОДЕЛЬ. О НОВЫХ принципах работы и понятии «ЭКСКЛЮЗИВ» МЫ БЕСЕДОВАЛИ С СОЗДАТЕЛЕМ И РУКОВОДИТЕЛЕМ СОБСТВЕННОГО АКТЕРСКОГО АГЕНТ-СТВА НАТАЛИЕЙ БОЧАРОВОЙ.

Почему современному российскому кинобизнесу нужны агентства и агенты?

Хорошие агенты и агентства облегчают работу продюсерам. По сути это те же кастинг-директора, только от организации, а значит при большой базе и со знанием всех ставок и графиков. Они внимательно следят за тенденциями современного шоу-бизнеса, за появлением новых лиц и фамилий, знают, кто набирает популярность, плюс они же и ведут дела этих актеров. А когда на проектах нет времени и подготовка идет в режиме скоростной гонки, продюсеру легче сразу обратиться в агентство, которое сделает подбор актеров «от и до», нежели нанимать кастингдиректора, который по этим же агентствам и будет ходить.

Почему сейчас появляется неоправданно большое количество актерских агентств?

Действительно, еще 5 лет назад актерских агентств было где-то 3 или 5, а сейчас их количество приближается к 100. Потому что очень часто происходит утечка информации – актерская база, собранная каким-то одним человеком, кочует вслед за переходящими ассистентами и каждый раз оседает на руках у новой студии. Например, мою базу, которую я собирала долго и упорно, воровали уже дважды. Поэтому и понятия «эксклюзив», которое существует на Западе, у нас нет. За рубежом все знают, что на этого актера можно выйти только через этого агента. А у нас базами актерских данных безвозмездно пользуются все, и даже телефоны актера первой величины можно найти сразу у многих. У меня были случаи, когда звонит продюсер и говорит: «Год назад Вы делали у меня кастинг, дайте, пожалуйста, телефоны двух актеров». Извините, если кастинг проводило агентство, а вам нужны его актеры, звоните в агентство и говорите, кто вам нужен, зачем и когда. Агентство вам предоставит актеров, но это оплачиваемая работа и просто так телефоны актеров не раздаются.

Часто происходит следующее: приносишь ассистенту диск, который собирал годами, а он видит, что некоторых актеров с этого диска он и раньше знал, просто забыл. Но в итоге ассистент вызывает их сам, а агент, который напомнил об этих актерах, оказывается не у дел. Отследить все такие случаи невозможно, и это большая сложность и несправедливость современного кинобизнеса.

К тому же сейчас каждый второй ассистент по актерам, отработав всего 2-3 картины и собрав небольшую «коллекцию фотографий», считает своим долгом открыть агентство, совершенно не понимая, как оно должно работать и что делать с актером, кроме как предлагать его. Считается, что если ты знаешь хорошего актера и пару раз его кому-то порекомендовал, это значит, что ты уже агент и пора открывать свое дело. Когда молоденькие девочки после двух фильмов становятся личными агентами, никто им этого не запретит. Просто каждый работает, как может: ктото упрощает себе задачу, а я ее усложняю. Всем хочется громкой славы и быстрых денег, поэтому агентства так же быстро закрываются, как и открываются. Распадаются, делятся и дробятся.

Сейчас актерское общество делится на тех, кто агентов не признает в принципе, и тех, кто состоит в огромном количестве агентств сразу. Как Вы это объясняете?

Во все агентства подряд актеры идут от отчаяния: лишь бы мне, лишь бы я, неважно от кого – лишь бы сниматься. Вот с перепугу и вступают во все агентства сразу, чтобы брать количеством. В то время как лучше брать качеством работы одного профессионального агентства. Чем дальше развивается экономика кино, тем сильнее актеры ощущают важность агентской поддержки. Агентство необходимо, особенно молодым и неопытным артис-

там. Они только вышли из института и не знают, куда себя девать дальше и как себя предлагать. Их надо, как маленьких детей, брать за руку, вести по группам, знакомить с ассистентами и подробно объяснять, как надо себя вести, что такое договор, чем кастинг отличается от проб, что делать в конфликтных ситуациях и так далее.

После одной главной роли у молодых ребят часто резко искажается представление о себе и окружающих, они перестают ориентироваться в пространстве, начинают некрасиво себя вести, требовать невозможного. Им тоже нужно объяснять, почему этого не стоит делать и чем это чревато. Агент – это и друг, и советчик, и менеджер, и дипломат. Агент сам находит «талант», сам ищет ему работу, а найдя ее, помогает актеру вести все дела. Задача агента - заинтересовать кастинг-директора или режиссера и сделать так, чтобы актер попал на кастинг, сам актер этого сделать не может. Не v всякого есть характер себя предлагать, навязываться и добиваться проб – это работа агента. И даже если актера не утвердили на роль, но он хорошо показался, то его обязательно запомнят и вызовут в следующий раз. А это значит, что агент сделал свою работу хорошо.

Работа агента состоит из трех частей: организация, финансы и продвижение актера. Последний пункт в российском шоу-бизнесе очень хромает – агенты получают проценты только за пассивное предоставление фотографий ассистентам. Почему это до сих пор происходит и как Вы намерены решать эту проблему в своем агентстве?

Я об этом думала давно. Причем сначала я не ориентировалась на работу западных коллег, а как-то интуитивно пришла к выводу, что нужно продавать своих актеров всеми возможными способами, а не сидеть в офисе и ждать, пока за ними придут ассистенты – нужно искать и находить работу, а иначе за что тебе платят? Нужно находить контакты действующих съемочных групп, а дальше брать базу и ходить по всем этим группам, узнавать об их проектах и рассказывать о своих подопечных. И это не «коридорное агентство», как говорят некоторые. Это работа, которая облегчает жизнь съемочным группам и одновременно дает шанс актерам. Просто у нас еще не привыкли к такой форме сотрудничества, а за рубежом актеры только так и получают приглашения на кастинги – это работа их агентов.

И очень важно знать своих актеров – не просто иметь всю информацию о его предыдуших проектах и размерах одежды, а знать специфику его таланта. В большинстве актерских агентств базы находятся в полном беспорядке, и ассистент, спрашивая: «А что это за актер?», чаще всего получит такой ответ: «А вы смотрите, там сзади все написано». Разве это представление об актере? Нет. То ли от лени, то ли от незнания, но кроме того, что написано на бумажке - рост, вес, цвет глаз и роли – они больше ничего не могут рассказать. А агент должен знать все: кто как играет, у кого какой темперамент, какие роли особенно удачно удаются и как божественно ваш актер танцует танго или играет на арфе. Это называется «показать товар лицом». И здесь нужно проявлять активность и изобретательность. Например, наша компания, «Актерское Агентство Наталии Бочаровой», делает диски с фотографиями и данными актеров, где они разделены по разным категориям, а это тоже помогает ассистентам быстро находить нужного кандидата. Помимо дисков мы делаем рекламную продукцию (календари с актерами, композитки), есть планы создать свою видеобазу.

Как правильно подавать и продавать еще никому не неизвестных молодых актеров? Расскажите об успехах Ваших подопечных.

Для того чтобы продать совсем нового и неизвестного актера, необходимо предоставить максимальную информацию о нем, рассказать обо всех его заслугах, провести полную презентацию режиссеру или кастинг-директору и убедить их в том, что именно этот актер может стать звездой в их фильме и любимцем публики. Именно так Валерий Магдьяш (тогда еще не очень известный актер) и попал на проект «Наша Раша». После проб продюсер и режиссер доверили ему эту роль и не ошиблись, потому что Валерий Магдьяш украсил этот проект, гениально сыграв роль Джумшута. Сейчас Валерий исполнил роль Маленкова в сериале «Берия», и, я думаю, сыграет еще много интересных ролей.

Хочу обратить внимание на талантливого актера Александра Ковтунца, он замечательно сыграл роль управляющего Графа в фильме «Софи» с Оксаной Федоровой



НАТАЛИЯ БОЧАРОВА

в главной роли. Дальше Александр продолжил актерскую профессию - пройдя сложный конкурсный отбор, он поступил и закончил режиссерско-актерский курс Германа Сидакова и уже снялся в главной роли в дипломной работе «Летний сон». Сейчас Александр участвует в театральных постановках и снимается в кино, а также является президентом и ведущим программы «В кругу семьи». Мы с ним сотрудничаем в организации Международного фестиваля «Верное Сердце» – мое агентство работает с актерами для фестиваля. И еще Александр является генеральным директором кинокомпании «Илья Муромец». Но сейчас самое главное для Саши – быть актером театра и кино, сыграть много новых интересных и характерных ролей. В нем открылся новый талант и желание проявить себя в творчестве.

Такой же шанс выпал и талантливому молодому актеру Алексею Мельникову – он сыграл роль Кирилла в фильме «Дачница» для НТВ. Режиссеру Ивану Щеголеву он очень понравился, хотя сначала предполагался другой актер, более известный, но я убедила всех в том, что Алексей больше подходит на эту роль. Также в этом же фильме сыграли главные роли актриса Евгения Гусева и Александр Самоленко.

Талантливый и интересный актер Ростислав Крохин сейчас снимается в фильме режиссера А. Эшпая «Иван Грозный», ему представился случай сыграть интересного характерного персонажа Георгия, младшего брата царя, хотя и до этого у Ростислава было много достойных ролей и в кино, и в театре.

Сергей Друзьяк сейчас снимается в программе «Давайте рисовать» на канале «Теленяня» в роли ведущего Каляки-маляки. Актриса и ведущая Лана Щербакова снимается в сериале «Мачеха» в роли Анжелы. Актер Сергей Афанасьев снимается в фильме «Почтальон» режиссера Сергея Мищенко и тд. Можно долго рассказывать об актерах, которых я люблю и уважаю и стараюсь облегчить им сложный путь в кино, тем самым даю возможность быстрее о себе заявить и проявиться в профессии. У каждого есть свой шанс!

Вы дайте только возможность актеру раскрыться, и он покажет, на что способен. А у нас часто происходит так, что актеру не дают возможность даже дойти до проб, сразу же зарезают или говорят, что немедийное лицо им не подходит. Но чтобы быть медийным, надо много сниматься. Какой-то замкнутый круг.

В чем особенности Вашего договора с актерами? На какой срок и с какими условиями Вы его заключаете?

Срок классический – год. Через год, если обе стороны довольны сотрудничеством, договор продлевается. Проценты у всех разные, я этого не скрываю, потому что вести дела известного актера и раскручивать совершенно новое лицо – это два разных подхода и здесь не могут быть одинаковые проценты. Что же касается особенных условий, то я требую от актеров не оставлять в группах свои личные телефоны, а постоянно ссылаться на агентство. Не все и не всег-

да соблюдают это требование, потому что, опять же, российские актеры не знают европейской этики взаимоотношений с агентством. Но постепенно мы к этому придем.

Новым актерам эксклюзивный договор я сразу не предлагаю: давайте подписывайте, и я сделаю из вас звезду. Нет. Я сначала беру их в общую базу, даю им несколько проектов, потом, если все довольны, предлагаю перейти на эксклюзивные отношения. Сейчас у меня порядка 10-15 эксклюзивных актеров и огромная общая база, хотя даже из этой базы я все про всех знаю, так как собирала все сама и вела актеров с самого начала.

На какую систему работы с актером Вы ориентируетесь в своем агентстве?

На Западе существует такая система: если кастинг-директор обращается в агентство и берет оттуда эксклюзивного актера, звезду, то по договору он обязан посмотреть всех остальных актеров этого агентства и взять хотя бы одного из их общей базы на какую-нибудь второстепенную или эпизодическую роль, для того чтобы дать возможность другим актерам проявить себя. То есть это своеобразная плата кастинг-директора и кинокомпании за то, что им предоставили звезду. Я считаю, что это правильно, постепенно стремлюсь к такой форме сотрудничества.

В каком направлении будет развиваться агентский бизнес в нашей стране? И какую нишу хотите занять Вы?

Мне кажется, в ближайшие несколько лет количество агентств будет расти, а потом произойдет перенасыщение рынка этих услуг и останутся только самые крупные и сильные организации.

Предполагается, что скоро будет создана гильдия актерских агентств. Эта идея пришла мне в голову еще 2 года назад, но так получилось, что воплотить ее не удалось. Сейчас этим всерьез занялись другие люди, чему я очень рада и надеюсь, что в этот раз удастся все довести до конца. Возможно, именно гильдия займется вопросом профессиональной сертификации агентств и агентов, потому что их становится слишком много и нужна какая-то систематизация их работы.

Также мы совместно с актерским агентством «Эксклюзив Медиа», которое является представительством Британской компании International Media Group выпускаем в России международный актерский сайт, который даст возможность трудоустраивать наших актеров на Западе и, наоборот, западных актеров в России.

Мне бы хотелось, чтобы талантливые и интересные актеры театра и кино вышли из тени. Я бы хотела как продюсер находить и зажигать звездочки, которые с моей помощью вырастали бы в настоящих звезд, не только в России, но и на Западе. А я и команда «Актерского Агентства Наталии Бочаровой», постараемся помочь в этом и пройдем вместе с актером весь путь от начала до конца.



МЕНЕДЖЕР • КИНО июнь 2008