

Новая газета - 2000 - 3 - 9 апр. (№ 13) - с. 10

Гиллер Борис Абрамович. Издатель. Сценарист. Виновод. В общем, капиталист, «владелец заводов, газет, пароходов...»

Нет, не так...

Хлопушка — дубль два. Борис Гиллер. Продюсер «по жизни».

— Я продюсер во всем, что я делаю. Моя работа — придумать идею, довести ее до ума, подобрать исполнителей и перескакивать на другое

Вот он и перескакивает с отелей в Праге на русскую газету в Германии, с элитного вина в Казахстане на еженедельники в Костроме и Саратове. Поводом для нашей встречи стал тот факт, что общий тираж 20 газет, выходящих в его издательском доме «Провинция», перевалил за миллион. Если быть скрупулезно точными, на прошлой неделе было 1 млн 354 экземпляра.

К нему можно подключаться как к зарядному устройству. Два часа разговора, и собственная, просевшая из-за зимы и выборов энергетика снова в норме. Он, смеясь, говорит, что внутри у него батарейка. Какая там батарейка — атомная электростанция, не меньше! Иначе как бы он смог вести издательский бизнес, писать сценарии и продюсировать фильмы, управлять своими отелями и ресторанами одновременно.

Но знают его больше как продюсера номинированного на «Оскар» «Кавказского пленника». Поставленный по его сценарию «Криминальный квартет» был одним из последних советских фильмов, который в 1989 году посмотрели 30 млн зрителей. А Гиллер был первым советским сценаристом, который получил не обычный гонорар, а 2,5% с проката — 120 тысяч рублей, астрономическую сумму по меркам того, еще не свалившегося в пропасть гиперинфляции 1989 года. Эти 120 тысяч и стали основой всего нынешнего многомиллионного бизнеса Гиллера.

Еще в начале 90-х его сотрудница, обладавшая дипломом специалиста по непонятной тогда никому профессии «имиджмейкер», дала Гиллеру дельный совет: «Человека с большими деньгами всегда будут считать вором. Поэтому всегда и везде рассказывайте, как и откуда начался ваш бизнес!» Вот он и рассказывает, начиная даже не с тех 120 тысяч, а раньше.

Начинает с физфака в Томске, где студент Гиллер учился так легко, что время тратил не на физику, а на сценарии для студенческого театра миниатюр. Но экзамены по предметам, названия которых выговаривал с трудом, все равно сдавал на «отлично». («Я гениально умел общаться. Психологически правильное общение с преподавателями — залог успеха на экзамене. И отличная школа для будущих деловых переговоров») Потом была работа в милицеевской многотиражке «На страже» в Алма-Ате («Оклад — 95 рублей, ночью — по засадам. Менты были мои друзья, я потом о них написал сценарий «Криминального квартета») и поступление на сценарный факультет ВГИКа («Семья у нас была небогатая. В тот год умер отец, потом я женился, жена беременная, но я все-равно поехал»).

— Что вам дал ВГИК?
— Ничего. Но я понял, что и в кино сидят обычные нормальные люди. А я талантливее! Главное, не надо ничего бояться! Надо просто работать, все остальное понты.

Дальше был «Криминальный квартет» («На 4-м курсе после студенческой драки у

меня был такой фингал под глазом, что неделю выйти никуда было нельзя. Зато появилось время. Я закрылся и написал сценарий»), а потом уже издательский кооператив, на который и пошли 120 тысяч от «Квартета».

— На первые деньги я купил дом — до этого мы с женой и двумя дочками жили в однокомнатной квартире, тараканы — вот такие! Дочки учатся сейчас в Англии, но тараканов тех до сих пор помнят. Уже шло кооперативное движение, и я открыл в Алма-Ате полиграфический кооператив. В 90-м мы выпустили книгу общим тиражом 7 млн экземпляров. Помню, купил права на

бизнесом, если он неприбыльный?!

А насчет уволить тех, кто кладет в карман, — это запросто. Все, кто работает с ним, знают, что есть три вещи, за которые Гиллер выгоняет без разговоров — пьете! воруете! ничего не делаете! В начале 90-х в Алма-Ате был жуткий дефицит на компьютерных наборщиков, редкие специалисты новой тогда профессии были на вес золота. Гиллер застал трех своих наборщиков, пьющих водку в рабочее время. «Говорю: «Встали — вышли!» С трудом нашел новых — та же картина. Тогда открыл Школу молодого наборщика, создал переизбыток этих кадров на рынке Алма-Аты». На-

Мы целенаправленно пошли в регионы. Я хороший бизнесмен. Свои газеты, как и свои фильмы, я просчитываю. Меня как нормального капиталиста жизнь подталкивает к тому, чтобы я ориентировался на конечного потребителя. Если меня не будут давать рекламу, я разорюсь.

10 из 20 газет его издательского дома уже перешагнули черту убыточности и сами себя окупают. Гиллер с гордостью говорит, что не за горами то время, когда каждая из газет будет приносить в месяц по \$ 3—5 тысяч. А далее, когда в холдинге будет газет 40, есть у него желание сделать общесоюзную семей-

ные люди. К нам так и относятся на Западе, потому что видят этих деятелей!». Гиллер был вынужден давать деньги на жилье второй раз, но ему и в голову не пришло рассчитаться с кризисом на сотрудниках. Как не пришло в голову и закабалить своих сотрудников, заставляя «отрабатывать» купленные им квартиры. «Сами не уйдут. Я плачу им действительно хорошие деньги. Они занимаются тем, что умеют и любят. А от добра добра не ищут!».

— Говорят, вы вели переговоры с Рупертом Мэрдоком о продаже части акций вашего издательского дома?

того не прочь, но жена говорит, что это уж только сам, клонированием». Семья живет сейчас в Англии, где учатся старшие дочери, но будущее детей Гиллер видит здесь, в России, и уверен, что Катя уже скоро вместо практики начнет работать в его издательском доме. Когда в один из приездов ему показалось, что средняя дочка Таня стала обангличиваться — «госты с джемом по утрам», он навес подстанников и пряников и научил сына наливать чай в блюдечко, как некогда деды чай пивали.

Говорит, что на старости лет хотел бы завести виноградники и свое вино делать. «Вино — не водка, его может делать не каждый. Лоза дает урожай только на 4-й год ухаживать за ней надо. Один раз он уже попробовал — винзавод был в таком ужасном состоянии, что продавался недорого. Гиллер купил. «Я ничего не понимал в виноделии, но чувствовал, что из этого можно сделать! Пригласил специалистов, купил оборудование, стал выпускать вино, ставшее в Казахстане придворным. В 1997 году произвели 2 млн бутылок». Завод пришлось продать вслед за «Караваном», но интереса к виноделию Гиллер не потерял. «Я уже стал фаном этого дела, даже вступил в английское королевское общество любителей вина».

Но и при таком разнообразии интересов он не мог разлюбить кино. Хочет возобновить кинопрокат в России.

— Все говорят о возобновлении проката, но в их варианте — это построить мультиплекс за \$12 млн, по дороге \$6 млн украсть. Это не возобновление проката, а воровство. Есть возможность делать маленькие сборные кинотеатры и ставить их в каждой деревне... Тогда возродится кино, и кинематографисты будут работать не на Каннский и прочие фестивали, а на своего зрителя.

«Кавказский пленник» он намеренно делал фестивальной картиной: «Надо было, чтобы узнали, что есть такой Гиллер и что он может!», а сейчас новый свой фильм «Чек» сделал «на народ».

— Прокатчики посмотрели и стали предлагать деньги! Когда мне прокатчик говорит, что картина хорошая, я счастлив. Это дорогого стоит — прокатчики лучше всех знают аудиторию. И если мне предлагают \$1900, чтобы катать картину по области, тогда как официально «Титаник» катал за 50 тыс. рублей, то это значит, что рассчитывают вернуть намного больше. Мне не важно, что скажет критик, важно, чтобы народ посмотрел.

Мысль написать сценарий, в котором главный герой будет похож на него, Гиллера, не занимает.

— У меня миллион лучших сюжетов. Времени нет.

Телевидению Гиллер подготовил отдельный сюрприз.

— Прочитал в газете, что одна немецкая фирма выпустила приборчик, который автоматически переключает канал в тот момент, когда начинается реклама. Если я пойму, что смогу поставить в России выпуск этих приборов, то посмотрим, кто возьмет этот рынок!

На вопрос: «Почему в этой стране ни у кого не получается честно платить все налоги, иначе разорятся, а у него получается?» — отвечает: — Потому что я такой умный!

И попробуй ему не поверить!

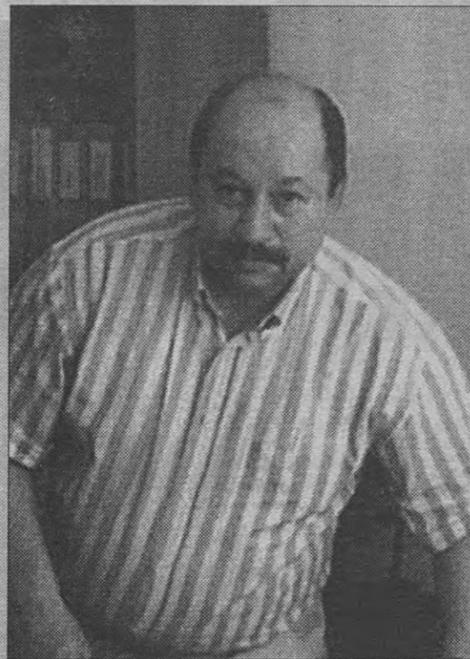
● Елена АФАНАСЬЕВА

БОРИС ГИЛЛЕР

САМ СЕБЕ ОЛИГАРХ

Пока я, договариваясь о встрече, по телефону обращалась к своему собеседнику «Борис Абрамович», у коллег в редакции лезли на лоб глаза. Что и стало поводом для первого вопроса — как ему живется с таким именем?

— Открою тайну — меня называли не в честь Березовского, а в честь погибшего на войне деда Бориса Абрамовича Гиллера. Мне хорошо с этим именем, я им горжусь. Это пусть Березовский меняет имя, если оно кого-то не устраивает.



книжку «Секреты народной медицины» за 5 тысяч рублей, а мы издали 1 млн экземпляров и продали по 2 рубля — итого 2 млн рублей. Но я всегда честно покупал права на все, понимал, что мне с моим именем и фамилией нельзя выпендриваться! Потом пошло на спад, люди наелись дешевой книжной продукции, и я вовремя ушел из этого бизнеса. Всегда надо вовремя уходить.

Тогда и появилась первая собственная газета «Караван», стартовавшая с объема в 16 страниц и тиража в 50 тысяч. К 1998-му тираж дошел до 250 тысяч, а объем до 128 страниц. В 1996 году «Караван» заплатил \$ 5 млн налогов — это при том, что весь нефтяной комплекс Казахстана принес в бюджет \$ 1 млн. Только реклама в газете приносила по \$ 7 — 8 млн в год.

— Когда мне говорят, что это неприбыльный бизнес, меня это бесит. Поначалу у меня было 2 ответсекретаря, которые деньги за рекламу просто в карман клали. Когда я их уволил, газета стала прибыльной. Это сейчас я понимаю, что в России странно, чтобы газета приносила прибыль. Когда я на конгрессе издателей в Цюрихе говорил, что в моем издательском доме «Провинция» есть газеты, которые стали через 8 месяцев работы прибыльными, в меня пальцем тыкали: «Парень врет!», а соотечественники из делегации плакались, что это вообще неприбыльный бизнес. Я все хотел спросить у коллег: что ж они занимаются этим

борщики есть — проблемы нет!

Перебазироваться в Москву пришлось в 1998-м, когда из Казахстана его «выжили». Восток — дело тонкое. Если он когда-нибудь напишет об этом сценарий, новое «Белое солнце пустыни» гарантировано.

— Шли выборы. Мы были потенциально оппозиционным изданием, дружили с тогдашним премьером Кажегельдиным, дали ему эфир на нашем телеканале, а он тогда уже был персоной нон грата. Казахстан — страна восточная, там свои законы. Если бы Назарбаев решил просто отобрать у меня газету, отобрали бы и ни копейки не дали. Одна из групп его советчиков предлагала так и сделать. Но в итоге, как ни странно, мне честно заплатили, и я могу с гордостью говорить, что, продав свое дело, я честно получил деньги банковским переводом. С каких фирм эти деньги взяли те, кто купил, — это уже их дело, а мне прятать нечего.

Продав газету в «Казахстане», он немедленно начал делать газеты в России.

— Это наркотик, и одновременно это бизнес. Я не зарабатывал ни на перепродаже компьютеров, ни на продаже нефти, эти огромные куски прошли мимо меня. У меня работа — газеты делать, я умею это!

Гиллер говорит, что у него даже мысли не было затратить хоть копейку в Москве, где журналисты обленелись и все перегружено газетами и прочими медиа.

ную газету типа старой доброй «Недели» и продавать ее в регионах в связке с местной. А еще он всерьез рассчитывает реанимировать районки.

— В Марксе и Балахове Саратовской области открыли 2 районных приложения. Люди покупают мою саратовскую газету с районным приложением, и у меня увеличивается суммарный тираж. Если реальный потолок общего тиража изданий в областях 2,5—3 млн экземпляров, то с подключением районки можно смело умножить в два раза.

На одном из последних «Пресс-клубов» конфетный фабрикант плакался, что люди разучились работать и относятся к хозяину предприятия хуже, чем прежде к директору, «потому что хозяин заставляет работать». Услышь нового русского бизнесмена сотрудники Гиллера, они были бы явно удивлены. В «Провинции» все с точностью до наоборот. Перевезя из Казахстана в Москву костяк своей команды, Гиллер немедленно купил всем квартиры, чтобы сотрудники могли думать о деле, а не о крыше над головой. «Они еще не знали, как в Москве метро действует, а уже работали и как работали — за полтора года открыли по России 18 новых газет!»

Правда, 17 августа в «Российском кредите» пропал \$1 млн, а в Сбербанке — \$300 тысяч, переведенные на покупку квартир («Нормальный банкир после такого бы застрелился, а у нас все эти малкины-палкины едут в Давос как солид-

— Они хотели, чтобы их человек мог влиять на управление, а это нам не подошло. И еще «подсобил» один местный консультант, который сказал, что в нас нельзя вкладываться — наш читатель — «это бабушки без денег», и нормальной рекламы здесь никогда не будет.

— А на этом поле рекламные цветочки действительно не всходят?

— Еще как всходят! Весь опыт «Каравана» и «Провинции» подтверждает это. Но сейчас у меня эксклюзивный контракт с «Видео интернешнл». Пока они мне счастья не принесли. Но обещают, что все будет хорошо.

Спрашиваю, каким он видит свой издательский дом в идеале? Говорит: «Хочу быть № 1, иметь самый большой тираж в стране!»

— Станете № 1 и продадите?

— Один раз продал, хватит. Это дело я хочу детям оставить. Хочу, чтобы подросток сел в это кресло!

Гиллер считает, что налоговая система при всей ее карательной сущности не самое ужасное для бизнеса в России. Хоть трудно, но работать с такими налогами можно, это он проверил на себе. Гораздо хуже, что невозможно получить кредит: «На Западе меня с миллионным тиражом на руках бы вносили в банк, но скажите, почему я должен работать и отдавать деньги на Запад, а не в страну, где жить моим детям?»

Детей у него трое — Кате — 15, Тане — 10, Абраму — 3 года. «Я бы и четвер-

3.4.2000

Гиллер Борис Абрамович

22