



Павел ВАЩЕКИН, раскрутивший Наталью ВЕТЛИЦКУЮ:

ПЕВИЦЕ НАДО НАЙТИ БОГАТОГО МУЖИКА И РАСКРУТИТЬ ЕГО

— Павел, скажи, существовал ли между тобой и Натальей какой-либо контракт, согласно которому ты финансировал все Наташины проекты в течение этих трех лет?

— Какой может быть контракт между людьми, которые любят друг друга? То, что я делал для Натальи, я делал вовсе не ради подсчета: «вложил столько, вернулось столько-то». И Наталья отдавала мне свое сердце не из-за того, чтобы потом считать, во что ей это обошлось. Что до взаимных обид, то это наши внутренние проблемы, не касающиеся денег. Сейчас я знаю точно — для того чтобы раскрутить человека, нужно потратить в течение года от 200 до 350 тысяч долларов.

— Нам хорошо известны преискуртант услуг, необходимых для «раскрутки»: песня — 1–3 тысячи долларов, видеоклип — 8 тысяч

долларов (без декораций) и 50–80 тысяч (с декорациями), телезфир — 1–2 тысячи долларов и так далее... Что здесь главное, во что нужно вкладывать в первую очередь?

— Прежде всего — музыка и работа над имиджем. Как правило, у начинающих исполнителей нет ни своего стиля, ни костюмов, ни соответствующей внешности. Нет песен, наконец. На организацию всего этого идут деньги. Затем, когда артист доведен до нужной кондиции, его нужно раскручивать: снимать видеоклипы, тратить деньги на оплату телезфиров, появление в прессе. Помимо этого, часто необходимы танцоры, нужен администратор, костюмер, стилист. Таким образом и набегают та сумма, которую я называл выше.

Историю Павла Ващекина и Натальи Ветлицкой, которые провели вместе три с половиной года, можно назвать «служебным романом».

Это интервью — не об интимных подробностях из жизни ныне разошедшейся пары, а попытка на конкретном примере понять, как же сегодня в России действует система «раскрутки» артиста.

Сейчас и у нас в стране стали рисовать свою книжку комиксов для народа, создавая вокруг главных действующих лиц — музыкантов ореол сказки со всеми подобающими атрибутами. Отсюда появление такого числа историй из личной жизни исполнителей, композиторов, продюсеров, скандалы, слухи о том, кто сколько зарабатывает. Но у нас все только слухами и ограничивается: только глупый сейчас объявит, сколько денег у него в кармане. А на Западе доход никто не скры-

вает, если не сказать — афиширует. Заработанные тобой деньги — это ведь просто критерий успеха.

И потом, заработки наших звезд все-таки никак не сравнимы с западными. Хотя теоретически, если музыкант будет получать по 500 рублей с каждой проданной кассеты с его песнями, а кассет будет продано, предположим, 2 миллиона, то его прибыль уже составит 100 миллионов.

— Шоу-бизнес — это большие деньги. Но, к сожалению, большинство людей,

которые занимаются шоу-бизнесом, преследуют только одну цель — сделать песню рентабельной для себя...

— Сергей Лисовский, Стас Намин, Борис Зосимов уже вошли в историю российского шоу-бизнеса, так как они не только делают

деньги, но развивают свое направление, доставляют людям радость. С другой стороны, можно назвать таких людей, как Бари Алибасов — я бы назвал его гениальным педагогом, профессионалом, знающим нынешние вкусы (другое дело, что к этим вкусам можно по-разному относиться) — с точки зрения музыки, жанра. В историю войдет, на мой взгляд, и Юрий Айзеншпис.

— Павел, а как ты сам оцениваешь свою роль в шоу-бизнесе?

— Скажем так, все перечисленные мной — «в законе», а я — «в авторитете». Это шутка. Скажем, все эти люди в первой десятке. Кстати, нужно добавить, что, хотя моя финансовая подпорка позволяет заниматься музыкой, мне ближе модельный бизнес, в котором я работаю уже пять лет.

— Насколько, по-твоему, история Павла Ващекина и Натальи Ветлицкой показательна?

— Да это выход! Самый счастливый и удачный вариант для начинающей певицы — найти человека, любить его, или когда он любит ее и всячески помогает. Если при этом у человека есть большие возможности — то это ее сказка и ее приз. Это единственный путь: найти богатого мужика и держаться за него.

Павел РЕПЕЙ.
(Агентство InterMedia — для «Супермаркета «КП»)