

Экономика джаза

Обороты отечественной музыкальной индустрии пока ничтожны

Ерлан Журабаев

Экономика джаза жидется на трех китах или – в России – на трех китенках. Это выпуск аудионосителей, фестивали, и, наконец, клубные выступления.

Бизнес фанатов

В Москве в наиболее полном виде джазовое хозяйство ведет компания «Богема мьюзик». «Заниматься джазом в России и не быть его фанатом невозможно, поскольку экономически это пока невыгодно, – рассказывает Андрей Феофанов, глава этого «джазхоза», – выпускаемые нами CD-диски, к примеру, Алексея Козлова, Аркадия Шилклопера, Андрея Кондакова продаются малыми тиражами. По времени реализация стандартного тысячного тиража джазовой звезды занимает до одного года. Ограниченные ти-

(переговоры, гонорары за выступления исполнителей, оплата их проезда, гостиниц, переводчиков, водителей, звукорежиссеров, дизайнеров сцены, прокат звуковой и световой аппаратуры и пр.), а зрители, они же слушатели, могут и не прийти. Так что дело это весьма рискованное.

К настоящему времени «Богема мьюзик» научилась справляться с двумя фестивалями в год. Основной из них – международный – «Богема джаз» проходит весной с отечественными и западными звездами. По словам Феофанова, фестивали все же выгодны, если их правильно организовывать и иметь соответствующую репутацию. Расходы удастся гасить и даже выйти на прибыль за счет размещения спонсорских логотипов – банков, авиакомпаний и гостиниц (которые дают скидки для приглашенных джазменов), нефтяных и прочих гигантов. Ведь о хорошем фестивале обязательно будут репортажи на разных теле-

цертных гонораров поп-исполнителя средней раскрученности. Или, скажем, на одну «гастроль» такого исполнителя в российской провинции.

«Российской джазовой экономике нужен поток своих звезд, а не отдельные имена, как сейчас. Плюс информационные инструменты, ну и, конечно, серьезные первоначальные финансовые вложения», – заключает Андрей Феофанов.

Маэстро предприниматель

Игорь Бутман вернулся в Россию в 1995 году после девяти лет творческой жизни на родине джаза. Жил в Бостоне и Нью-Йорке, играл в клубах и на концертах по всей стране, записывался на знаменитом лейбле Columbia, перекупленном Sony.

«Доход был неплохой, – вспоминает маэстро, сидя со мной за столиком собственного московского клуба Le Club, – но то густо, то пусто. Особенно хорошо мои дела в Америке шли при Горбачеве и в первые годы прихода Ельцина. Перестройка вызвала большой интерес ко всему, что связано с СССР или Россией. В Штатах я получил и первые навыки менеджмента, некоторое время выступая в роли собственного продюсера». Вернувшись в Белокаменную, музыкант не ограничился саксофоном, а стал миноритарным совладельцем Le Club. «Партнерам я обещал золотые горы на этом деле, но пока получились лишь холмики», – шутит Бутман. Сейчас обороты клуба – примерно 1,2 миллиона долларов в год.

Игорь Бутман приглашает в свой клуб российских, американских и других джазистов. Визит, например, из Штатов хорошего саксофониста или певца обходится в среднем от 1000 долларов в день, которые следует перемножить на 3–4 дня. Даже богатая московская публика в одиночку такую нагрузку «не потянет». Как и в фестивальном деле, спасают спонсоры. Входная цена зависит от имени выступающих



Игорь Бутман – саксафонист и антрепренер.

Фото Михаила Циммеринга (НГ-фото)

в тот или иной вечер джазистов: от 100 до 3000 рублей.

Спонсорская доля в расходах по приглашению артистов варьируется в диапазоне 25–100%. При этом личные пристрастия просвещенных

спонсоров играют немаловажную роль.

Помимо клубных выступлений Бутман, как и Феофанов, организует фестивали. Самый большой – «Триумф джаза» в концертном зале «Россия». «В

Штатах джаз также спонсируется, – продолжает Бутман, – хотя там – громадный средний класс и материальное положение соответствующее. Плюс огромное количество зарубежных туристов и предпринимателей, для ко-

торых джаз интересен как национальное достояние страны пребывания. При всем том на джаз приходится лишь 5% американского музыкального рынка, правда, гигантского. В абсолютных цифрах у них счет с учетом денег спонсоров и рекламодателей идет на миллиарды, у нас – видимо, на десятки миллионов долларов. В настоящее время для создания джаз-индустрии у нас слишком мизерное количество сильных исполнителей, да и инвестиционных возможностей маловато будет».

23-летний саксофонист группы «Чер-та» Николай Моисеенко, игравший одно время с Бутманом, считает: «До возвращения Игоря Бутмана в Россию джаз существовал у нас в виде фоновой музыки, бесплатного приложения к клубным развлечениям. Открыв свой клуб и продюсируя различные коллективы, пропагандируя эту музыку в ТВ-программе «Джазоффрения», Бутман превратил джаз в самостоятельную и самодостаточную музыку для богатых. Он играл для двух президентов – Клинтона и Ельцина – в Белом доме, играл и для Путина в Кремле. Он систематически приводит в Москву западных звезд».

Симбиоз как рецепт успеха

Музыканты порой, оставаясь самостоятельными, работают вместе по определенной теме. Вот, к примеру, успешный – в том числе коммерчески – совместный проект вокалиста Николая Арутюнова (экс-певец «Лиги блюза») и инструментального коллектива «Чер-та», вышедшего из московского Чертанова.

Сергей Пнев, лидер и гитарист «Чер-ты», рассказывает: «Наша нижняя планка в оплате клубного двухчасового выступления – 30 долларов на музыканта, у нас все поровну. Часто нам выплачивают по 50 долларов и выше. При этом мы не участвуем в коммерческих рисках: придут люди в клуб или не придут – на размеры оплаты это не влияет,

только на настроение... Вход в клуб (наша беседа протекала в «Форте». – Е.Ж.) стоит сегодня 300 руб. Зал, как видите, полный, за каждым столом – четыре человека. В обеих залах – 20 столов. Получается, что со входа за программу клуб собирает: 20 столов х 4 человека х 300 руб. = 24 000 руб. То есть около 800 долларов, из которых нам причитается 300 долларов» (в «Чер-те» пять музыкантов и директор группы).

С учетом того, что Николай Арутюнов получает отдельный «ударный» гонорар, клубу после расчета с музыкантами достается половина от собранного за вход. Певцу Арутюнову также не чужды менеджерские функции. Именно он организовал недавнюю весьма прибыльную гастроль в Казахстан в расширенном составе (восемь человек, включая двух бэк-вокалисток, каждая из которых вполне способна выступать сольно): «Нас пригласили всего на одно выступление в джазовом клубе, приуроченное к презентации армянских коньяков. Меня поселили в люксе, выплатили полторы тысячи долларов (молодым инструменталистам «Черты», естественно, значительно меньше)».

Микрофоны, радио- и световую аппаратуру предоставляет клуб. Инструменты принадлежат музыкантам. К примеру, основная гитара Gibson Сергея Пнева стоит 1300 долларов (на выступления он приезжает с двумя гитарами – часто рвутся струны). Примерно столько же стоит ударная установка Олега Русакова, тысяча долларов – клавишные Оскара Чунтонова.

Напоследок спрашиваю Николая Арутюнова:

– Не раздражает ли музыканта-суперпрофи тот факт, что попсовые артисты, занимающиеся на порядок более простой музыкой, зарабатывают на порядок больше?

– Нет, это реалии жизни, и никаких обид быть не может. ■

Ерлан Журабаев – журналист.