

КИНОМЕХАНИК

электронный выпуск №19 (19)

В номере:

БИЗНЕС-КОД

ДЕНЬГИ И СТУЛЬЯ

MOSCOW TELESHOW 2010	2
ОТКРЫТОЕ ПИСЬМО КИНОТЕАТРАМ.....	4
КОДЕКС (ПРОЕКТ) ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭТИКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ КИНОПОКАЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	12
ИГРОВЫЕ АППАРАТЫ. ВИДЕОСИМУЛЯТОРЫ. ЛИКБЕЗ. ЧАСТЬ 1.....	14
ПРОГРАММА 82-ГО КИНОРЫНКА.....	19

1000 и 1 ЗАЛ

КИНОТЕАТР «АШХАБАД» (г. МОСКВА).....	23
--------------------------------------	----

ТЕХНО-ПАРК

ПРЯМАЯ ПЕРСПЕКТИВА

НОВОСТИ КОМПАНИЙ	27
ОБРАЗОВАНИЕ СЕГОДНЯ: ЕГО ЦЕННОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТИ.....	30
ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПРОЕКТА РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИИ КИНОМЕХАНИК В КОЛЛЕДЖЕ №59.....	34

КИНО-БРЕНД

КЛУБНАЯ КАРТА

ДЕТЕКТИВ СОВЕТСКОГО ВРЕМЕНИ. ТАЙНА «ЧЕРНЫХ ДРОЗДОВ» (1983г.)	36
--	----

КОНЦЕПТЫ И РЕЦЕПТЫ

СЕКС В БОЛЬШОМ ГОРОДЕ -2	38
МАРМАДЮК.....	40

КИНОФАБРИКАТЫ

РЕНАТА ЛИТВИНОВА: «КИНО – ЭТО НЕ ЖИЗНЬ, ЭТО ВТОРАЯ РЕАЛЬНОСТЬ».....	42
---	----

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ: *Ольга Баженова (главный редактор), Ануш Хачатрян (заместитель главного редактора), Екатерина Пивченко, Нина Горчакова, Сергей Пирожков, Михаил Фридман, Гаяне Габриелян, Ольга Галицкая.*



ДЕНЬГИ И СТУЛЬЯ

БИЗНЕС-КОД

MOSCOW TELESHOW 2010

С 26 по 28 мая на ВВЦ в павильоне 25 прошел Международный рынок вещательного контента Moscow TeleShow – единственный в России рынок фильмов и программ для эфирного, кабельного и спутникового телевидения и видео.

История нынешнего проекта Moscow TeleShow берет свое начало с 1996 года, когда стартовал первый Телекиновидеорынок «Телешоу». В течение девяти лет, два раза в год – весной и осенью – московский телерынок «Телешоу» становился основной площадкой для диалога и сотрудничества российских медиа- и телевизионных компаний, а также медийных и телеорганизаций из ближнего зарубежья. Летом 2005 года было принято решение о расширении формата и в итоге проект «Телешоу» получил новый бренд Moscow TeleShow. Участниками Рынка являются продюсерские центры, телеканалы, отечественные и зарубежные телевизионные сети и студии, дистрибьюторские компании, производители теле- и видеопродукции, компании, занимающиеся защитой авторских прав и лицензированием, представители СМИ.

Редакция «КМ» побеседовала с генеральным директором Moscow TeleShow Наталией Пискунова и её заместителем Анной Барчуковой.

Можно ли сказать, что в этом году количество кинокомпаний среди участников прибавилось? Или кризис все еще сказывается на Рынке?

Несмотря на кризис, ни количество участников, ни процентное соотношение теле- или кинокомпаний не изменились. Кроме того, сейчас происходит активная интеграция между ними. Многие компании, как, например, «Централ Партнершип», Intra Communications и т.д. производят и кино, и телевизионную продукцию (сериалы, программы и пр.).

Количество участников Рынка даже не уменьшилось, по сравнению с прошлым годом. Компании, принимавшие участие в Moscow TeleShow до кризиса, делают это и сейчас, то есть, сокращения бюджета на участие не наблюдается. Может, раньше брали стендов больше, и они были больше по площади. Но у нас есть форма участия и без стендов, когда компании оформляются, приезжают и просто ведут переговоры на месте.

Как на этом Рынке продаются права на отечественные фильмы? И как в целом прошел рынок?

Мы не отслеживаем договора. Но могу сказать, что Рынок этого года прошел активнее, чем весной прошлого года, например. Это очевидно и по количеству проданных стендов. Конечно, мы еще не вышли на докризисный уровень 2008 года. В этом году мы были как-то заметно более деятельными, проводили много семинаров. В прошлом году мы проводили больше обучающих семинаров, а в этом году сами компании нам стали присылать темы круглых столов, через которые они хотели привлечь внимание к своей деятельности. Вы могли заметить, что на Рынке пресс-зал был практически всегда полон. Очевидно, что с развитием технологий, меняется и контент. В основном этому и были посвящены темы семинаров. Темы семинаров присылают участники Рынка, мы их собираем и выбираем наиболее интересные, актуальные. В этом году это были темы, связанные с дистрибьюцией контента в интернете и цифровым видео контентом.

И на стендах было очень оживленно, и посетителей было много.

Особую активность проявляли посетители из стран СНГ - из Казахстана, с Украины и т.д. А у столичных стендов скорее больше представительские функции, у них ведь и так офисы в Москве.



Сколько в этом году участников? Кого стало больше и меньше среди участников? И с чем вы это связываете?

В весеннем Moscow TeleShow приняло участие 220 компаний. Из них 115 компаний-продавцов и 105 компаний-покупателей. По нашей статистике, количество покупателей пакетов прав в этом году, по сравнению с прошлым годом, увеличилось. Обычно, у нас продавцов чуть больше, чем покупателей. В этом году их количество фактически равное.

Но надо заметить, что очень часто регистрирующиеся на нашем Рынке компании являются и покупателями, и продавцами одновременно. Например, дистрибьюторы, которые покупают продукцию у кого-то и кому-то ее продают. Поэтому они могут записать себя по-разному. Кроме того, есть компании-производители, которые также занимаются покупками и продажами. Но все-таки, если компания зарегистрирована, как продавец, то можно предположить, что у нее за специализация.

Как у вас была представлена пресса в этом году?

Мы работаем с профильной прессой. К нам обращаются и специализированные издания, но, к сожалению, мы с ними не сотрудничаем, поскольку времени не так много. Все участники очень заняты. И они сами просят нас, чтобы мы это учитывали.

Какие планы на следующий рынок? Какие типы компаний, новые регионы собираетесь привлечь к участию?

Следующий Рынок пройдет в ноябре. Это будет большое мероприятие, которое объединит на одной площадке Рынок вещательного контента Moscow TeleShow, Выставку профессионального вещательного и кинооборудования «НАТЭКСПО» и международный конгресс НАТ. И мы будем отмечать юбилей - 15 лет Национальной Ассоциации Теле/радио вещателей. И осенний Рынок намечается более активным и привлечет более широкую аудиторию. Это мероприятие мы будем освещать не только в узкоспециализированных изданиях.

Что касается участников, то мы приглашаем к участию представителей всех регионов. Кроме этого к нам приезжают представители многих зарубежных стран: Азербайджан, Беларусь, Бельгия, Бразилия, Великобритания, Венгрия, Германия, Гон Конг, Голландия, Израиль, Ирландия, Испания, Италия, Казахстан, Канада, Корея, Латвия, Литва, Молдова, Монако, Татарстан, Турция, Польша, Республика Армения, Сербия, США, Узбекистан, Украина, Франция, Чехия, Швейцария, Швеция, Эстония, Япония.

Материал подготовили Ануш Хачатрян и Ольга Баженова

ДЕНЬГИ И СТУЛЬЯ

БИЗНЕС-КОД

ОТКРЫТОЕ ПИСЬМО КИНОТЕАТРАМ

Здравствуйтесь, уважаемые коллеги!

Как Вы уже знаете, 28 апреля состоялась конференция «Саморегулирование в сфере кинопоказа», по результатам которой было принято решение о создании Некоммерческого Партнерства, объединяющего операторов кинопоказа различных форм собственности и открытого для присоединения всех заинтересованных субъектов киноиндустрии.

Сообщаю вам, что конференция, посвященная созданию Некоммерческого Партнерства «Стратегия Кино», обсуждению его программы, целей, задач и способов их реализации состоится 11 июня в 11-00 в Сочи в киноконцертном зале пансионата «Светлана» (рядом с гостиницей «Жемчужина»).

Представляю Вам проект программы НП «Стратегия Кино» и проект Кодекса профессиональной этики на рынке кинопоказа Российской Федерации. Приглашаю принять участие в обсуждении, дополнении, корректировке этих документов.

В настоящий момент практически все операторы кинопоказа, не заключившие кабальный договор с РАО, почувствовали на себе беспрецедентное давление со стороны как непосредственно РАО, так и со стороны силовых ведомств и прокуратуры, которые используют РАО как инструмент давления на непокорных.

Только объединившись кинотеатральное сообщество сможет противостоять правовому беспределу якобы защищающего интересы авторов, а по сути - осуществляющего коллекторские функции РАО и встать на путь решения остальных наболевших вопросов. Именно для этих целей создается НП «Стратегия Кино».

По всем вопросам, связанным с вступлением в НП обращайтесь непосредственно к представителям инициативной группы.

С уважением, представители инициативной группы
Пирожков Сергей Иванович - зам директора ООО «Центр Кино «Победа» г. Белгород, +7(910) 366-18-69 pirsi67@mail.ru

Семёнов Анатолий Вячеславович - советник председателя подкомитета по экономике и инновациям в сфере профессионального искусства и интеллектуальной деятельности Комитета Государственной Думы РФ по культуре. +7 (495) 692-91-29



ПРОЕКТ ПРОГРАММЫ НЕКОММЕРЧЕСКОГО ПАРТНЁРСТВА «СТРАТЕГИЯ КИНО»

Некоммерческое партнёрство «Стратегия Кино» - это объединение, призванное защищать интересы всех участников процесса производства, продвижения и проката кинофильмов и иных аудиовизуальных произведений в нашей стране, создаваемое по инициативе операторов кинопоказа Российской Федерации.

Причиной того, что инициаторами создания такого объединения стали именно операторы кинопоказа, является тот факт, что наиболее очевидным и статистически достоверным образом все проблемы и болевые точки, свойственные нынешнему состоянию отечественной киноиндустрии, проявляются именно на стадии кинопоказа, в кинотеатрах, в процессе непосредственного контакта произведения со зрителем.

При этом именно кинотеатры являются постоянно действующими участниками кинопроцесса, которые, в отличие от остальных, не могут «уйти в творческий отпуск» или сменить род своей деятельности, что делает их наиболее последовательными заинтересованными лицами в деле развития всей киноотрасли в целом. Однако именно сообщество операторов кинопоказа оказалось отстраненным от участия в законотворческом процессе правового регулирования отношений в сфере кинематографа, не в последнюю очередь по причине отсутствия осознания его участниками своих общих целей и интересов.

Назрела серьёзная смысловая перестройка конструкций, регулирующих отношения во всей кинематографической отрасли, начиная от создателей фильмов и заканчивая кинопрокатом. Именно такая сверхзадача ставится перед НП «Стратегия Кино».

Состав участников процесса производства, продвижения и проката кинофильмов, включая операторов кинопоказа, крайне неоднороден: наряду с крупными федеральными и региональными сетевыми операторами имеются довольно большие сегменты, состоящие из местных сетей и независимых кинотеатров, имеющих как частную, так и государственную формы собственности.

Ни для кого не секрет, что в современную эпоху рыночных отношений существуют жёсткая конкурентная борьба между всеми игроками киноиндустрии, но также очевидно и то, что имеются ряд общих для всех проблем, которые просто невозможно решить усилиями одного либо даже нескольких отдельно взятых участников рынка.

По этой причине перед киноиндустрией остро назрела необходимость в объединении всех ее участников в профессиональную организацию, способную заняться как тактическим решением уже существующих коллизий, так и выработкой стратегии преодоления тех проблем, которые могут возникнуть в будущем.

1. Самой острой и болезненной проблемой на сегодняшний день, несомненно, является проблема несовершенства законодательства в части использования интеллектуальных прав.

Сложившаяся система отношений между правообладателями, операторами кинопоказа и организациями по коллективному управлению авторскими правами композиторов не отвечает современному правовому регулированию рыночных отношений и нарушает логику обеспечения социальных гарантий соавторов аудиовизуальных произведений (композитора, режиссера и сценариста) по причине неравенства их перед законом, закладывает непреодолимые правовые противоречия по причине использования ненадлежащих частно-правовых институтов для обеспечения публично-правовой функции пенсионного обеспечения творческих работников и создает широчайшие возможности для злоупотребления правом, принуждения к кабальным сделкам и даже конфискации собственности операторов кинопоказа путем протаскивания через суды общей юрисдикции заведомо неправосудных решений в интересах монополий коллективных управляющих авторскими правами.

2. Второй не менее важной и болезненной проблемой является проблема взаимодействия операторов кинопоказа с дистрибьюторами фильмов, суть которой заключается в отсутствии нормальных равноправных рыночных отношений между дистрибьюторами-мейджорами и большинством независимых кинотеатров, которое проявляется в навязывании невыгодных кабальных условий проката провальных кинолент под угрозой непредоставления остального контента, принудительном разделении дохода между операторами кинопоказа и дистрибьюторами в пропорции 50/50 и иных формах.

3. И, наконец, третья проблема - это разработка и установление стандартов и правил системы кинопоказа, а также контроль за соблюдением требований указанных стандартов и правил.

Создание отраслевых стандартов в рамках саморегулируемых организаций является единственным залогом преодоления недобросовестной конкуренции между участниками рынка.

Теперь подробнее о затронутых проблемах:

1. Проблематика, складывающаяся в сфере авторских прав.

Прежде, чем раскрыть эту тему, хотелось бы привести цитату, которая отражает суть существующих на сегодняшний момент проблем в сфере авторских прав: «Прежде, чем покончить с этим делом, я хотел бы прокомментировать теорию, на которой вы, мистер, косвенно основывали своё заявление об ущербе, причинённом вашему клиенту. **В умах определённых общественных групп в стране утвердилось представление, что если человек или корпорация в течение ряда лет каким-то образом зарабатывают на гражданах, правительство и суды обязаны гарантировать им этот заработок в будущем, даже при изменении обстоятельств и вопреки общему благу.** Эта странная доктрина не подкрепляется ни юридическими установками, ни законом. Ни человек, ни корпорация не имеют никакого права обращаться в суд с просьбой ради их частной выгоды остановить или повернуть вспять ход истории. Это всё». *Роберт Хайнлайн «Линия жизни» 1939 год*

Безусловное и абсолютное право композиторов на получение вознаграждения за исполнение музыкальных произведений, использованных в аудиовизуальных произведениях при публичном исполнении (показе) аудиовизуальных произведений в кинотеатрах противоречит как букве закона (4 части ГК РФ), так и здравому смыслу.

Абсолютно не имеет смысла в рамках кардинального решения данной проблемы, говорить о каком бы то ни было манипулировании процентной ставкой вознаграждения композиторам либо базы, от которой происходит начисление этого вознаграждения. Данная позиция, фактически, означает не что иное, как признание законности попыток обложения налогом» нашего основного вида деятельности – демонстрации фильмов и чревата тем, что кроме авторов музыки своей «доли» от проката потребуют остальные, не обладающие на сегодняшний день таким правом, авторы аудиовизуальных произведений. Режиссёры, обоснованно возмущённые такой дискриминацией, уже начали движение в этом направлении. Между тем, сама по себе проблема прав режиссёров и прочих признанных законом от 1993 года авторами фильма на получение вознаграждения за «советские» фильмы действительно не разрешена надлежащим образом. Особенности правового положения создателей таких фильмов, проистекающие из взаимопереплетения советского, переходного и современного правовых режимов аудиовизуальных произведений привели к постепенной утрате какой бы то ни было связи режиссёров с созданными ими объектами прав, в отличие от авторов других результатов интеллектуальной деятельности, в том числе созданных в то же временной период, в частности композиторов.

На признание и сохранение такой связи физических лиц (авторов фильма), произведения которых вошли составной частью в «советские» кинофильмы, с результатами своего творчества было по существу направлено постановление Правительства Российской Федерации от 29 мая 1998 года № 524 «О минимальных ставках вознаграждения авторам кинематографических произведений, производство (съёмка) которых осуществлено до 3 августа 1992 года». Данные ставки рассчитывались в процентах от дохода, полученного правообладателем кинематографического произведения за каждый вид использования.

Необходимость принятия данного постановления была вызвана тем, что, несмотря на исключение из



российского законодательства положения о закреплении авторского права на кинофильмы за юридическими лицами, авторское право юридических лиц, возникшее до введения в действия Закона Российской Федерации «Об авторском праве и смежных правах» было сохранено. В условиях нестабильных социально-экономических отношений в России введение минимальных ставок вознаграждения для случаев такого показа представлялось исполнительной власти неким справедливым компромиссом. Во многих комментариях к ГК Российской Федерации и Закону об авторском праве упоминается, что названное постановление сохраняет свое действие в настоящее время

Правовое регулирование, содержащееся в пункте 3 статьи 1263 ГК Российской Федерации, который сам по себе представляется чрезмерным, так как был не более чем временной мерой в отношении четко определенного круга лиц - авторов произведений, вошедших составной частью в кино- или телевизионный фильм, созданный до 3 августа 1992 года (на срок их жизни), по существу закрепил право композитора на автоматическое получение вознаграждения за публичное исполнение либо сообщение в эфир или по кабелю (перечень был расширен при принятии части четвертой ГК Российской Федерации по сравнению с Законом об авторском праве) аудиовизуального произведения, в котором использована его музыка - в дополнение к реализации композитором принадлежавших ему исключительных прав путем их отчуждения по договору или предоставления другому лицу права их использования в установленных лицензионным договором пределах.

Между тем, гражданско-правовое регулирование предполагает, что условия вознаграждения за все виды использования передаваемого результата интеллектуальной деятельности оговариваются в договоре. Установление же дополнительных вознаграждений по существу представляет собой своеобразный налог, выплачиваемый композитору обществом за публичное исполнение аудиовизуальных произведений, в которых звучит его музыка, в дополнение к уже полученной плате по договору (в т.ч. к получаемым в соответствии с договорами роялти).

Разработчики четвертой части ГК Российской Федерации и вслед за ними Комитет по культуре Государственной Думы Российской Федерации обосновывают существование пункта 3 статьи 1263 ГК Российской Федерации недопустимостью отказа от уже введенного для композиторов правового регулирования (пункт 3 статьи 13 Закона об авторском праве), поскольку это, якобы, будет противоречить части 2 статьи 55 Конституции Российской Федерации.

Между тем, если введение такого условия пунктом 3 статьи 13 Закона об авторском праве на начальном этапе перехода к рыночным правоотношениям, до принятия части первой ГК Российской Федерации, можно было рассматривать как во многом прогрессивное, позволявшее в том числе защитить права авторов ранее существовавших музыкальных произведений, использованных в аудиовизуальных произведениях, то в настоящее время маятник качнулся в другую сторону, и такое условие приводит, по своей сути, к диктату управляющего авторскими правами монополиста – РАО (при том, что средства антимонопольного регулирования для пресечения такого диктата, фактически, не используются в силу части 4 статьи 10 (Запрет на злоупотребление хозяйствующим субъектом доминирующим положением) Федерального закона «О защите конкуренции»). Об этом свидетельствуют абсолютно идентичные ответы Росохранкультуры и ФАС на многочисленные жалобы от самых различных пользователей авторских прав, как то: кинотеатры, концертные площадки, театры и т. д.

Если рассматривать обязательство, изложенное в статье 1263 в едином контексте с остальными статьями 4 части ГК, то в силу статей 1240-1244, п.5 ст. 1229, п.1 ст. 1233 ГК РФ право РАО на получение авторского вознаграждения **не является абсолютным**, поскольку автор (правообладатель) вправе самостоятельно управлять и распоряжаться своим правом на вознаграждение, в том числе путем заключения договора о передаче исключительных имущественных прав (права на получение вознаграждения) на музыкальное произведение создателю (изготовителю) кинематографического произведения (ст. 1240 ГК РФ). Иными словами, **в силу закона** право на авторское вознаграждение входит в состав исключительного авторского права и не является неотчуждаемым правом, а все заявления о том, что право автора музыки на вознаграждение является **специальным неотчуждаемым** правом – это не более чем расширительное толкование п. 10.4

Постановления Пленума ВС и ВАС №5/29, являющегося не более чем *разъяснением закона, а не нормой закона*. При этом если рассматривать статью 1263 именно как «пенсионное» обязательство, то всё становится на свои места.

Осознавая социальную ответственность за обеспечение достойной старости ветеранам кинематографии, творцам великих советских фильмов и исключая злоупотребление правом со стороны организаций по управлению коллективными правами предлагаем следующие первоочередные меры:

- Вывести статью 1263 из рамок IV части ГК РФ, регулирующей отношения между авторами и правообладателями в условиях рыночных отношений;
- Установить для всех авторов (а не только для композиторов) справедливый размер авторских отчислений за демонстрацию кинофильмов, созданных до 1993 года (дореволюционный, «советский» период) путём переговоров между заинтересованными отраслевыми союзами;
- Учитывая то, что РАО в качестве комиссионных и прочих сборов забирает минимум 30% от проходящих через него денежных средств, исключить из компетенции РАО «пенсионное» обеспечение авторов, передав его на уровень отраслевых союзов. Эта мера позволит минимизировать потери авторских отчислений на пути от плательщика до получателя.

2. Проблема отношений между операторами кинопоказа и с дистрибьюторами фильмов.

Чтобы понять причины имеющихся проблем, необходимо вновь вернуться к структуре рынка кинопоказа России. На сегодня в руках крупнейших федеральных сетей (18) сосредоточено 43% всех экранов страны, соответственно доли региональных сетей(8) /местных сетей(52)/ независимых кинотеатров (как метко охарактеризовал их Олег Березин «кинотеатров, от которых ничего не зависит») (385) составляют 10,4% / 15,4% / 31,2%. (Все данные предоставлены компанией НЕВАФИЛЬМ RESEARCH). При этом основной тенденцией 2008-2009 годов было избавление крупнейших сетей от одно-двухзальных отдельно стоящих кинотеатров. Таким образом, крупнейшие федеральные сети на сегодняшний день представляют собой компании ориентированные на многозальные кинотеатры в торговых центрах («якоря»). Как показывают исследования компании НЕВАФИЛЬМ RESEARCH дистрибьюторы-мейджоры устраивает существующая ситуация на рынке кинопоказа. Рынок цифровых кинотеатров растёт, причём даже не имеющие внутренних резервов независимые кинотеатры для того, чтобы получать фильмы «первым» экраном и сохранять свои позиции в конкурентной борьбе, вынуждены за счёт заёмных денег устанавливать «цифру». В сложившейся ситуации дистрибьюторы-мейджоры при выработке своей политики по отношению к операторам кинопоказа ориентируются исключительно на ключевые кинотеатры. На сегодняшний момент в крупных городах и большинстве средних городов – это киноплощадки, принадлежащие крупнейшим федеральным сетям. Именно поэтому мейджорам не нужен ВСЬ рынок кинопоказа. Для того чтобы диктовать свои условия разрозненным операторам кинопоказа, им достаточно договориться с крупнейшими федеральными сетями. Уже на сегодняшний день многие крупнейшие сети имеют эксклюзивные договоры, в которых имеются отличные от стандартных условия, содержащие как меньший процент прокатной платы, так и «пошаговое» уменьшение таковой в зависимости от длительности проката. Исходя из этих же соображений договоры VPF (компенсации «цифровой копии» и «очков») планируется заключать лишь с крупнейшими сетями, что даст им ещё большие конкурентные преимущества на рынке за счёт «цифровизации» кинопоказа.

Проблемы взаимодействия между операторами кинопоказа и дистрибьюторами:

- Игнорируя опыт и знания местных условий рынка кинопоказа, дистрибьюторы-мейджоры посредством «пакетной росписи» и «жёсткого расписания» осуществляют конкурентную борьбу между собой, используя кинотеатры как «территорию войны».



- Разрозненность операторов кинопоказа позволяет дистрибьюторам навязывать в отдельных случаях кабальные сделки с фиксированной (причём размеры этой фиксированной платы ограничиваются зачастую лишь воображением менеджера дистрибьюторской компании) оплатой за фильм

Всем участникам процесса создания и продвижения фильма необходимо чётко осознавать, что отношения между собой необходимо строить на основании соблюдения паритета интересов всех участников процесса. Война ультиматумов, либо иные жёсткие меры – это деструктивные инструменты. Созидать, используя их, невозможно. Именно поэтому НП «Стратегия кино» предлагает использовать исключительно рыночные, экономически выверенные и проверенные многолетним опытом США и Европы методы взаимодействия между операторами кинопоказа и дистрибьюторами.

Основной задачей НП «Стратегия кино» является:

- Изменение экономической модели взаимоотношений прокатчик/дистрибьютор, учитывающей реальные и экономически обоснованные затраты кинотеатров, так называемую «стоимость кресла». При данной схеме происходит распределение не 100% дохода от реализации билета, а дохода минус затраты на содержание кинотеатра. Необходимо изучить данную экономическую модель на примере кинорынка США, проанализировать особенности её применения у нас в стране и приступить к её адаптации к нашим условиям. Несомненно, это потребует встречных шагов и уступок с обеих сторон. Кинотеатрам придётся продемонстрировать максимальную прозрачность формирования доходной части от реализации кинобилетов (механизм ЕАИС), необходимо будет проделать огромную работу для определения структуры затрат, формирующих «стоимость кресла», что, вероятно, потребует проведения независимого аудита операторов кинопоказа.
- Внедрение уже сейчас элементов экономической стимуляции кинотеатров, а именно системы VPF, «шагового» уменьшения размера прокатной платы в зависимости от длительности проката фильма и пр. для всех, а не только для «избранных».

3. Проблема стандартизации системы кинопоказа

Это, несомненно, одна из самых глобальных проблем, которая, так или иначе, включает в себя те необходимые и достаточные условия, которые при системном подходе позволяют решить большинство проблем, возникающих в среде создания и продвижения аудиовизуальной продукции.

Хотелось бы определить основные «блоки» проблем и наметить пути их решения:

- **ВХОД НА РЫНОК** - Разработать памятку об особенностях кинопоказа для новичков кинорынка. В памятке описать правила работы на рынке кинопоказа. Условия получения фильма (потенциальный размер кассового сбора фильма в кинотеатре, соседство фильмов, срок проката и количество сеансов фильма на каждой неделе проката). Организовать в интернете и на каждом кинорынке постоянно действующую консультацию для новых игроков рынка.
- **БУКИНГ (ценообразование)** - При заключении договора кинопоказа для расчета размера минимальной гарантии использовать реальную стоимость выпуска фильмокопии, которая включает в себя печать фильма/ запись на цифровой носитель, стоимость пакета рекламных материалов для одного кинотеатра (по шкале кинотеатров в зависимости от кол-ва залов), стоимость отправки до города кинотеатра (по шкале расстояний) и стоимость услуг персонала



компании – дистрибутора по обеспечению кинотеатра фильмокопией, размер плановой маржи дистрибутора с одной копии. Стоимость выпуска фильмокопии должна доводиться дистрибутором до публичного сведения и меняться не чаще одного раза в год. Таким образом, поводом в отказе кинотеатру в предоставлении дистрибутором фильмокопии того или иного фильма (при отсутствии у кинотеатра задолженности перед дистрибутором), может являться только отсутствие возможности со стороны кинотеатра оплатить расходы дистрибутора на выпуск картины в кинотеатре.

- **БУКИНГ** - Договор на прокат фильма между дистрибутором и кинотеатром должен быть заключен не менее, чем за 6 недель до выхода фильма в прокат. Запретить навязывание проката фильма кинотеатру под любым предлогом.
- **ПОЛУЧЕНИЕ РЕКЛАМНЫХ МАТЕРИАЛОВ** - Для эффективного проката картин, установить перечень рекламной продукции к фильму и срок её поступления в кинотеатры. Например: киноролик на каждый зал кинотеатра не менее, чем за 2 месяца до выхода фильма.
- **ДОКУМЕНТООБОРОТ** - Ввести штрафные санкции для дистрибуторов и кинотеатров за несоблюдение правил документооборота (задержка договора, счета – фактуры, акта выполненных работ любой из сторон сделки).
- **СТАТИСТИКА** - кинотеатр должен передать дистрибутору фильма данные о прокате фильма за предыдущий день/ весь срок проката не зависимо от дня недели, не позднее определенного в договоре времени.

Необходимо подробнее остановиться на этой важнейшей функции, которую могут выполнить исключительно операторы кинопоказа. Именно они являются *генератором статистических данных*, которые позволяют определить количество, возрастной состав, пристрастия и вкусы аудитории аудиовизуального произведения. Если мы, отбросив лукавство, признаем тот неоспоримый факт, что в условиях полного отсутствия дотаций сектора кинопоказа со стороны государства, экономический успех или провал артхаусного либо мейнстримного аудиовизуального проекта определяется по результатам его проката. Именно поток статистических данных, генерируемых кинотеатрами, позволяет ещё на этапе создания фильма правильно позиционировать произведение и рассчитать бюджет картины, позволяющий ей как минимум окупиться в прокате. В настоящий момент складывается абсолютно абсурдная ситуация: для сбора и контроля этих статистических данных введена система ЕАИС. При этом система, призванная собирать ценнейшие для отрасли данные и вводящая новый уровень работающей в автоматическом режиме системы контроля над кинотеатрами (фактически, руками государства осуществляется контроль за сегментом кинопоказа в пользу отдельных заинтересованных структур), *навязывается нам за наши же деньги, причём деньги немалые* как за первичную инсталляцию, требующую аппаратного и программного перевооружения кинотеатров, так и за последующее сопровождение.

- **ОПЛАТА** - кинотеатр должен использовать все возможности для перечисления прокатной платы дистрибутору не позднее установленного в договоре срока. Задержка прокатной платы без согласия дистрибутора **запрещена**.
- **ИССЛЕДОВАНИЯ** - Создание в стране авторитетного реально действующего научно – исследовательского центра по вопросам экономики и управления кинобизнесом. В настоящее время для того, чтобы понять суть процессов происходящих в кинобизнесе любой не занятый в



этой сфере человек должен собрать и систематизировать крупницы разрозненной и порой противоречивой информации от **разобценных** участников рынка, каждый из которых видит процессы только со своей стороны и у каждого из которых своя правда, зачастую противоречащая интересам других участников.

- **ДОБРОСОВЕСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ** – Разработка кодекса профессиональной этики деятельности на рынке кинопоказа Российской Федерации. Это отдельный документ, проект основных положений которого прилагается к данной программе для обсуждения и внесения поправок/дополнений

ДЕНЬГИ И СТУЛЬЯ

БИЗНЕС-КОД

(ПРОЕКТ) КОДЕКС ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭТИКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ КИНОПОКАЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.

Настоящий Кодекс представляет собой совокупность норм поведения на рынке кинопоказа должностных лиц, его профессиональных участников, предусматривает гарантии соблюдения этих норм.

Наряду с общими этическими принципами кинобизнеса, его задачами и сферами действия в Кодексе содержится ряд специальных норм и этических принципов, используемых в практике кинопоказа. Соблюдение Кодекса, неуклонное следование этическим принципам и нормам кинобизнеса призвано способствовать повышению престижа и эффективности деятельности всего киносообщества, укреплению сотрудничества между его участниками на основе добросовестности, взаимного уважения и поддержки, строгого выполнения принятых обязательств.

I. Общие положения

Статья 1.

1.1. Кодекс является инструментом саморегулирования деятельности сообщества профессиональных участников кинорынка/ рынка кинопоказа.

1.2. Участники кинорынка/ рынка кинопоказа России осуществляют свою профессиональную деятельность на основе неукоснительного соблюдения Конституции Российской Федерации, законодательства России и международных правовых норм, финансовых стандартов отчетности, норм нравственности и обычаев делового оборота.

1.3. Положения Кодекса, не являясь обязательными для исполнения, содержат стандарты наилучшей практики корпоративного поведения, которым рекомендуется следовать участникам кинорынка.

Кодекс представляет собой свод рекомендаций. Применение профессиональным участником кинорынка/ рынка кинопоказа положений Кодекса носит добровольный характер, основанный на стремлении повысить свою привлекательность для партнеров и клиентов.

1.4. Выполнение участниками кинорынка/ рынка кинопоказа положений Кодекса служит дополнительной гарантией и свидетельством их профессионализма, надежности и соответствия их деятельности законодательству России и принятым в обществе нормам нравственности и обычаям делового мира.

II. Общие этические принципы, правовые нормы, задачи и сферы действия кинобизнеса.

Статья 2.

2.1. Профессиональную деятельность участников кинорынка/ рынка кинопоказа составляет комплекс гражданско-правовых и иных отношений с государственными органами власти и управления, деловыми партнерами, в том числе с другими участниками этого рынка, их объединениями, а также с акционерами и работниками этих организаций, возникающих в процессе осуществления этими организациями своих уставных задач.



Принципы российского кинобизнеса:

1. Взаимодействуя с властями, бизнес выступает в качестве равноправного партнера.
2. В отношениях с партнерами бизнес основывается на взаимном уважении, соблюдении достигнутых договоренностей, полном доступе к информации, ограниченном лишь рамками Закона и условиями конкуренции, стремлении избегать принудительных действий.

3. В отношениях с конкурентами бизнес исходит из понимания того, что здоровая экономическая конкуренция способствует более справедливому распределению товаров и услуг. Недопустимо публично принижать деятельность соперников или навязывать собственное мнение о его делах, санкционировать или иным образом поощрять какие-либо публичные заявления, принижающие достоинства и деловую практику соперников, использовать в рекламе своих услуг неточную ложную информацию, неэтичные методы, неоправданные претензии и обещания и иные механизмы и стратегии недобросовестной конкуренции.

Статья 3.

3.1. Профессиональные участники рынка используют настоящий Кодекс как этический механизм для решения следующих задач:

- активного противодействия недобросовестным участникам кинорынка, предание гласности фактов нарушений положений Кодекса;
- укрепления взаимодействия в киносообществе, всемерного повышения роли объединения профессиональных участников кинорынка в защите прав и законных интересов киносообщества и его отдельных членов;
- максимальной прозрачности своей профессиональной деятельности при абсолютной надежности в сохранении конфиденциальной информации и сведений, составляющих коммерческую тайну;

3.2. В своей деятельности профессиональные участники кинорынка не должны допускать:

- нарушения действующего законодательства, норм нравственности и обычаев делового оборота;
- ущемления чьих-либо прав, законных интересов и достоинства;
- предоставления клиентам и деловым партнерам необоснованных и не предусмотренных законодательством льгот и привилегий.



ДЕНЬГИ И СТУЛЬЯ

БИЗНЕС-КОД

ИГРОВЫЕ АППАРАТЫ. ВИДЕОСИМУЛЯТОРЫ. ЛИКБЕЗ. ЧАСТЬ 1

Сегодняшний выпуск мы посвятим, пожалуй, самой интересной и впечатляющей категории игровых автоматов - **видеосимуляторам**. В нашем понимании, это аппараты с большим видеозэкраном, сев в которые, игроки попадают в атмосферу виртуальной реальности и чаще (есть исключения) не имеют возможности управлять действием, но являются активными участниками происходящего. Большие аттракционы с огромным реализмом имитируют самые захватывающие гонки, полеты и поездки, сопровождающиеся разнообразными спецэффектами.

Производителей аттракционов в мире не так много. Самые известные - **Simuline** (Корея), **MaxFlight Corporation** (США), **Triotech Amusement Inc.** (Канада), **FX Simulation** (Англия), **CRUDEN** (Нидерланды). Именно их оборудование мы рассмотрим сегодня в этом выпуске.

КОРПОРАЦИЯ SIMULINE начала свой бизнес в индустрии в 1998 году с выпуска нескольких симуляторов движения и продуктов, в основном, для военных и тренировочных установок. С тех пор Simuline расширила свою производственную линию симуляторов для индустрии развлечений и зарекомендовала себя как ведущая компания в этой области.

Sycraft - симулятор, выпуск которого уже прекращен, но популярность не «умрёт» никогда, является результатом сотрудничества между Simuline и Sega. Это технически новый продукт от двух мировых монстров в области производства игрового оборудования.

Уникальность аттракциона заключается в том, что он совмещает в себе подвижность кабины и автогонку. Гонщик-игрок участвует в заезде нескольких машин и его цель прийти первым к финишу. Подвижная кабина – это грандиозное дополнение к игре, делающее ее более реалистичной. Конструкция основана на современных системах передачи движения (в 3 плоскостях) и видеосистеме на плоском экране, создающих ощущение абсолютной реальности присутствия на дороге. Создаётся впечатление, что вы действительно находитесь за рулем. Игровой аппарат передаёт все толчки, повороты и наклоны машины, а большой экран показывает дорогу с окружающими пейзажами. При необходимости игру можно менять.

Капсула (так часто называют крупные видеосимуляторы) становится интереснее и не успевает надоесть посетителям.

В Sycraft можно установить одну из 3-х игр: Club Cart, F-zero, Initial D 3 (все они имеют меньших братьев в симуляторах гонок).

Безопасность аппарата гарантирована встроенными в игровой автомат датчиками для ног, останавливающими движение, если игрок выходит во время игры. Устройство защиты от выпадения называется **Safety Fence**.

Аппарат, как и многие другие видеосимуляторы, имеет неплохую рентабельность. Ориентировочная цена аппарата (уже б/у, новых нет) около \$30 000, цена поездки в среднем 100 руб.

Mini Rider 2 - это самая распространённая в России модель семейства Райдеров. Она рассчитана на 2-х игроков, имеет компактные размеры (вместе с ограждением занимает около 20 кв.м.) и невысокую (относительно собратьев) цену. После выпуска она сразу приобрела большую популярность. Видеосимулятор стал жителем не только крупных развлекательных центров, но и открытых площадок парков, интерес к нему очень высок. Mini Rider 2 входит в число самых окупаемых развлечений, являясь рекордсменом по скорости возврата инвестиций.

Пассажир может выбрать одну из четырех гонок разной тематики. Аппарат, также как и другие из линейки, выпускаемой компанией, включает в себя большое количество **элементов безопасности**: ремни безопасности, датчик двери и датчики в области жестких ограждений. Кабина данной модели установлена ближе к земле и не требует повышенных мер предосторожности. Ветер в лицо, 4D-эффект и 40-дюймовый плоский монитор увеличивают ощущение скорости и повторяют все движения, выполняемые игроком на экране.

Запатентованная система 3 DOF (3 степени свободы, т.е. движение в 3 плоскостях), привлекательный внешний дизайн, 4 варианта трасс: на побережье, в космосе, на леднике и под землей - всё это делает симулятор одной из самых покупаемых моделей, поставляемой всем известной компанией Sega на российский рынок.

Подробнее об видеосимуляторе http://www.playkom.ru/mini_rider_2.html

X-Rider - очередной член семьи Райдеров, выпускаемой Simuline. Это кинотеатр с 4D-эффектами, отличающийся очень компактными размерами, потому имеющий возможность размещения практически в любом месте.

Трёхмерная (3D) стереоскопическая графика, система 6DOF (6 степеней свободы) движения впечатляют. Как и многие современные модели имеет 4D эффекты: ветер, снег, пузыри.

В комплекте с системой поставляется 4 фильма. Данная модель пока не имеет широкого распространения в России, в последнее время сделавшей сильный прорыв по установке кинотеатров с 3 и 4D-эффектами.

Подробнее об видеосимуляторе http://www.playkom.ru/x_rider.html

Giant rider

Гигантский Райдер - большой 6-местный симулятор движения с запатентованной системой движения. Аппарат имеет 6 степеней свободы (движения вправо-влево, вперёд-назад, вверх-вниз). Гигантский Райдер оборудован 60 дюймовым широкоформатным экраном и 4D-спецеффектами, такими как: интенсивная вибрация в каждом сиденье, звуковые эффекты, брызги воды, головокружительные маневры - все это воспроизводится с беспрецедентной динамикой. Движения в три раза интенсивнее, чем Mini Rider-2 (2-местный), о котором мы говорили выше. Огромный видеосимулятор предназначен для использования как в помещениях (с высокими потолками), так и на открытых площадках парков. Показатели прибыльности Гигантского Райдера ожидаемо высоки. Увеличенное количество сидений в аппарате позволяет принять большее количество желающих. Конечно, подобный аттракцион может быть рентабелен только в крупных городах, при условии большой проходимости.

Подробнее об видеосимуляторе http://www.playkom.ru/giant_rider.html

КОМПАНИЯ MAXFLIGHT CORPORATION, созданная в середине 90-х, подарила миру свой уникальный продукт – аттракцион, сделавший много шума в США, поскольку двигающиеся платформы, на основе которых была сделана игра, стали новинкой того времени.

Название видеосимулятора - **MaxFlight**. Это интерактивный аттракцион с возможностью управления процессом, т. е игрок – не просто пассажир, он - водитель!!!

С каждым годом компания совершенствует своё детище. Последняя модель аппарата, предложенная развлекательному рынку, это **MaxFlight FS-VC Dual System**. Это обновлённая версия аттракциона воздушного боя MaxFlight FS-2000. Основное достижение новинки заключается в парности игр. Теперь появилась возможность использования 2 игр в 1 аппарате: **воздушного боя и американских горок**. К примеру, игрок может стать пилотом реактивного истребителя или поучаствовать во Второй мировой войне на машине тех времён, полностью управляя действием и имея возможность делать многочисленные манёвры: мёртвую петлю в воздухе (при этом аппарат вращается на 360 градусов), посадку самолёта на авианосец и многое другое. Военные действия, разворачивающиеся в небе, сопровождаются многочисленными атаками (полная имитация настоящего воздушного боя), что особенно привлекательно для мужской части населения, в любом возрасте мечтающей «поиграть в войнушку» (эксплуататоры аттракциона утверждают, что есть немало женщин-любительниц подобных сражений). Садясь в аппарат, игрок полностью погружается в виртуальную действительность, этому способствует всё - полный мрак внутри, огромный экран с хорошо проработанными видами на земле и в небе, повтор аппаратом каждого, даже минимального движения, отличный звук и даже ощущение перегрузок при взлёте. Для безопасности полёта все модели оснащены очень серьёзными устройствами, которые исключают возможность любых травм (аппарат совершает движения не только в стороны, но и вокруг своей оси).

Вторая игра модели - это **американские горки**. Безумно крутые подъёмы и спуски, вращение по спирали, огромная скорость-это настоящее шоу, которое по силе не каждому. Реализм происходящего

настолько велик, что тем, у кого слабое здоровье или плохой вестибулярный аппарат, лучше не испытывать судьбу, а стать наблюдателем. Происходящее можно увидеть на экране рядом стоящего специального блока, позволяющего отслеживать оператору происходящее в кабине, а зевакам - видеть те картинку, которые показываются участникам в самом игровом аппарате.

Подробнее об видеосимуляторе http://www.playkom.ru/maxflight_dual_system.html

Уникальна модель **CR2502 Cyber Run Bobsled Simulator**, аналогов игры которой в мире нет. Здесь игрок попадает в холодную зиму, где его ждёт скоростной спуск с гор по ледовым трассам на управляемых санях (зимний вид спорта - бобслей). Тренажер (именно так можно охарактеризовать оборудование компании MaxFlight Corporation) позволяет стать почти реальным участником действия, настолько впечатляет происходящее. Как и все видеосимуляторы корпорации, бобслей - игра интерактивная. Витые петли вращают игрока на 360 градусов. Развивая огромную скорость, игрок получает массу адреналина, проезжая по снежным спускам. Ветер в лицо добавляет натуральности поездке, потому создаётся ощущение полного отсутствия в привычной земной жизни.

Надо заметить, что подобные аппараты имеют, по утверждению, психологов, одну замечательную особенность, они помогают поддерживать жизненный тонус. Выброс адреналина, ранее считавшийся губительным для человеческого организма (якобы он вызывает упадок сил, вялость, истощение нервной системы), по новым данным, крайне полезен. Небольшой стресс во время игры на видеосимуляторе обостряет внимание, слух и зрение, немного повышает артериальное давление, ускоряя движение крови по организму. Иммунная система на все это реагирует положительно. Результат - не только море новых впечатлений, но и блеск в глазах, ощущение подъёма сил и масса положительных эмоций.

Подробнее об видеосимуляторе http://www.playkom.ru/cyber_run_bobsled_simulator.html

Отдельно хочется рассказать о наиболее популярном на нашем рынке производителе - компании **TRIOTECH AMUSEMENT INC. (Канада)**. Она знакома многим, продукция широко представлена в различных развлекательных центрах нашей страны.

Не так давно, на выставке РАППА компания Sega (эксклюзивный поставщик производителя в Европе) представила кинотеатр **XD Theatre**.

4-х мерный симулятор с подвижными сидениями и спецэффектами замечателен.

Подвижные платформы XD THEATER удобны в монтаже и компактны. Сидения так же просты в установке, как и обычные сидения в кинотеатре. Подвижные платформы автономны, что делает их достаточно комфортными для транспортировки или установки на имеющейся площади.

Благодаря запатентованной технологии, сидения производят до 400 движений в секунду и имеют ускорение в 2G, что отличает кинотеатр от многих конкурентов.

Возможность использования кинотеатра с большим количеством мест, но при этом, соблюдая компактность аттракциона, делают его популярность высокой.

Triotech Amusement Inc. предвидит большое будущее у рынка 4D в России, потому в скором будущем поклонников **XD Theatre** станет больше. В следующем году президент компании рассматривает возможность самостоятельной презентации своей продукции на выставке РАППА-2011.

О выставке РАППА мы уже рассказывали <http://www.playkom.ru/usefull/14/>

Typhoon - это компактный видеосимулятор нового поколения, рассчитанный на 2-х человек. Аппарат, презентованный в 2008 году на IAPPA (подробнее рассказывала здесь <http://www.playkom.ru/usefull/12/>), является последователем всем известного Mad Wave Motion (http://www.playkom.ru/motion_theater.html), обитателя многих центров России.

Аппарат с подвижной платформой, использующий новую технологию движения, позволяет игрокам ощутить реализм происходящего. Экстремальная езда по ущельям, игра в Космический Пинбол, традиционные американские горки в обновлённом исполнении, полеты на реактивном самолёте над городом и езда по потрясающим каньонам - эти игры представлены на выбор игрока. Каждая из них настолько хорошо продумана разработчиками корпорации (отличная современная графика, объемный звук саббуферов, привлекательный внешний дизайн), что модель очень быстро стала хитом продаж во многих странах мира. Большой 42-дюймовый LCD-монитор, позволяющий визуально ощутить

происходящее, плюс добавление эффекта ветра (это новинка, которой не было в версии Mad Wave Motion), впечатлят всех, невзирая на возраст и пол.

Он мгновенно трансформирует реальное пространство в виртуальное, создавая эффект присутствия. Корпорация, хорошо понимая специфику развлекательного рынка, расширяет комплекты игр, выпуская в свет замены. Это позволит поддерживать интерес к аппарату долгое время.

Подробнее об видеосимуляторе <http://www.playkom.ru/typhoon.html>

Не забудем и о детском симуляторе ...

Jett Rider - видеосимулятор для детей. Игровой аппарат, имеющий возможность выбора 4 вариантов игры с героями мальчиком Джетт и его кошкой Джин. Футуристические мультяшные приключения увлекут самых маленьких поклонников видеосимуляторов. Гонки были созданы исключительно 3D анимационной студией, в Triotech. Дети не только смотрят фильм, но и ощущают себя неотъемлемой частью происходящего. Райдеры чувствуют каждый удар и шероховатость на дороге, испытывая все прелести каждого приключения.

Герои игрового автомата - Джетт, мальчик с развитым воображением, и его кошка Джин, влезает в безумные авантюры. Дети будут чувствовать, как они летят рядом с Джетт и Джин, волнуясь и переживая вместе с героями.

Аппарат имеет систему объёмного звука и широкий диапазон интенсивности вибрации. Гарантированная безопасность делает аттракцион популярным и для самых маленьких.

Подробнее об видеосимуляторе http://www.playkom.ru/jett_rider.html

Симулятор X2 британской компании FX SIMULATION - это новое поколение крупных аттракционов, выполненных с учётом всех современных разработок в области индустрии развлечений. Модель X2 стала очень успешной визитной карточкой компании. Она не только получила широкое признание, но и была признана лучшей в своём классе видеосимуляторов.

Популярность аттракциона оправдана. Большой ЖК - экран с изображением высочайшего разрешения (HD - High Definition) переносит в мир незабываемых впечатлений и ощущений.

В комплекте с симулятором X2 поставляются 8 (доработаны ещё несколько фильмов, предоставляется возможность обновления) эксклюзивных фильмов великолепного качества, наполненные динамикой движения и великолепной графикой. Симулятор X2 заменяет собой 8 подобных машин по разнообразию фильмов и значительно превосходит другие симуляторы по силе впечатлений.

FX Simulation предлагает увлекательные и любимые многими американские горки (в разных вариациях), игрок получает возможность участия в настоящем ралли на гоночных машинах. Только в данной модели можно стать космическим полицейским, попасть в будущее или слетать в космос. Одни из последних - это погони под водой и поездка по острову приключений.

X2 оснащен серьёзной системой 4D-эффектов. При увеличении скорости игрок ощущает ветер, дующий в лицо. При взрывной волне или извержении лавы кабина наполняется горячим воздухом, становится жарко, создаётся абсолютный эффект присутствия. Под сидениями расположены 2 мощнейших динамика (по 300 Вт каждый), которые дают такой звуковой эффект, что при ударах грома ощущаешь его очень отчётливо и реалистично. Любое действие: торможение, поворот, переворот, ускорение - передаётся аппаратом максимально точно.

Интересной особенностью симулятора, предложенной разработчиками компании тем владельцам, кто использует X2, как отдельно стоящий аттракцион, является то, что с помощью своего сотового телефона владелец в любой момент сможет получить всю статистику работы симулятора и быть в курсе ежеминутной прибыли. Симулятор сам подготавливает финансовые отчеты о выручке и количестве посетителей и по запросу может передать информацию своему хозяину.

Его выгодным отличием является автономность. Посетители могут оплатить свою «поездку» жетонами (в случае установки жетоноприёмника) или купюрами (в случае установки купюроприёмника). Цена игры на аппарате в России колеблется от 160 до 250 руб. за 1 игру.

Забавная деталь симулятора – это отдельно стоящий блок с экраном. На нём друзья «пассажиров» и люди, ожидающие своей очереди на аттракцион, могут наблюдать за происходящим внутри аттракциона. В кабине установлена камера, которая показывает лица катающихся. Также можно увидеть саму игру. Зрелище это незабываемое, так как те, кто принимает участие в действиях, выплёскивают эмоции совершенно искренне. Замечу, что представление (данный аппарат пассивный, игроки только наблюдатели) настолько правдоподобно, что на самом деле теряешься в пространстве, попадая целиком в виртуальный мир.

Подробнее об видеосимуляторе http://www.playkom.ru/fx_simulation_x2.html

В конце выпуска «ВИДЕОСИМУЛЯТОРЫ. ЛИКБЕЗ. Часть 1» расскажу об одном из самых дорогих и реалистичных симуляторов - **Hexatech Racing Simulator** - произведении голландской компании **CRUDEN**, которая известна миру как производитель тренажёров авто- и мотогонок. Гоночный симулятор представляет собой корпус с панелью, рулем и педалями от гоночного болида «Формулы-1». Уникальный электронно-шарнирный механизм передает с огромной точностью все движения настоящего автомобиля.

Благодаря нему, при повороте машина двигается не только на трех больших мониторах (которые также дают очень хороший обзор для водителя), но и в реальности!

Аппарат имеет 6 степеней свободы и конструкцию, сильно отличающуюся от большинства крупных симуляторов, с отсутствием габаритности. Он имеет электрический привод, который обеспечивает вращение платформы вокруг всех осей и во всех направлениях. Звуки издает система объемного звучания THX Dolby. Складная сборная конструкция облегчает перевозку видеосимулятора, занимающего значительно меньший объем, нежели другие аппараты подобного класса. Размеры собранной конструкции позволяют установку аттракциона почти во всех местах, не ограничиваясь по площади. По замыслу разработчиков, видеосимулятор имеет открытый корпус, поэтому все желающие могут оценить качество езды «гонщика», друзья и коллеги будут иметь возможность «поболеть» за товарища, ведь болид - спортивная машина и элемент азарта, живого и здорового, здесь также присутствует.

Возможен и закрытый вариант аттракциона, опциями могут быть выбор машин, трасс и т.п. Компания-производитель готова учесть все пожелания своих заказчиков, как по дизайну, так и по программному обеспечению.

Как и в реальном автомобилестроении, большое внимание уделено безопасности. Ремни, имеющиеся в видеосимуляторе, точно копируют оборудование своего спортивного собрата. Для профессиональных гонщиков эта деталь очень важна, именно ремни являются защитой от травм и т.п. Для правдоподобности **Cruden** советует использовать шлемы, которые также являются опцией к **Hexatech Racing Simulator**. Видеосимулятор достаточно экономичен, потребляемая мощность около 5 кВт.

Примерная стоимость аппарата в Европе около 200 000\$. Он стал очень популярным в частном использовании состоятельными любителями спортивных гонок (это реальная езда на болиде, при этом 100%-но безопасная), есть сведения по продаже **Hexatech Racing Simulator б/у**. Цена уточняется.

Подробнее об видеосимуляторе http://www.playkom.ru/hexatech_racing_simulator.html

Уважаемые коллеги! Я очень надеюсь, что данная информация расширит ваш кругозор, и быть может, зажжет желание иметь в своём заведении подобные аттракционы.

Все описанные модели доступны для приобретения, монтаж выполняется техническими инженерами компаний-производителей при поддержке и гарантии тех. службы поставщика в России.

Материал подготовила Екатерина Пивченко

ДЕНЬГИ И СТУЛЬЯ

БИЗНЕС-КОД

ПРОГРАММА 82-ГО КИНОРЫНКА

8 июня, вторник

Киноконцертный зал «Жемчужина»

20.00	Компания «Парадиз» приглашает друзей на презентацию своих новых проектов
В продолжение вечера гостей ждет вечеринка у бассейна в ресторане «Лимпопо».	

9 июня, среда

Пляжное кафе «Жемчужина»

11.00	<p>Деловой fresh-завтрак. Презентация нового издания «Киноиндустрия России 2009». Организаторы: Невафильм Research, Бюллетень кинопрокатчика, РА «Информкино», Planeta Inform Communication Group Вход по пригласительным билетам.</p>
-------	---

Конференц-зал «Под Люстрой»

13.30	<p>Семинар «Фестивальное и авторское кино в России». Организатор - компания Movie Research</p>
-------	---

Киноконцертный зал «Жемчужина»

ПРОГРАММА МИНИСТЕРСТВА КУЛЬТУРЫ РФ

14.00-15.30	<p>Открытие дня российской кинематографии Показ фильма «Золотое сечение» Производство – ОАО «ТПО «Санкт-Петербургская студия документальных фильмов» при участии киностудии «Ленфильм», при поддержке Министерства культуры Российской Федерации Режиссер – Сергей Дебижев Прокат – ООО «Аргумент кино»</p>
15.30-17.00	<p>Показ фильма «Детям до 16...» Производство - компания «Грин Лайт студио», при поддержке Министерства культуры Российской Федерации Режиссер – Андрей Кавун Прокат – ООО «Наше Кино»</p>



Пляж гостиницы «Жемчужина»

21.00	Торжественное Открытие 82-го Кинорынка
-------	--

10 июня, четверг

Киноконцертный зал «Жемчужина»

14.00-17.00	Презентация кинокомпании «Уолт Дисней Студиос Сони Пикчерс Релизинг» и показ фильма «Близкий враг»
18.30-19.30	Презентация кинокомпании «Двадцатый Век Фокс» «С песней - по жизни!»

Пляж гостиницы «Жемчужина»

22.30	Пляжная вечеринка компаний «Двадцатый Век Фокс» и «Интерфест» в ознаменовании 110-й годовщины... А также в преддверии Третьего Всемирного Околонаучного Конгресса по вопросам «Любови-и-Моркви». В программе: тапёр, отдых, беседы, развлечения, алкоголь и весёлые конкурсы. Вход по пропускам. Наличие купальников приветствуется. Фэйсконтроль. Услуги профессиональной гадалки.
-------	--

Зимний театр

24.00	Студия Warner Bros. Pictures, Кинокомпания Каро Премьер и Дмитрий «Гоблин» Пучков представляют кинофильм «ДВОЙНОЙ КОПЕЦ»
-------	--

11 июня, пятница

Конференц-зал «Янтарный»

11.00 -12.00	Семинар «Простые и эффективные способы увеличения выручки кинотеатров. Презентация новой версии системы «Lucky Ticket» Организатор - компания «Тикет Софт»
--------------	---



Киноконцертный зал «Жемчужина»

14.00-15.00	Презентация кинокомпании «Каскад Фильм»
15.00-16.00	Презентация кинокомпании «Топ Фильм Дистрибьюшн»

Гостиница «Рэдиссон Лазурная»

16.15 отъезд автобусов от ГК «Жемчужина»	Презентация кинокомпании «Централ Партнершип»
--	---

Пляж гостиницы «Жемчужина»

21.00	Презентация новогоднего фильма «Щелкунчик» представляет кинокомпания «Централ Партнершип»
-------	---

12 июня, суббота

Киноконцертный зал «Жемчужина»

14.00-15.30	Презентация кинокомпании «Люксор»
15.30-18.00	Презентация компании Universal Pictures International Russia и показ фильма «Гадкий Я» в 3D

Клуб «ПлотForma»

22.00	Специальный закрытый прием, посвященный выходу в прокат кинофильма «КЛУБ ХХХХ» Весь вечер на сцене и в зале звездные гости. Вход строго по приглашениям.
-------	--

13 июня, воскресенье

Конференц-зал «Янтарный»



11.00 -12.00	Семинар «Простые и эффективные способы увеличения выручки кинотеатров. Презентация новой версии системы «Lucky Ticket» Организатор - компания «Тикет Софт»
--------------	---

Киноконцертный зал «Жемчужина»

13.00-15.00	Презентация кинокомпании «Вольга» и показ фильма «Погребенный заживо»
15.00-16.00	Презентация кинопрокатной группы «Наше Кино»
16.00-18.00	Показ фильма кинокомпании «Вест»
18.00-19.00	Программа рекламных роликов
19.00-22.00	Презентация Кинокомпании «Каро Премьер» пакета фильмов Студии Warner Bros. Pictures 2010 года. Презентация Кинокомпании «Каропрокат».

Клуб «ПлотФорма»

22.00	Компания «Каропрокат» и кинокомпания «Реновацио» приглашают Вас на сказочное шоу «Волшебный кубок Роррима Бо». Вход по пригласительным билетам.
-------	--

14 июня, понедельник

Киноконцертный зал «Жемчужина»

10.20-12.00	Показ фильма «Океаны» представляет компания «Кино без Границ»
12.00-13.40	Программа рекламных роликов
13.40-14.00	Компания Charulla Bay представляет проект «Копы в огне»
14.00-15.00	Презентация кинокомпании «Арт Пикчерс Медиа»
15.00-17.00	Режиссер Игорь Коробейников и артисты Митя Фомин, Юля Беретта, Эвелина Блэданс, Анна Дарк представляют фильм «Стэп бай стэп»

17.30 Отъезд автобусов от ГК «Жемчужина»	Морская прогулка. Организатор – компания «Профит Синема Интернэшнл»
--	--



1000 И 1 ЗАЛ КИНОТЕАТР «АШХАБАД» (Г. МОСКВА)

БИЗНЕС-КОД

Название кинотеатра: **«Ашхабад»**

Принадлежность к сети: **нет**

Географическое расположение (город, район): **г. Москва, метро «Чертановская/Южная»**

Количество залов с местами: **4 зала: зал 1- 135 места, зал 2 - 135 мест, зал 3 -200 место, зал 4 - 133 мест.**

Общее количество мест - 603

Количество сотрудников: **более 46**

Соседи-конкуренты: **к/т«Синема Парк» (г. Москва метро «Южная»), к/т «Сезон Синема» (г. Москва метро «Пражская»)**

Наличие других активностей в кинотеатре: **зона игровых симуляторов, кафе: концессионный бар и пиццерия, ресторан, ночной клуб, студия загара, бильярдный зал**

Кинопроектор(ы): **Barco DP 2000 - 1шт., Cinemecanica Victoria 5 - 4шт.**

Платтеры: **CNR 3-35N 4шт. + подкатные монтажные столы 4 шт.**

Кинопроцессоры (и др. усилительное и распределительное звук оборудование): **CP650 Dolby Digital Surround Ex 4шт., акустические системы JBL**

Наличие цифрового оборудование: **есть, выпрямители IREM, темнителы света есть** Перемоточные столы: **есть**

Киноэкран: **Harkness Hall Perlux 140 бесшовные беломатовые 4шт.**

Камеры видеонаблюдения: **есть, 4шт.**

Наличие кашетирующего занавеса: **есть, 4шт.**

Видеопроекторы для показа рекламы: **нет**

Устройства транспортирования и хранения фильмокопий: **есть**

Система кондиционирования: **есть**

Оборудование для проведения настройки и ремонта кинооборудования: **нет.**

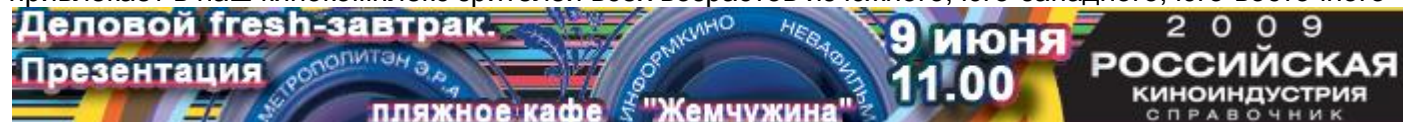
Окрушко Валентина Викторовна, генеральный директор ООО «ЛУКС ЛАЙТ СИСТЕМС продакшн» кинокомплекса «Ашхабад»

В чем особенность и отличительные преимущества вашего кинотеатра? Чем вы отличаетесь от соседей конкурентов? Есть ли у вас какие-то уникальные подходы к ведению бизнеса (грамотно выстроенное взаимодействие со СМИ, какая-то уникальная услуга, и т.д.)?

Кинотеатр «Ашхабад», возведённый ещё в 1973 году, на самой оживлённой в районе Чертановской улице, всегда был и является основным культурным центром района. С его именем связаны воспоминания о детстве и юности уже нескольких поколений людей. После капитального ремонта в сентябре 2005 года, кинотеатр «Ашхабад» приобрёл совершенно новый, современный вид и стал представлять собой не просто кинотеатр, а целый кинокомплекс, в котором вместо двух кинозалов уже располагаются четыре комфортабельных кинозала общей вместимостью 603 места (135/135/200/133). Эти залы технически оснащены по последним мировым технологиям кинопоказа, звуковыми системами Dolby Digital Surround Ex, удобными мягкими креслами. Кинокомплекс оборудован по последнему слову техники, с учетом самых передовых и современных требований к дизайну и комфорту.

С декабря 2009 г. у нас открыт цифровой 3D-зал (200 мест). Кинокомплекс «Ашхабад» - единственный кинотеатр на юге Москвы, специально оборудованный для людей с ограниченными физическими возможностями: пандусы, лифт, специальные кабинки в туалетах. В «Серебряном» и «Красном» залах предусмотрены места для инвалидов-колясочников. Стоимость билетов для инвалидов – колясочников составляет 60 рублей.

Итальянский ресторан, кафе, бильярдный зал, ночной клуб, наличие комплекса игровых автоматов, студия загара, бесплатная парковка, комфортабельные кинозалы, разнообразие репертуара привлекает в наш кинокомплекс зрителей всех возрастов из южного, юго-западного, юго-восточного



округов Москвы, а также ближайшего Подмоскovie.

Цена на кинобилет в обычном формате варьируется от 60 до 240 рублей, в 3D-формате от 130 до 340 рублей. Мы реализуем различные системы лояльности к посетителям: дисконтные программы, программы скидок для различных категорий гостей.

Мы придерживаемся комплексного подхода к ведению бизнеса. Как в процессе управления, так и в развитии различных направлений. В условиях конкуренции на данном рынке услуг приходится бороться за каждого зрителя в качестве предоставляемых услуг и в их разнообразии. В ближайшей перспективе планируем открытие еще одного цифрового 3D-зала и небольшого 5D-зала.

Какова структура доходов в вашем кинотеатре в процентах?

Доход организации складывается из доходов от подразделения кинопрокат 50%, подразделения общественного питания 40% и прочих доходов от развлекательного/досугового направления 10%.

Как вы можете охарактеризовать зрителя именно вашего кинотеатра? А зрителя вашего города? Проводите ли специальные мероприятия по привлечению дополнительной аудитории?

Гости к нам приходят разные. Это учащиеся, взрослые и молодые работающие люди, дети, пенсионеры. Все зависит от репертуара и цели похода в кинокомплекс, так как повторяю, «Ашхабад», можно сказать, представляет собой культурно-досуговый центр.

Мероприятия, направленные на привлечение гостей, проводятся регулярно. Это специальные акции к выходам фильмов, викторины, кросс-промо акции между подразделениями кинокомплекса, специальные мероприятия в ресторане и ночном клубе. Также мы сотрудничаем с органами местного управления по направлениям: учебные заведения, социальные организации и т.п.

Какова у руководства политика взаимоотношений с городом? Есть ли специальные программы, акции, городские мероприятия? Чувствуете ли поддержку от города и области?

В основном взаимодействуем с органами местного управления, управами, префектурой и социальными организациями. Проводим совместные мероприятия, социальные программы для гостей кинокомплекса и жителей района на постоянной основе и приуроченные к различным праздникам и событиям района/города. Поддержка нам оказывается посильная, конечно, хотелось бы большей помощи по многим вопросам и проблемам. В 2009 году кинокомплекс «Ашхабад» занял призовое место на городском смотре-конкурсе «Город для всех» и получил диплом от правительства г.Москвы в номинации «Организация культуры».

Каких принципов вы, как руководитель, придерживаетесь во взаимоотношениях с коллективом? Какому отделу (специальности) уделяете «больше» внимания? Или считаете наиболее ценным? Как вы набираете людей в коллектив? Какова текучка кадров в вашем кинотеатре?

Считаю себя строгим, но гуманным руководителем. Не могу сказать, что отдаю приоритет, какому либо одному из направлений бизнеса. Работаем комплексно. Безусловно «двигателем торговли» является подразделение кинопроката, но и подразделение общепит не менее важно. Административный коллектив у нас сложившийся, тут проблем нет. Линейные менеджеры подразделений также редко меняются. Проблема, думаю, как и во многих кинотеатрах, с билетерами, официантами и барменами. Имеется небольшая, как правило, сезонная текучка данных кадров. На эти должности в основном приходят студенты, поэтому текучка есть. У нас развита система карьерного роста. Например, от билетера в кассиры, от кассира в администраторы, от официанта в бармены, от бармена в менеджеры. Стараемся поддерживать корпоративный дух компании, проводим корпоративные мероприятия, направленные на его поддержание. Также у нас неплохо развита система мотиваций сотрудников.



В чем, на ваш взгляд, наиболее острые отраслевые проблемы, которые затрагивают кинотеатральный бизнес и требуют срочного решения и вмешательства государства или консолидации усилий бизнес-сообщества?

Безусловно, проблемы есть. И их немало. Хочется большей поддержки со стороны государства. Мы стараемся на все новое реагировать адекватно, но, порой, сделать это очень сложно.

Считаете ли вы, что кинотеатрам нужно объединяться? Если да, то как, кто должен это сделать?

Считаю, что кинотеатрам обязательно нужно объединяться для совместного решения насущных проблем. Но в какую организацию, мы для себя пока не решили.

Громоздова Марьяна Игоревна - директор отдела репертуарного планирования, рекламы и PR кинокомплекса «Ашхабад»

В чем репертуарная особенность вашего кинотеатра по сравнению с кинотеатрами-конкурентами?

Как такового отличия в репертуарной политике нашего кинотеатра и соседних площадок нет. Целевая аудитория у нас с ними одна. Разница лишь только, пожалуй, в возможностях. У нас 4 зала, а у соседей 8 залов. Следовательно, у них больше возможностей для расширения репертуара. В нашем кинотеатре развита гибкая система скидок, программа лояльности, приемлемая для посетителей ценовая политика. Наш кинокомплекс выгодно отличает наличие ухоженной прилегающей территории. Парковая зона, фонтан, все это сделало кинокомплекс излюбленным местом для прогулок и отдыха жителей района.

Каково соотношение в вашем кинотеатре авторских, российских и блокбастерных фильмов?

Отечественными и зарубежными блокбастерами работаем всегда, когда они присутствуют в релизах. Авторскими картинами работаем редко, ввиду расположения кинотеатра, специфики района и отсутствия спроса на них. Также стараемся работать российскими проектами, вызывающими интерес у нашего зрителя.

Расскажите немного о ваших зрителях. Кто к вам ходит? Проводите ли вы специальные мероприятия по привлечению дополнительной аудитории? Какие? Какие из недавних были наиболее успешны? Почему?

Возраст нашего основного зрителя колеблется от 16 до 35 лет. Это преимущественно жители Чертаново и ближайших районов. Это молодые люди со средним заработком и выше, школьники, студенты. Регулярно проводятся специальные акции, викторины, розыгрыши, приуроченные к различным праздникам, событиям, выходам фильмов. Недавно для привлечения дополнительной аудитории, мы проводили акцию к 65-ю Победы в ВОВ, совместно с компанией ЦПШ. Ветеранам предоставлялась скидка 50% на билеты на фильм «Утомленные солнцем 2: Предстояние», а в праздничные дни ветераны могли посмотреть фильм бесплатно. Также наш кинотеатр специально оборудован для людей с ограниченными возможностями: удобный пандус, лифт, два зала с местами для колясочников, специальные низкие цены, специальные кабины в туалетных комнатах, возможности перемещения по кинокомплексу, пользуясь всеми услугами.

Проводите ли вы специальные городские, школьные и иные социальные показы? Как вы подбираете репертуар в такие программы?

Мы регулярно проводим специальные показы для ветеранов, инвалидов, пенсионеров, школ – интернатов и детских домов. Сотрудничаем с местными органами, представляющими интересы данных категорий граждан. Репертуар подбираем согласно запросам аудиторий, согласовывая данные показы с прокатными компаниями.



Посещаете ли вы кинорынки? Какому контенту (фильмы, презентации, деловые мероприятия) вы отдаете там предпочтение?

Кинорынки посещаю регулярно. Безусловно, приоритетом является просмотр картин. Не менее важным считаю общение с партнерами и коллегами, участие в семинарах и круглых столах. Презентации также важны для посещения, так как позволяют получить максимально полную информацию о релизах и сформировать перспективную репертуарную политику.

Назовите, на ваш взгляд, 3 (может быть больше) наиболее острые отраслевые проблемы, которые затрагивают кинотеатральный бизнес и требуют срочного решения и вмешательства государства или консолидации усилий бизнес-сообщества?

В первую очередь это взаимоотношения с РАО. А также вопрос объединения кинотеатров в некую структуру для решения общих проблем.

Назовите наиболее успешные релизы для вашего кинотеатра в 2009 году- начале 2010 года?

Наиболее кассовые фильмы нашего кинотеатра 2009 г.- начала 2010 г. были «Любовь-морковь», «Обитаемый остров. Фильм первый», «Самый лучший фильм 2», «Монстры против пришельцев», «Тарас Бульба», «Форсаж 4», «Ангелы и демоны», «Ночь в музее 2», «Терминатор. Да придет спаситель», «Трансформеры. Месть падших», «Ледниковый период. Эра динозавров», «Гарри Поттер и Принц-Полукровка», «Район №9», «2012», «Сумерки. Сага. Новолуние», «Аватар», «Шерлок Холмс» и «Черная Молния».

Самым важным для нас в 2009/2010 году стала установка цифрового оборудования в большом зале. И мы не собираемся останавливаться на достигнутом.

Седых Михаил, дежурный киномеханик

Расскажите, пожалуйста, когда вы пришли работать в «Ашхабад»? Когда это было?

В 2005 году я случайно увидел объявление об открытии кинотеатра и наборе персонала. Прошел собеседование и приступил к работе.

Что входит в ваши должностные обязанности?

Проведение ТО-1 кино оборудования, замена ремней и ламп. В общем, осуществление качественной демонстрации картин.

Каким образом осуществляется поиск и прием на работу киномехаников?

У нас укомплектованный штат киномехаников, и кадры меняются очень редко. Но все же, когда необходим новый сотрудник, мы, как правило, пользуемся «сарафанным радио» в наших «киномеховских» кругах.

Весь требуемый ремонт выполняется собственными силами? Случается ли приглашать кого-то со стороны?

Мелкий ремонт выполняем своими силами. Но мы также сотрудничаем с компанией, которая осуществляет глобальную техническую поддержку по нашему оборудованию.

Что именно в вашей работе приносит вам наибольшее удовлетворение?

Прежде всего сам процесс. Я вообще люблю и смотреть, и показывать кино. Ну и, конечно, большое удовлетворения мне приносит окончание последнего киносеанса :)

Материал подготовила Ануш Хачатрян



ПРЯМАЯ ПЕРСПЕКТИВА

ТЕХНО-ПАРК

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

OSRAM УВЕЛИЧИВАЕТ ГАРАНТИЮ

OSRAM – ведущий производитель ксеноновых ламп для кинопроекторов, увеличивает гарантийный срок службы ламп, используемых в цифровом оборудовании. При существующей тенденции на мировом рынке, связанной с переходом на цифровое оборудование, данная новость дает огромное преимущество OSRAM перед другими производителями. Благодаря высокоавтоматизированному производству, передовым технологиям и высшему качеству изготавливаемой продукции, OSRAM заслужил доверие ведущих мировых производителей кинопроекторов. Такие производители как BARCO, Christie, NEC, Sony используют лампы OSRAM в первой инсталляции, т.е. поставляют оборудование с уже установленной лампой XBO.

Ниже приведен список с указанием гарантийных сроков службы.

OSRAM XBO TYPE	Warranty Lifetime
XBO 2000W/DTP OFR	2400
XBO 3000W/DTP OFR	1500
XBO 4500W/DTP OFR	1000
XBO 6000W/DTP OFR	600
XBO 2000W/HPS OFR	2400
XBO 3000W/HPS OFR	1000
XBO 4200W/HPS OFR	500
XBO 4000W/HPN OFR	500
XBO 3000W/HSLA OFR	1500
XBO 4500W/HSLA OFR	1000
XBO 6000W/HSLA OFR	600
XBO 6500W/HSLA OFR	500
XBO 8000W/HSLA OFR	400

OSRAM XBO TYPE	Warranty Lifetime	Service Warranty Lifetime
XBO 1200W/DHP OFR	3000	3500
XBO 2000W/DHP OFR	2400	3000
XBO 3000W/DHP OFR	1500	1900
XBO 3000W/DHP CL OFR	1500	1900
XBO 4000W/DHP OFR	1000	1300
XBO 4000W/DHP CL OFR	1000	1300
XBO 4500W/DHP OFR	1000	1300
XBO 6000W/DHP OFR	600	800
XBO 6500W/DHP OFR	500	700

Благодаря недавним нововведениям в конструкцию ламп, лампы XBO стали более устойчивыми к механическим воздействиям, что делает их эксплуатацию и транспортировку еще более надежной.

OSRAM Russia
 Ul. M. Kaluzhskaya 15, Building 4
 119071 Moscow, Russia
 Tel: +7 495 935-7070 ext. 116
 Fax : +7 495 935-7076
 mailto: k.ergin@osram.ru
www.osram.ru

ПРЯМАЯ ПЕРСПЕКТИВА

ТЕХНО-ПАРК

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

*Мы рады сообщить, что компания **JC System Integration** получила статус авторизованного реселлера **Harmonic Inc.***

Harmonic - крупнейший поставщик продуктов для кодирования видео. ПО Harmonic используется спутниковыми, кабельными операторами, для целей бродкастинга, а также для интернет- и мобильных коммуникаций. Специалистами компании разрабатываются инновационные IP-решения для конвертации видео.

Недавно компания Harmonic анонсировала две новинки: **Rhozet Workflow System (WFS)** и **Rhozet Quality Control System (QCS)**, а также **Rhozet Carbon Coder 3.15**.

Rhozet Workflow System обеспечивает рабочий процесс, основанный на передаче файлов, с возможностью переключения при отказе, мониторинга памяти, а также оповещений, .NET API и интеграции с Microsoft SQL Server. Rhozet WFS также обеспечивает контроль многочисленных узлов Carbon Coder (версии 3.15).

Rhozet Quality Control System полностью совместима с другими продуктами Rhozet. Система предоставит возможность идентификации проблемных файлов до, после и в процессе конвертации, а также выдаст необходимые отчеты. Rhozet QCS включает чувствительную проверку с множеством опций для тестирования и верификации данных, в том числе интерактивный мониторинг качества.

Carbon Coder - универсальный кодер, облегчающий передачу медиафайлов между различными приложениями в процессе монтажа, вещания, архивирования данных. Продукт распознает большинство видеоформатов.

Пользователи с действующей подпиской могут бесплатно обновить ПО до версии Carbon 3.15 (Кодер, Сервер и Агент). В добавок к многочисленным новым опциям продукт включает ряд улучшений и возможность устранения ошибок.

JC System Integration
111024, Москва, ул. Авиамоторная, д. 44, стр. 2
Тел.: +7(495) 737-0885
Факс: +7(495) 737-0884

news@jcsi.ru
www.jcsi.ru

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

КОРЕЯ СНОВА ВЫБРАЛА CHRISTIE ДЛЯ ВТОРОГО ЭТАПА РАЗВИТИЯ В СТРАНЕ ЦИФРОВОГО КИНО

Южная Корея (24 мая, 2010) – Christie® – мировой лидер в области цифрового кинематографа – рада сообщить, что компания D-Cinema Korea Co.Ltd (DCK), главный офис которой расположен в Южной Корее, в ходе второго этапа внедрения технологии цифрового кино решила установить 4K-ready DLP Cinema® кинопроекторы Christie серии Solaria™ по всей стране. После очень успешного первого этапа установки компания DCK остановила свой выбор на кинопроекторах нового поколения Christie Series 2, обосновывая данное решение надежностью этого оборудования, низкой стоимостью владения и возможностью модернизации до цифрового разрешения 4K. Christie – это первая в мире компания, которая поставляет на рынок для инсталляций кинопроекторы Christie Series 2 (Серии 2) в глобальных масштабах. Компания была удостоена награды Academy Award¹ DLP Cinema® технологии от Texas Instruments (TI) (NYSE: TXN).

В соответствии с первоначальным планом внедрения данной технологии, компания DCK – совместное предприятие компаний Lotte Cinema и CJ CGV – установила кинопроекторы серии Christie CP2000 в большинстве кинотеатров по всей стране. Соглашение о втором этапе установки укрепляет ведущие позиции DCK в мире цифрового кино и открывает новую эру распространения данной технологии в Корее. После завершения второго этапа установки предполагается, что Южная Корея станет первой страной в мире, где во всех кинотеатрах будут установлены 3D проекторы.

«Благодаря возможности апгрейда до 4K, исключительной способности светоотдачи, легкости в обслуживании и эксплуатации, кинопроекторы серии Christie Solaria в точности отвечают нашим требованиям к оборудованию, которое мы хотим установить в наших кинотеатрах по всей стране. При просмотре новых фильмов любители кино, посещающие наши кинотеатры, будут в полном восторге от реалистичного качества 3D изображения, которое обеспечивают кинопроекторы Christie», – прокомментировал выбор установки кинопроекторов Christie Series 2 Ли Донг-Хо Джунг Хун, со-исполнительный директор компании DCK.

«Все определяется качеством и возможностью выбора, – отметил Линь Юй, вице-президент компании Christie в Азиатском регионе. – Использование кинопроекторов Christie Series 2 позволяет кинотеатрам находить самое лучшее 3D решение с применением любой из ведущих 3D технологий, представленных на рынке. Мы гордимся решением DCK установить кинопроекторы Christie Series 2 во всех своих кинотеатрах. Компания Christie остается верна своему делу – оказывает поддержку покупателям и защищает их вложения в новые технологии».

Серия Christie Solaria создана с учетом технической спецификации, предъявляемой консорциумом по цифровому кино Digital Cinema Initiatives (DCI). В моделях этой серии использована технология Christie Brilliant3D™, которая обеспечивает новейший и самый реалистичный опыт просмотра фильмов в формате 3D при самой низкой стоимости эксплуатации. Проекторы Christie DLP Cinema – самые часто устанавливаемые цифровые кинопроекторы в мире. Они известны своей яркостью, гибкостью, надежностью и стабильностью в использовании.

ПРЯМАЯ ПЕРСПЕКТИВА

ТЕХНО-ПАРК

ОБРАЗОВАНИЕ СЕГОДНЯ: ЕГО ЦЕННОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТИ

Мы продолжаем цикл материалов о специфике и проблемах в сфере образования технических специалистов сектора кинопроката. Сегодня речь пойдет об образовании киномехаников.

ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИИ КИНОМЕХАНИК В КОЛЛЕДЖЕ ХУДОЖЕСТВЕННЫХ РЕМЕСЕЛ №59

Москва – это огромный мегаполис, в котором сосредоточено большое количество предприятий кинопроката, где постоянно ощущается острая необходимость в киномеханиках. Ещё в 1959 году было создано единственное в городе образовательное учреждение по подготовке киномехаников для киносети столицы. И до настоящего времени наше учебное заведение остается единственным, где можно получить профессию киномеханика на базе среднего (полного) общего образования с последующим трудоустройством.

В период с 1960 по 2009 год учебным заведением было подготовлено около 7 тысяч специалистов-киномехаников для кинотеатров, клубов, передвижных установок Москвы и Подмосковья. Везде, где показывают кино, можно встретить выпускника колледжа.

В настоящее время требуется постоянное повышение уровня подготовки специалистов, способных выдерживать высокую конкуренцию на рынке образовательных услуг и рынке труда. Условия рынка труда диктуют повышенные требования к начальной профессиональной подготовке учащихся. Это нашло отражение в нормативных документах профессионального образования: Законе об образовании, Постановлении Правительства РФ от 20 декабря 2007 г. № 903 «О государственной поддержке в 2008 году подготовки рабочих кадров и специалистов для высокотехнологичных производств в государственных образовательных учреждениях НПО и СПО, внедряющих инновационные образовательные программы», Распоряжений Министерства образования РФ и Департамента образования города Москвы.

Работа, проделанная в колледже, дала возможность участвовать в городском конкурсе по отбору государственных образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования, внедряющих инновационные образовательные программы, для государственной поддержки подготовки рабочих кадров и специалистов для высокотехнологичных производств, в том числе для решения актуальных задач приоритетных национальных проектов.

Колледж представил инновационный проект **«Развитие и повышение качества профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации профессии Киномеханик путем модернизации материально-технической и ресурсной оснащенности».**

Социальной значимостью проекта является:

- повышение конкурентной способности выпускников, овладевших современными компетенциями в индустрии кинопроката;
- создание практико-ориентированной образовательной среды;
- интеграция новых целей образования, адекватного содержанию в контексте требований работодателей; образовательного процесса, аккумулирующего задачи обучения и ценностного отношения к труду.

Перспективой развития профессии Киномеханик, является перевод её подготовки на основу инновационных технологий, связанную с использованием современной цифровой кинопроекции, обеспечивающую стереопоказ, звуковоспроизводящих устройств на основе процессора Dolby.

На базе существующих кинопроекторных мастерских и учебных кабинетов создать наиболее современную материально-техническую базу по данной профессии, что значительно повысит конкурентную способность выпускников и даст возможность приобретения современных компетенций.

Это направление разрабатывается в колледже с целью реализации в перспективе новых специальностей:

- 210313 Аудиовизуальная техника и звукотехническое обеспечение аудиовизуальных программ,
- 100111 Техника и искусство фотографии.

Проведение мониторинговых исследований показывает, что одним из наиболее динамичных секторов экономики Москвы сегодня является индустрия кинопроката, а наибольшую потребность в высококвалифицированных кадрах рабочих и специалистов испытывают кинотеатры и киносети, активно внедряющие высокие технологии.

Подготовку кадров для отрасли кинопроката планируется увеличить в ближайшие годы в разы. Наиболее остро проявляются противоречия между требованиями работодателей высокотехнологичных предприятий кинопроката к рабочим кадрам и специалистам, и существующим качеством подготовки выпускников.

Злободневной темой является и противоречие между использованием последних технологий в кинопрокате и отсутствием подготовки специалистов для работы на качественно новом оборудовании. Обеспечение развития отрасли кинопроката во многом зависит, наряду с развитием отраслевых технологий, от качества подготовки кадров, которое сегодня, главным образом, обеспечивается нашим учебным заведением.

Одновременно потребность в кадрах рабочих и специалистов, получающих профильное образование в колледже, делается сегодня стратегической задачей перспективно думающих компаний, работающих в сфере кинопроката. К ним относится ООО «Управляющая компания «Каро-фильм» – ведущий социальный партнер Колледжа на современном этапе, ООО «Кинопроект».

Колледж является учреждением профессионального образования, в котором формируется инновационное образовательное пространство, основанное на компетенциях для кинопоказа.

В этой связи необходимо создавать специализированные условия для повышения качества подготовки работников для данной сферы и формирования новой культуры специалистов для предприятий отрасли кинопроката столицы. Поэтому особую актуальность сегодня приобретает проблема организации развития и повышения качества профессиональной подготовки, переподготовки и повышения качества квалификации профессии киномеханик путём модернизации материально-технической и ресурсной оснащенности.

Большой спектр экспериментальных тем и успешность инновационных проектов колледжа имеет одну схожую черту – все они сориентированы на результат и базируются на создании образовательной среды, позволяющей приобретать практико-ориентированное (отвечающее компетенциям, выраженным работодателями) образование, приобретать опыт профессиональной деятельности, копировать в процессе обучения трудовое, профессиональное портфолио.

Аргументированным обоснованием темы «Развитие и повышение качества профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации профессии киномеханик путём модернизации материально-технической и ресурсной оснащенности» является понимание недостаточного соответствия содержания существующей подготовки по профессии киномеханик жизненным потребностям современного рынка труда.

Инновационная работа колледжа позволит:

- реализовать идею усовершенствования профессиональной подготовки по профессии в соответствии с потребностями рынка труда и потребности работодателей,
- возможность приобретения выпускниками установленных актуальных компетенций,
- развитие личностных способностей обучающихся,
- получение практико-ориентированного образования.

Развитие и повышение качества профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации профессии киномеханик путём модернизации материально-технической и ресурсной оснащённости основывается на:

- обеспечении внедрения требований профессиональных стандартов нового поколения в практику образовательной деятельности;
- формировании продуктивных, творческих способностей обучающихся для освоения инновационных компетенций;
- инвестиционной привлекательности образовательных и профессиональных программ колледжа для работодателей.

Исходя из многофункционального характера подготовки обучающихся по профессии киномеханик, главным содержанием Проекта в рамках управленческих решений колледжа являются:

- создание нормативно-правовых условий для **активного участия работодателей и других социальных партнеров в решении проблем колледжа**, в том числе, в разработке его стандартов, участия в процедурах лицензирования;
- разработка механизма реализации **контрактной подготовки специалистов и квалифицированных рабочих** в колледже на основе городского заказа;
- **совершенствование учебно-производственной практики** обучающихся на договорной основе между работодателями и колледжем.

На уровне непрерывной модернизации содержания профессиональной подготовки, включения в практику образовательного процесса современных технологических знаний, квалификационных требований, отвечающих высокому уровню развития основных технологических циклов демонстрации, ремонту и проверки фильмокопий используется **широкое привлечение представителей кинотеатров, институтов и организаций к процессу проведения аттестации, как обучающихся, так и самого образовательного учреждения.**

Кроме того, с участием представителей заказчиков и социальных партнеров в подготовке кадров, проводится работа по разработке **проекта Федерального Государственного образовательного стандарта НПО по профессии 100119 Киномеханик** с целью их согласования между собой.

Именно за счет включения инновационных образовательных технологий в нормативные документы по организации и содержанию образовательного процесса, появляется реальная возможность обеспечить опережающее развитие содержания профессионального образования, их адекватность требованиям современной киноиндустрии и новейших технологических достижений.

Разработка механизма опережающего обновления содержания профессионального образования, обеспечит запросы рынка труда, а также сформирует у молодежи реальный опыт трудовых и производственных отношений.

К базовым организационно-содержательным принципам процесса повышения качества профессионального образования можно отнести:

- **Принцип доступности профессионального образования**, который предполагает возможность включения в образовательный процесс как социально-незащищенной части подростков и молодежи, так и активное привлечение в профессию кинемеханик социально-активного населения, стремящегося пройти профессиональную переподготовку, повысить квалификацию или получить дополнительное профессиональное образование соответствующего уровня и вида.
- **Принцип многоуровневого профессионального образования** выстраивает в единой вертикали образовательные программы начального, среднего и высшего профессионального образования.

Необходимость перехода от типологического к программному принципу организации образовательного пространства предусмотрена в Законе «Об образовании» РФ.

Однако практическая реализация важнейшего концептуального подхода, который позволяет сформировать условия для содержательного и организационного развития каждого отдельно взятого образовательного учреждения, наталкивается на организационные проблемы, связанные с необходимостью обоснования возможности построения многоуровневой системы профессионального образования в конкретном учреждении профессионального образования.

*Материал подготовила Нина Леонидовна Горчакова**

* Горчакова Нина Леонидовна - заместитель директора по учебно-производственной работе ГОУ СПО КХР №59, преподаватель специальных дисциплин высшей категории. Награждена медалью «В память 850-летия Москвы» и нагрудным знаком «Почетный работник начального профессионального образования Российской Федерации».

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПРОЕКТА РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИИ КИНОМЕХАНИК В КОЛЛЕДЖЕ №59

на основе положений «Нового этапа развития начального и среднего профессионального образования»

1. Основные положения содержания проекта

Исходя из многофункционального характера деятельности профессионального образования, главным содержанием процесса разработки и принятия в его рамках управленческих решений являются:

- создание нормативно-правовых условий для активного участия работодателей и других социальных партнеров в решении проблем профессионального образования, в том числе, в разработке его стандартов, участия в процедурах лицензирования, аттестации и аккредитации учреждений, в формировании городского заказа учреждениям профессионального образования на подготовку кадров;
- разработку механизмов реализации контрактной подготовки специалистов и квалифицированных рабочих в учреждениях профессионального образования на основе городского заказа;
- совершенствование договорной учебно-производственной практики между работодателями и учебными учреждениями.

2. Современные методы социального партнерства

На уровне непрерывной модернизации содержания образования, включения в практику образовательного процесса современных технологических знаний, квалификационных требований, отвечающих высокому уровню развития основных технологических циклов реального производства.

2.1 Необходимым становится **широкое привлечение представителей предприятий и организаций к процессу проведения аттестации, как учащихся, так и самих образовательных учреждений.**

2.2 Кроме того, с участием представителей заказчиков на подготовку кадровых ресурсов, необходимо активизировать **разработку Государственных образовательных стандартов нового поколения и отраслевых профессиональных стандартов по каждой профессии и специальности с целью их согласования между собой.**

3. Разработка учебных планов и рабочих программ, на основе инновационных образовательных технологий как основы опережающее развитие содержания профессионального образования

Требуется создание механизма внедрения в структуру государственных образовательных стандартов содержательных разработок в области новых образовательных технологий.

Именно за счет включения инновационных образовательных технологий в нормативные документы по организации и содержанию образовательного процесса появляется реальная возможность обеспечить опережающее развитие содержания профессионального образования в наиболее перспективных сферах профессиональной деятельности, их адекватность требованиям современного производства и новейших технологических достижений.

Разработка механизма опережающего обновления содержания профессионального образования, удовлетворяющего запросам рынка труда, а также формирующего у молодежи реальный опыт трудовых и производственных отношений и обеспечивающего учащихся технологиями поиска работы.

4. Базовые организационно-содержательные принципы процесса повышения качества профессионального образования

4.1 Принцип доступности профессионального образования.

Предполагает возможность включения в образовательный процесс как социально-незащищенной части подростков и молодежи, так и активное привлечение в систему образовательной деятельности социально-активного населения, стремящегося пройти образовательную переподготовку, повысить квалификацию или получить дополнительное профессиональное образование. Доступность профессионального образования для социальных групп молодежи и взрослого населения, ориентированных на получение образования соответствующего уровня и вида, а также организацию деятельности по комплексной профессиональной ориентации всех потенциально важных социальных групп.

4.2 Принцип многоуровневого профессионального образования.

Предполагает выстраивание единой вертикали образовательных программ начального, среднего и высшего профессионального образования. Необходимость перехода от типологического к программному принципу организации образовательного пространства предусмотрена в Законе «Об образовании» РФ.

Однако практическая реализация важнейшего концептуального подхода, который позволяет сформировать условия для содержательного и организационного развития каждого отдельно взятого образовательного учреждения, наталкивается на организационные проблемы, связанные с необходимостью обоснования возможности построения многоуровневой системы профессионального образования в конкретном учреждении профессионального образования.

КЛУБНАЯ КАРТА

КИНО-БРЕНД

ДЕТЕКТИВ СОВЕТСКОГО ВРЕМЕНИ

Не секрет, что кассовые сборы проката в советские времена были если не самым главным, то далеко не самым последним критерием успеха снятого фильма. Коммерческая составляющая и тогда, когда декларировалось пренебрежение к «прибылям», когда главным считалось, чтобы фильм был идейным, «правильным», никто не снимал с авторов задачу привлечения широкой аудитории. Дело доходило до анекдотических ситуаций, когда режиссера, снявшего симпатичную комедию, на которую зрители помиллись, в одних начальственных кабинетах ругали за «легкомысленность, безыдейность, пошлость», в других, где подсчитывали сборы, жали руки и поздравляли с успехом. И даже приглашали расписаться в ведомости за дополнительное, вполне весомое вознаграждение.

Детектив, разумеется, жанр массовый. Любимый зрителями. Правда, в советском детективе были запретными такие темы, как коррупция власти, то есть срастание ее с организованной преступностью, коррупция правоохранительных органов, ныне получившая название «оборотни в погонах», проституция. Что, увы, в нашей жизни было, но никогда бы не пропустила цензура. Тем более что пропаганда с веселым оптимизмом уверяла, что в недалеком будущем всякие преступления искоренятся.

Тем не менее фильмы-детективы выходили и пользовались успехом. Тут надо сказать, что часто в обиходе детективом называют любой приключенческий фильм – и криминальную драму, и шпионский фильм, и остросюжетную ленту про разведчиков. Мы же предлагаем программу, составленную из строго детективных фильмов, где идет рассказ о похождениях сыщиков, распутывающих преступления. Само слово детектив переводится с английского как сыщик. И если взять для примера классиков этого жанра, А. Конан-Дойла, А.Кристи, Ж.Сименона, Р.Стаута, то у каждого из них есть в центре событий сыщик, будь то Шерлок Холмс, Эркюль Пуаро, комиссар Мегрэ или Ниро Вульф. В советской литературе тоже есть имена писателей, которых смело можно назвать классиками детективного жанра. Это - Юрий Герман, Аркадий Адамов, Юлиан Семенов, братья Вайнеры, Павел Шестаков и Николай Леонов. Все они с успехом работали в кино.

Конечно, соблюдая писательскую иерархию, первым фильмом, с которого начнется наша программа, должен бы быть фильм о приключениях Шерлока Холмса. И у нас есть несколько фильмов о нем, поставленных режиссером Игорем Масленниковым с Василием Ливановым в главной роли. Но это телевизионный сериал. Поэтому первое место мы отдаем даме, королеве детектива - Агате Кристи. И начнем нашу программу с фильма «Тайна «Черных дроздов»!

ТАЙНА «ЧЕРНЫХ ДРОЗДОВ»

авторы сценария: ВАЛЕНТИНА КОЛОДЯЖНАЯ, ЕЛИЗАВЕТА СМИРНОВА

режиссер: ВАДИМ ДЕРБЕНЕВ

оператор: НИКОЛАЙ НЕМОЛЯЕВ

художник: ДАВИД ВИНИЦКИЙ

композитор: ВИКТОР БАБУШКИН

в ролях: ИТА ЭВЕР, ВЛАДИМИР СЕДОВ, ВСЕВОЛОД САНАЕВ, ЛЮБОВЬ ПОЛИЩУК, ЮРИЙ БЕЛЯЕВ, ЕЛЕНА САНАЕВА, АНДРЕЙ ХАРИТОНОВ, НАТАЛЬЯ ДАНИЛОВА, ЕЛЕНА ИВОЧКИНА, ИРИНА МАЗУРКЕВИЧ, БОРИС НОВИКОВ, ТАМАРА НОСОВА, ВЛАДИМИР ЗЕЛЬДИН, ВЕРОНИКА ИЗОТОВА, ЛЕМБИТ УЛЬФСАК, СВЕТЛАНА НЕМОЛЯЕВА, ЭРМЕНГЕЛЬД КОНОВАЛОВ, АРНЕ ЮКСКЮЛА, МАРИЯ БАРАБАНОВА

«Мосфильм», 1983 г., цв., 1 час 40 мин.

За год проката фильм посмотрело 32,4 млн. зрителей

Что происходит

Джордж Фортескью был богатый промышленник, владевший рудником «Черные дрозды», обладал железной волей и жестким, невыносимым характером. Завистников и недоброжелателей вокруг него было немало. И вдруг в одно не очень прекрасное (впрочем, для кого-то очень даже замечательное) утро домочадцы находят в кабинете магната его холодный труп. Джордж Фортескью отравлен каким-то редчайшим сильнодействующим ядом. Инспектор Нил, начавший расследование, сразу понял, что мотив убийства имел каждый из членов семьи – оба сына с их женами и тайными и явными подружками, взбалмошная дочь, молодая привлекательная вторая жена, которая тоже не прочь стать самостоятельной владелицей богатства. Да что там родные и близкие: очень подозрительно выглядит экономка Мэри Доу – деловитая, сухая и загадочная настолько, что невольно возникает желание разбить эту ледяную корку самозащиты и выяснить, что же скрывается за этой просчитанной деловитостью. Пока инспектор решает эту задачу, происходят одно за другим убийство сначала служанки Глэдис, а затем второй жены магната Адель. На помощь Нилу приходит тактичная умница мисс Марпл. Этому дуэту сыщиков предстоит найти подлинного убийцу, при этом счастливым образом избежав гибели одного из них. Убийца хотел убрать прозорливую мисс, но явно недооценил ее аналитических способностей, благодаря которым удалось доказать, что виновником всего содеянного является младший сын Ланселот Фортескью, мечтавший при помощи капиталов выбиться в видные политические деятели. Поначалу такой благовоспитанный, такой притягательный своей неотразимой внешностью, этот красавчик, разоблаченный старушкой Марпл, вмиг теряет наигранную респектабельность и проявляет свою звериную суть.

Что интересного

Роман Агаты Кристи, по которому создан фильм, назывался «Карман, полный ржи». Сейчас, когда тиражи книг Агаты Кристи превышают спрос, когда телевизионный экран довольно часто крутит сериалы по романам «королевы детектива», трудно поверить, что в советское время был книжный дефицит, а имя Агаты Кристи знал разве только очень просвещенный человек. Первые ее книги к нашим читателям пришли через «макулатурные издания» - это когда за определенные килограммы сданной макулатуры мы получали талон на приобретение плохо изданной книги - на серой бумаге с бумажной обложкой, на которой выведено было магическое имя: «Агата Кристи». Тогда-то мы узнали, что это один из самых публикуемых писателей за всю историю человечества – тиражи ее книг уступают только тиражам Библии и Шекспира. Что ею написано более 70 романов, множество рассказов и пьес. Что с 1958 года до своей кончины в 1976-м она была бессменным президентом английского Детективного клуба. Что сама королева Англии пожаловала ей дворянский титул.

Ну и конечно, полюбился нам маленький бельгиец Эркюль Пуаро, который распутывал самые запутанные преступления. На смену ему пришла старая, умная, традиционная английская леди, списанная с родной бабушки писательницы. Сама создательница признавалась, что ей она больше нравится, чем холеный и самолюбивый Пуаро.

Режиссер Вадим Дербенев свой путь в кинематографе начинал как классный оператор поэтических картин «Атаман Кодр», «Колыбельная» и особенно «Человек идет за солнцем», снятой словно через те цветные стеклышки, через которые маленький герой разглядывает мир. Фактуру старой Англии, как было принято в те годы, Дербенев и его оператор Немоляев нашли в Эстонии - советская Прибалтика предоставляла «европейскую» натуру и актеров с «европейскими» лицами и манерами. Более того, в фильме звучит на английском языке лирическая песня, очень похожая на британскую народную. На самом деле стихи этой песни написал Андрей Макаревич, который исполняет ее в дуэте с Оксаной Шабинной. А музыку написал композитор фильма ныне покойный Виктор Бабушкин, который был больше известен как один из ведущих звукорежиссеров киностудии «Мосфильм».

Материал подготовил Михаил Фридман

КОНЦЕПТЫ И РЕЦЕПТЫ СЕКС В БОЛЬШОМ ГОРОДЕ 2

комедия, мелодрама, драма

авторы сценария: МАЙКЛ ПАТРИК КИНГ

режиссер: МАЙКЛ ПАТРИК КИНГ

продюсеры: ЗАКАРИЯ АЛАУИ, РИЧАРД БРЕНЕР, ЭРИК М.САЙФЕРС, ТОБИ ЭММЕРИХ, МАЙКЛ ПАТРИК КИНГ

в ролях: САРА ДЖЕССИКА ПАРКЕР, КРИСТИН ДЭВИС, СИНТИЯ НИКСОН, КИМ КЭТРОЛЛ, КРИС НОТ

США, 2010, цв., Dolby Digital, 146 мин.

мировая премьера: 27 мая 2010г.

российская премьера: 3 июня 2010г.

дистрибьютор: Каро-Премьер

дополнительно о фильме:

официальный сайт фильма: <http://www.sexandthecitymovie.com/>

Что происходит

Безумное веселье, яркая мода и преданная дружба: блистательный сиквел «Секс в большом городе-2» снова дарит нам все это. Кэрри, Саманта, Шарлотта и Миранда в очередной раз готовы поделиться со зрителями «лакомым кусочком» своих жизней в «Большом яблоке».

Что интересного

«Секс в большом городе 2» снят Майклом Патриком Кингом по собственному сценарию на основе суперпопулярного телесериала Дарена Стара, созданного по мотивам бестселлера Кэндес Бушнелл.

Редко, когда телевизионная история попадает на большие экраны. Но случай с телесериалом «Секс в большом городе» уникален. Помимо того, что он изначально является качественным продуктом, «Секс в большом городе» также имеет огромную армию поклонников, которые не хотят расставаться с его героями и после окончания сериала. Действительно, с момента запуска проекта (а это более 10 лет назад) «Секс в большом городе» превратился в международный феномен. Ведь зрительницы по всей планете считают главных героинь Кэрри, Саманту, Шарлотту и Миранду своими близкими подругами, а не выдуманными героинями.

Первая часть «Секса...» имела оглушительный успех, заработав в мировом прокате более \$ 450 млн. при бюджете в \$ 65 млн. Поэтому идея снять сиквел была вполне естественной, и ни у кого не было сомнений в целесообразности выпуска второй части столь популярной картины.

Фильм «Секс в большом городе 2» продолжает историю 4 лучших подруг. Сюжет неизменно крутится вокруг проблем в личной жизни каждой. К счастью, к середине фильма повествование разбавляется приключениями главных героинь на Ближнем Востоке, что направляет сюжет картины в комедийное русло, все дальше отдаляя ее от мелодрамы. Однако это ни сколько не вредит фильму, а наоборот предоставляет зрителю возможность проследить за поведением героев в новых и необычных для них ситуациях.

Естественно, фильм ориентирован в основном на женскую аудиторию, которая является почитателем сериала и обязательно выберется на вторую часть приключений любимых персонажей. Но это вовсе не означает, что мужчинам вход на сеанс противопоказан. Наоборот, мужской части аудитории должны понравиться довольно незамысловатые сюжетные повороты. И они уж точно не будут скучать на сценах, где детально разбираются личные проблемы героинь.

Постеры фильма изображают главных героинь во всем их блеске и красоте. Ки-арт настолько яркий и притягивающий взгляд, что зрители в кинотеатрах точно не пройдут мимо и обратят на них внимание.

Единственный минус фильма - длинный хронометраж, - он идет более 2-х часов.

На старте фильм «Секс в большом городе 2» не будет иметь прямых конкурентов по своей целевой аудитории. Фильм имеет высокий рейтинг ожидания, поэтому поклонники будут стремиться попасть в кинотеатры в первые же дни проката. Но на всякий случай, не стоит упускать из внимания блокбастер «Принц Персии: Пески Времени», который будет работать к старту «Секса...» вторую неделю.



Что с этим делать

Компания «Каро-Премьер» выпускает фильм в широкий прокат: заявлено более 650 копий. Рекламная кампания фильма поражает своей масштабностью. Кроме того, что уже задействованы наружная реклама, реклама на ТВ, радио и в интернете, потенциальные зрители также увидят ролики фильма в крупных торговых центрах.

Представитель прокатчика поделился информацией о том, как продвигается фильм с помощью партнеров. Например, парфюмерной компании «Coty», главным партнером проекта, которая выпускает новый аромат от звезды фильма, актрисы Сары Джессики Паркер, посвященный выходу второй части «Секса в большом городе». Продаваться аромат будет во всех магазинах сети «Рив Гош». Главным информационным спонсором картины является «Love» радио, в эфире которого релиз рекламировался задолго до премьеры. Также информационными партнерами картины являются радио «Дача» и крупный интернет-портал «Mail.ru».

Кроме того, в рекламное продвижение фильма вовлечена и компания Hewlett-Packard. В преддверии фильма в магазинах сетей «Мега Молл», «Белый ветер» и «Медиа Маркет» будет разыгрываться специальная поездка в Нью-Йорк по местам съемок фильма.

Материал подготовила Гаяне Габриелян

КОНЦЕПТЫ И РЕЦЕПТЫ

КИНО-БРЕНД

МАРМАДЮК

комедия, семейный

авторы сценария: ТИМ РАСМУССЕН, ВИНС ДИ МЕГЛИО, БРЭД АНДЕРСОН, ФИЛ ЛИМИНГ

режиссер: ТОМ ДЕЙ

продюсеры: ДЖОН ДЭВИС, ТОМ ДЕЙ, ДЕРЕК ДОЧИ, ТАРИК ДЖАЛИЛ, ДЖЕФФРИ СТОТТ

в ролях: ДЖУДИ ГИР, ЭММА СТОУН, ОУЭН УИЛСОН, ЛИ ПЕЙС, КРИСТОФЕР МИНЦ-ПЛАССЕ, КИФЕР САЗЕРЛЕНД

США, 2010, цв., Dolby Digital, 89 мин.

мировая премьера: 4 июня 2010г.

российская премьера: 3 июня 2010г.

дистрибьютор: ФОКС

дополнительно о фильме:

официальный сайт фильма: <http://www.marmaduke-film.ru/>

Что происходит

Мармадюк - это огромный датский дог, любимец семьи Уинслоу, все время попадающий в передраги. Когда семейство меняет место жительства, новым соседям еще долго приходится приспосабливаться к непредсказуемым выходкам Мармадюка. Во всяком случае, постоянный хаос им уже обеспечен.

Что интересного

«Мармадюк» - экранизация серии комиксов о доге по кличке Мармадюк. Созданные художником Брэдом Андерсоном истории о гигантском доге, живущем в семье Уинслоу, выходят на страницах американских газет с 1954 года.

Режиссер Том Дей снял свой первый крупный проект «Шанхайские полдень» с Джеки Чаном и Оуэном Уилсоном в 2000 году, но настоящего успеха он добился после выхода комедийного боевика «Шоу начинается» со звездами Робертом Де Ниро и Эдди Мерфи в главных ролях. Далее режиссер взялся за съемки достаточно посредственного ромкома «Любовь и прочие неприятности». И, наконец, ему доверили экранизацию комикса.

Фильм не блещет звездным актерским составом. Гораздо интереснее посмотреть, кто принимал участие в озвучке героев-собак: Оуэн Уилсон («Знакомство с Родителями», «Марли и я»), Эмма Стоун («Добро пожаловать в Зомбилэнд», «SuperПерцы»), а также популярная певица Стейси Фергюсон. Однако отечественный зритель их работу, к сожалению, не сможет оценить из-за дубляжа.

«Мармадюк» - самый что ни на есть настоящий семейный фильм. Главный герой - пес Мармадюк – проходит через разные ситуации и справляется с проблемами, которые будут знакомы почти каждому школьнику: переезд на новое место жительства, знакомство с новыми друзьями, первая влюбленность и т.п. К концу фильма дог Мармадюк исправляет ошибки, которые он успел натворить и понимает, что для него является главным в жизни. Фильм пропагандирует вечные ценности: семья, любовь, друзья, добро, справедливость. Поэтому дети, а главное, их родители нисколько не пожалеют о потраченном времени на просмотр фильма.

«Мармадюк» рассчитан на самую широкую аудиторию. Кроме того, он привлечет в кинозалы любителей фильмов про домашних животных (таких как, например, «Гарфилд», «Марли и я»). Однако подросткам, а также более взрослой аудитории, фильм покажется несколько скучным и простым. А шутки этой картины рассчитаны преимущественно на детское восприятие.

Ки-арт к фильму получился вполне ярким и запоминающимся. На главных постерах пес Мармадюк изображен в солнечных очках, то за рулем автомобиля, то катающимся на серфе. Слоган фильма также вполне привлекательный: «Живи по-крупному».



Что с этим делать

«Мармадюк» выходит как раз к началу школьных каникул, а это означает, что сборы у этого фильма должны быть стабильные в первые недели. Хронометраж достаточно удобен для проката - почти полтора часа. Так как фильм «Мармадюк» рассчитан в основном на семейную аудиторию, то на старте у него не будет прямых конкурентов. Однако не стоит упускать из внимания, что вместе в нем выходят в прокат такие крупные проекты, как «Секс в большом городе-2», «Побег из Вегаса». Также стоит учесть, что к релизу «Мармадюка» третью неделю будет работать фаворит весенне-летнего проката «Шрек навсегда», который, конечно же, расписан гораздо более широко, чем «Мармадюк».

Материал подготовила Гаяне Габриелян

КИНОФАБРИКАТЫ

КИНО-БРЕНД

РЕНАТА ЛИТВИНОВА: «КИНО – ЭТО НЕ ЖИЗНЬ, ЭТО ВТОРАЯ РЕАЛЬНОСТЬ».

В Русском павильоне каннской фестивальной деревни самой зажигательной оказалась презентация нового проекта Ренаты Литвиновой. Работа над ним в самом разгаре, но Литвинова – продюсер, режиссер и актриса в одном лице - решила вырваться буквально на день во Францию, хорошо понимая, что аура Каннского кинофестиваля поможет продвижению ее новой работы. На Лазурном берегу мы и побеседовали с Ренатой Литвиновой о фильме «Последняя сказка Риты».

Рената, все ваши фильмы связаны исключительно с исследованием женского характера, женской судьбы, женского имиджа. Мужчины вас меньше интересуют?

А где вообще мужчины? Они куда-то подевались. В принципе это даже какой-то социальный вопрос. Об этом исследования специальные есть, что на 60 % женщин 40% мужчин приходится. На самом же деле еще меньше. Если вычесть женатых, больных, колченогих, алкоголиков, негодящихся – что остается? Жалкая горстка. За ними страшная охота. Поэтому они только и думают, как бы вернуться половчее.

Из-за них страдают героини «Последней сказки Риты»?

По сути это одна женщина, но в разные периоды. У нас в фильме все происходящее укладывается в 11 дней и есть такая особенная, персонифицированная концентрация трех состояний женщины. Их трое и они олицетворяют самое главное - любовь, ненависть и поиск.

Что с ними происходит?

О сюжете говорить я пока что не хочу, пусть он остается тайной. Скажу только, что сюжетная интрига есть, у нас там будет много музыки, жанр трудно определить, что-то такое пограничное, немного безумное.

Вроде фильма «Восемь женщин» Франсуа Озона, который вы отстаивали, когда были членом жюри Берлинского кинофестиваля?

Обожаю его! Я им говорила тогда, всем моим коллегам по жюри, что вы вот награждаете всякую чепуху, а запомнится только эта картина. О том, какой фильм у меня получится, пока рано говорить. Я только еще приступаю к монтажу и озвучанию. Материала много и он меня очень вдохновляет.

С вами снялись Татьяна Друбич и Ольга Кузина. Как вы их выбрали?

Таню Друбич я знаю много лет и всегда хотела ее снимать. У меня вообще нет случайных людей, все выстраданные, все возникли не просто так. Оля Кузина у меня пробовалась, когда я снимала «Богиню». Она прекрасная театральная актриса, играла в «Горе от ума» у Олега Меньшикова, очень содержательная, неизрасходованная. Для меня важно находить вот таких, не растративших энергию людей.

Какую часть женской души воплощает в вашем фильме Татьяна Друбич?

Героиня Тани Друбич находится в состоянии страшного раздвая, то есть одновременно раздвая и драйва от этого. Таня играет женщину, которую прибывает ненависть. Она ненавидит своего бывшего мужчину. Его сыграл Сергей Дебижев. Хорошая роль. Все время лежал в кровати, играл в карты, щелкал пультом. То есть воплощал финальную стадию отношений мужчины и женщины. В смысле лежал в кровати неактивно. А мужчину героини Оли Кузиной, навсегда в него влюбленной, изобразил Коля Хомерики. Потрясающий артист оказался.

Не пытался быть на площадке режиссером?

Он был взят в эксплуатацию как артист и не мог позволить себе вмешиваться. Иногда, конечно, порежиссерски как-то возбуждался, придумывал всякие решения. Главное, он соратник. Люди, которые

понимают, что такое снимать кино, как тяжело это делать, они большие соратники. Мне нравится иметь дело с личностями. Я понимаю, что есть тренированные, интересные артисты, но все время хочется чего-то такого уникального, это сейчас дороже всего, когда человек сконцентрирован на чем-то, не похож ни на кого. С трудом представляю, кто бы мог сыграть мужа Тани, например, хотя перебирала много разных известных артистов.

Сергей Дебижев тоже режиссер. В конкурсе Кинотавра будет его фильм «Золотое сечение», где вы снимались. Он вам понравился?

Я пока не видела. Но вообще у меня там совсем небольшая роль. Это просто дружеское участие, я так это называю. В принципе, я же не считаю как артисткой, не вижу себя в этой ипостаси. Если только роль меня не завораживает. Например, как ведьма в «Волшебном кубке». Вот это был действительно подарок. Там я сама писала себе монологи, сама придумывала костюмы. Тот случай, когда принимаешь участие в блокбастере и получаешь от этого удовольствие. Тем более это сказка, я их сама люблю. Всегда настаиваю на том, что если веришь в чудеса, то они у тебя сбудутся.

Смысл жизни в чудесах?

Смысла жизни нет. Каждый назначает его себе сам. Я себе назначаю смысл жизни – искать. Моя Рита в «Последней сказке» говорит: я ищу встреч, расставаний и своего единственного. Она женщина с историей и биографией. С перерезанным горлом ходит все время, когда-то ей его перерезали. То ее выбрасывают из машины на полном ходу. Но она неубиваемая, она ищет встречи, верит, что встретит свою любовь и пока она ее не найдет, с ней ничего не может случиться. Некий мистический персонаж.

Почему так долго приходится искать? Неужели вокруг совсем нет мужчин?

Есть, конечно. У меня их там целая россыпь, все разные, японец есть и даже один поэт. Кого-то я отвергаю, кто-то отвергает меня, нехорошо поступает.

Для необычного фильма и костюмы нужны необыкновенные. Наверное, пригодилось, что у вас теперь есть своя модная линия?

Это совсем другая история: просто было предложение от одного брэнда – сделать свою коллекцию на каждый день для работающей женщины, вещи очень элегантные, качественные, но сдержанные по ценам. А у фильма свой художник по костюмам, мы с ней вместе сочиняли костюмы для героинь, они такие полусказочные. Выгребали из шкафов, покупали ткани, шили. Мне не нравится унылое бытовое кино. Почему-то русское кино всегда ассоциируется с чем-то очень приземленным, некрасивым, мрачным. Мне ближе Михаил Калатозов, который снимал «Летят журавли» - единственный наш фильм, получивший «Золотую пальмовую ветвь» в Каннах, - как очень реальную историю, при этом совершенно не бытовую. Кино – это все-таки не жизнь, это что-то над ней, вторая реальность, другой мир, который ты сам придумываешь, совсем особенный.

Этот свой мир вы творите сейчас без помощи крупных продюсеров, а ведь наверняка многие захотели бы вас поддержать. Почему вы решились все делать полностью самостоятельно?

Почему я снимаю независимо? Потому что, рассказывая свои сюжеты, я не хочу ни в чем сдерживаться, не хочу ни перед кем отчитываться. В каком-то смысле я вижу столько всего нормального, что для меня это скорее как оскорбление. Мне в этом скучно. Сейчас я свободна, спокойна, делаю то, чего хочу. Хотя в России ситуация тяжелая с артхаусом, нам не такие уж большие деньги понадобились, чтобы запуститься. У нас совсем молодая съемочная группа из выпускников ВГИКа, для многих это дебют в профессии, нам интересно вместе и нравится заниматься свободным творчеством.

Можно и закончив съемки, найти серьезных партнеров для пост-продакшн. Вы не думали об этом?

Я так воспитана, что надо сначала закончить работу, а потом уже ее предлагать купить. Меня шокирует, когда еще ничего толком не сделано, а уже начинают продавать. Вдруг ничего не выйдет, вообще окажется черт знает что, а ты уже повязан какими-то договоренностями и долгами? Я решила



себя не ограничивать никакими обязательствами, не вступать ни в какие объяснения. Бывает прекрасная безответственность, когда ты получаешь удовольствие от самого процесса. Я уже счастлива своей работой. А если все получится, как хотелось, и найдутся зрители, которым наш фильм понравится – это будет высшее счастье.

Материал подготовила Ольга Галицкая