

Инвестиции в кинобизнес. Возможности для инвестора

В семинаре приняли участие:

Василий СОЛОВЬЕВ,
генеральный
продюсер 2D films



Вячеслав ИСМАЙЛОВ,
генеральный директор,
управляющая компания
«КСП Капитал УА»

Управляющая компания «КСП Капитал УА» совместно со специалистами из кинобизнеса запустила ЗПИФ, который дает возможность инвестировать в российский кинобизнес: кино и сериалы на разных этапах производства. Участники онлайн-семинара, организованного Cbonds, рассказали, как устроена киноиндустрия и как на ней можно заработать. Мы представляем фрагменты беседы, полную запись смотрите на канале Cbonds в YouTube.

ОТ ИДЕИ ДО РЕАЛИЗАЦИИ

Вячеслав Исмаилов

— Идея создания такого фонда возникла еще 10 лет назад, когда вышел любимый всеми финансистами фильм «Предел риска». В то время я познакомился с одним продюсером, и мы начали обсуждать возможность привлечения коллективных инвестиций в кинематограф для создания проектов. По ряду причин тогда задумку реализовать не удалось. В течение последующих 10 лет я думал, как все-таки это сделать, пока не встретился с Василием и мы не обсудили его идеи, его подход и способности к реализации такой задумки. В итоге сегодня мы получили ЗПИФ, в котором

не только инвестиционная составляющая, но и причастность к чуду, ведь кино — это прежде всего чудо, ради которого мы приходим в кинозалы.

Мы смотрим на такие идеи как на возможность позволить обычному человеку диверсифицировать свой портфель таким образом, который ему интереснее, который ему ближе. Кино нравится многим из нас. Другой плюс таких инвестиций в том, что это непубличные компании, менее всего подверженные кризисным явлениям, которые на фондовом рынке отражаются в моменте. В случае альтернативных инвестиций влияние кризисов немного отсрочено, и есть запас времени, чтобы понять, куда направить бизнес. В этом смысле для инвестора такое направление действительно становится интересным.

Другой плюс таких инвестиций — из маленькой компании сделать большую гораздо проще, чем из большой сделать гигантскую. Мы находим интересные и, главное, понятные для инвесторов проекты и предлагаем их реализовывать через ЗПИФ.

Конечно, везде есть не только плюсы, но и минусы.

Из минусов ЗПИФа — не такая высокая ликвидность. Связано это с тем, что сфера только начинает развиваться и такого рода проекты требуют времени для реализации. Соответственно, ЗПИФ — это инструмент на 3–5 лет.

Еще один нюанс — такого рода инвестиции доступны только квалифицированным инвесторам.

Третий аспект — за существование фонда нужно платить комиссию

управляющей компании и другим компаниям, составляющим структуру фонда.

ПРЕДМЕТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Василий Соловьев

— Инвестировать предполагается в доли, части проектов на разных этапах. Мы не предполагаем полного финансирования произведений. Наша задача — диверсифицировать портфель, чтобы проектов было как можно больше.

Классические кинопроекты в России komponуются следующим образом: часть государственного финансирования, часть от онлайн-платформ или телеканалов, пожелавших войти на ранней стадии, часть финансирования за счет продакт-плейсмента, и остаются частные инвестиции, инвестиции продюсера. В последней части мы и планируем участвовать.

Что касается юридического закрепления отношений, то для людей, которые не в кинобизнесе, — это какой-то темный лес. На самом деле у нас все прозрачно, ключевых игроков на рынке не так уж и много, всех хорошо знаем поименно, со всеми очень деловые отношения. Все взаимоотношения регулируются договорами, в которых учтены интересы всех участников проекта.

На старте фонда, учитывая нынешнее состояние нашей индустрии, конечно, каждый договор будет иметь целевое назначение — конкретный проект, конкретный срок, условия, продюсеры и т. д. Причем иногда можем договариваться и на обязательный возврат этих средств, такое тоже может быть.

Еще 6-7 лет назад я бы сказал, что в кино не нужно инвестировать, но за последние годы поменялось очень многое. Во-первых, в индустрию вошло несколько молодых людей, любящих кино, желающих делать кассовое кино и знающих, как это делать. Они начали развивать эту индустрию, а параллельно стали развиваться онлайн-платформы, которые дали глоток свежего воздуха и финансирование в нашу индустрию. Получился такой двойной удар, а вместе с пандемией, во время которой сеть платформ разрослась, еще и тройной удар.

Индустрия поменялась, и крупные игроки это тоже почувствовали. Те, кто раньше зарабатывали

только на производстве, почувствовали, что в прокате содержится огромный потенциал, и начали с этим работать. Такие фильмы, как «Движение вверх», «Экипаж», «Легенда-17» подтвердили, что там можно зарабатывать.

КРИТЕРИИ ОТБОРА ПРОЕКТОВ

Василий Соловьев

— У нас прописаны критерии отбора проектов, которые могут повлиять на их судьбу.

На первом месте стоит личность и бэк-тест продюсера. Это должен быть успешный человек из индустрии с компанией, которая работает определенное время, имеет контракты с онлайн-платформами, с прокатными компаниями, с государством (все ключевые игроки так или иначе получают госсубсидии — если государство поддерживает индустрию, грех этим не пользоваться).

На втором месте стоит сам проект, а точнее, его сценарий и то, насколько этому конкретному продюсеру удалось создать значимое произведение. Сценарий — это очень сложный и длинный процесс, очень тягостный, зачастую многие его бросают на середине: «И так сойдет». Для нас же это один из важнейших приоритетов.

Далее идут следующие критерии: оригинальность концепции, личность режиссера, хотя ориентироваться только на личность режиссера, конечно же, нельзя. Актерский состав стоит далеко, потому что на прокат он влияет весьма опосредованно.

Безусловно, проект со знаменитыми актерами легче маркетировать, но, например, какой-нибудь хоррор, который не требует участия знаменитых актеров в своем производстве, тоже может быть очень успешным фильмом, причем не только на российской арене, но и на международной.

Каждый проект мы прогоняем через эти критерии. А как к нам попадают проекты? Мы сделали глубокую аналитику нашей индустрии, нашли всех продюсеров, которые выпускали фильмы за последние пять лет, откинули тех продюсеров, с которыми лучше не работать. Мы их прекрасно знаем. Откинули тех продюсеров, которые не ориентированы на коммерческий успех. Из оставшихся откидываем тех, кто очень хочет делать коммерческое кино и смотрит в правильном направлении, но у них нет хотя бы одного-двух

проектов, которые заслуживают внимания. В итоге осталось чуть больше десяти продюсеров, полностью соответствующих нашим критериям.

На них мы и собираемся ориентироваться. Но здесь самое главное — следить за конъюнктурой рынка, потому что все время кто-то появляется, нужно понимать, за счет чего тот или иной проект провалился или, наоборот, выстрелил. Иногда данные, которые мы получаем из проката, не показывают всей картины. Фильм может собрать в прокате меньше, чем рассчитывал продюсер, но компенсировать это за счет продажи прав на показ на онлайн-платформах, на телевидении и т. д.

Пример — фильм «Русский рейд». Это небольшой проект, который стоил 45 млн рублей. В прокате он заработал в районе 6 млн рублей. Я, как человек, который анализирует рынок, конечно, пошел к продюсеру за подробностями. Выяснилось, что все совсем не плохо, а даже наоборот: фильм окупился, потому что его с руками оторвали онлайн-платформы, его взяли на международный рынок, его купил РЕН ТВ, а к этому продюсеру выстроилась очередь из телеканалов и платформ, которые просят сделать еще такое же.

РАЗМЕР ПАЯ И ЦЕЛЕВОЙ РАЗМЕР ФОНДА

Вячеслав Исмаилов

— Стоимость одного пая в фонде составит 500 тыс. рублей. Целевой размер фонда на этапе старта мы предполагаем на уровне 150–200 млн рублей. Этот объем позволит нам совершить первые инвестиции и диверсифицировать портфель даже на начальном этапе работы. Дальше фонд предполагает дополнительную эмиссию. В перспективе мы хотим выйти на 1–1.5 млрд рублей. Индустрия сейчас активно развивается и, несмотря на сложности с прокатом, кино людям важно и нужно, а в это время особенно. С точки зрения дохода правила предполагают выплату промежуточного дохода, соответственно, такая опция будет предусмотрена, и наши пайщики с определенной периодичностью будут получать выплаты.

Будет взиматься комиссия — процент от стоимости чистых активов, а комиссия за успех будет начислена только в том случае, если доходность инвесторов составит не меньше 20%. 