

26.09.2002

Краснов Борис

6

ВЕЧЕРНИЙ КЛУБ
26 сентября 2002

КЛУБНЫЕ ВСТРЕЧИ

НА АРТИСТАХ В НАШЕЙ СТРАНЕ
НИЧЕГО НЕ ЗАРАБОТАЕШЬ

ГОСПОДИН ОФФОРМИТЕЛЬ



Главный художник Кремля Борис Краснов – человек небольшого роста, юркий, шустрый, похожий на волчок. Все время крутится, вертится, не может и пяти минут усидеть на месте. Говорит быстро, глотая слова, предложения, сбивается с мысли, эмоционально жестикулирует, но смотрит всегда только в глаза.

Он модно, по-молодежному, одет – джинсы, свитер, удобная обувь. В костюме Бориса Аркадьевича можно увидеть только по телевизору. Во время нашей встречи на одном из каналов транслируется передача с его участием. «Давай посмотрим, – говорит он мне, – интересно, что они там оставили...»

«42-я улица» – на сегодняшний день главный проект студии Краснова. Борис Аркадьевич выступает в роли продюсера. Это стопроцентный бродвейский мюзикл, который стартует на сцене Дворца молодежи 12 октября. В Москву приехала труппа из 54 бродвейских исполнителей для непосредственного участия в постановке. Оригинальные спецэффекты, 500 костюмов, 14 смен уникальных декораций.

– Ну, рассказывайте, как получилось, что Борис Краснов стал продюсером мюзикла?

– Вся эта тема – не что иное, как возобновление инициативы. Когда началось это движение, было много разговоров на тему «Рождение мюзикла в России». Но тут ведь в чем дело? В принципе, музыкальный жанр у нас существует очень давно. «Волга-Волга», «Веселые ребята», «Юнона» и «Авось». Нас же всегда к этому инстинктивно тянуло! Тот же Театр оперетты...

Но оперетта отличается от мюзикла, причем принципиально. Оперетта – это прежде всего разделение на жанры, как в «Свадьбе в Малиновке», – одни немножко поют, другие немножко танцуют. В мюзикле такого нет. Человек должен и танцевать, и играть, и петь. Когда мюзиклы пошли по стране, меня пригласили на «Норд-Ост» как художника и соавтора. Я там был, поработал, потом ушел, потому что... Не из-за денег, конечно. Скорее, появились политические, идеологические разногласия. В конце концов я пришел к Филе (Филипп Киркоров – Ред.) и в лоб спросил: «Я тебе нужен на «Чикаго»?». «Нет», – ответил он. То же самое сказали и все остальные. Там ведь везде готовые декорации: и в «Метро», и в «Нотр-Дам де Пари». Да и помимо всех этих знаменитых, просто чепухи много появилось разной. Потом появилась тема – привезти концертный вариант «Чикаго». Сидит оркестр, выходят люди и поют арии. Филипп воспротивился этой идее, и я его в этом плане очень поддержал, потому что это не дело, ты понимаешь. И тогда мне пришла в голову мысль: «А почему не привозят

готовые мюзиклы?». Артистов привозят, а мюзиклы нет. Родилась идея – Москва должна увидеть настоящий американский мюзикл. Надо сделать самое главное – создать материальную базу. То есть добиться разрешения на создание настоящих декораций и костюмов. Потом взять целиком труппу из Нью-Йорка и привезти ее сюда. И только сейчас, после полутора лет работы, это стало реально.

– Честно говоря, создалось такое впечатление, что вы малость перестраховались. Когда по стране уже прошли мюзиклы и зарекомендовали себя как жанр, вы привозите «42-ю улицу». Как будто выжидали время и теперь работаете наверняка?

– Я понял тебя. Понимаешь, ведь в свое время музыкальный жанр был дико популярен у нас. Когда приезжала Свердловская оперетта, Курочкин когда приезжал, тут такое творилось! Люди, чтобы попасть на галерку, стекла выбивали, двери выламывали. А потом просто был временный упадок. Может, потому, что не было актуальных тем. Что касается меня, то я не бизнесмен. Я не могу просчитывать, хотя деловая жилка у меня есть. Я ничего хитрого не придумывал. Наоборот, я поступаю рискованнее всех, революционнее, опрометчивее всех в тысячу раз, привозя американцев сюда. Хотя, безусловно, те, кто были до меня, создали базу, подготовили рынок, настроили публику. Было бы нечестно не признавать этого. Когда Филля прочитал, что мы задумали, он сказал: «Ты сделал мне назло!!!». «Что?! Пять миллионов долларов кредита на шею – тебе назло???». Понимаешь, какой уровень понимания?

Надо помогать друг другу. Это же не концерт. Один раз показал и все. Надо продержаться.

– С американцами сложно было договориться?

– Очень сложно. Они тебя изучают, как под рентгеном. Права, возможности фирмы, страну, рынок. Они ведь серьезные ребята. Они должны понимать, куда они идут, на что идут. Последняя стадия переговоров была совсем тяжелой. Мы поехали в Чикаго. Американцы сняли специальную комнату для переговоров в гостинице. Сидим. Такое недоверие. И они мне говорят: «Вообще, мы рассматриваем продолжение отношений с Китаем, мы смотрим на Китай». Тут я уже рванул: «Вы чего! Полтора миллиарда китайцев не стоят двух миллионов русских!» «Вы не понимаете?» – говорю я им. – В России Бродвей получит потрясающих друзей, потрясающего благодарного зрителя, наши люди воспитаны на Достоевском, на Толстом, на Чехове». А они мне говорят: «Хватит себя продавать». А я им: «Мы уже год общаемся на эту тему!».

– С чем недоверие было связано?

– Да со всем, я тебя умоляю. Для них Россия – черная дыра. Меня тут спросили, почему я не взялся за такой трудоемкий процесс, как, например, «Нотр-Дам»? Не стал создавать все с нуля, отбирать людей. Процесс трудоемкий, потому что людей у нас нет, которые могут играть в мюзикле. На том уровне, на котором играют в Америке. У нас люди неподготовленные. У нас нет школы мюзикла. У нас блестящая драма – лучшая в мире, прекрасные драматические актеры, кто-то поет, кто-то танцует. А у них –

школа, выработанная годами, в том же Чикаго, в Нью-Йорке, в Торонто.

– Согласились-то после чего?

– Ну... Определенные финансовые гарантии – они потребовали положить конкретную сумму на счет. А у нас даже нет банка того уровня и той категории, чтобы они нам верили.

– А какую базу вы смогли им предоставить?

– Поселили актеров в отель общежитного типа. Там небольшие квартиры с кухней, со всеми удобствами. Ты спроси артистов, им нравится, они довольны.

– Почему именно «42-я улица»?

– «42-я улица» – это классический американский мюзикл. Это Бродвей. В этом спектакле показано начало Бродвея, его становление. В 30-е годы провинциальная девочка приезжает в большой город и добивается успеха. Надо ли говорить, что эта тема близка всем москвичам. Ведь больше половины жителей нашего города – приезжие, которые завоевывали себе место под солнцем. Короче, близко и понятно. Вообще, мюзикл создан не для драмы, не для повешения, убийства, не для тюрем. Хотя есть и такие. Но изначально мюзикл должен развлекать. Поучая – развлекать. Да, есть мораль: «Надо быть упорным, талантливым, готовым к успеху». Но все равно 80 процентов – это развлечение, хотя американцы пишут на программке – 100 процентов развлечения.

– А вы на 100 процентов уверены в успехе?

– Не знаю. «Их разве слепой не увидит, а пьяный о них говорит...». Я тебе сейчас поставлю финал и начало. В финале они показывают технику 15 минут, просто одна техника. Зал воет, визжит, понимаете? В мюзикле еще надо же найти какие-то моменты, то ли технические, то ли танцевальные, то ли с декорациями что-нибудь придумать. Понимаешь, для того, чтобы держать зрителя, вызывать спонтанную реакцию. Найти ту фенючку, которая заставляет мюзикл держаться в репертуаре годами. И главное, чтобы можно было смотреть без конца. У тебя плохое настроение, ты встретила друзей и пошла. И пойдешь еще и еще. Это кайф, понимаешь? Абсолютный кайф. Это можно смотреть бесконечно, словно заведенный. У нас билет – 300 рублей. Причем наш зал – Дворец молодежи – в принципе не имеет неудобных мест. Для тех, кто хочет посмотреть мюзикл в Америке, – виза, гостиница, билет на самолет и там еще билет. А там он стоит где-то 60-70 долларов. Короче, у нас абсолютно тот же кайф, только во много раз дешевле.

– Это единственный ваш собственный проект, не на заказ?

– Ну, я что-то делал свое. А потом заказ тоже такое дело... Все относительно.



— В смысле? Одни диктуют условия, другие нет?

— По-разному бывает. Каждый как-то это все по-своему видит. Между прочим, гораздо тяжелее работать, когда тебе говорят: как считаешь нужным, так и делай.

— Если к вам придет новый русский и скажет: «Боря, хочу, чтобы ты мне сцену домашнего театра оформил», возьмется?

— Да я постоянно этим занимаюсь. Запомни, на артистах в нашей стране никогда ничего не заработаешь. Все эти концерты, юбилеи, имена — это все так, для имиджа, престижа, телевизора. Никогда ничего с ними не зарабатывал. Все, что заработал, — только на частных предприятиях. Вот презентация в каком-нибудь банке — это да, это реальные деньги, а артисты...

— Неужто такие жадные?

— Ну, начнем с того, что в большинстве своем артисты все-таки далеко не щедрые люди. Ты пойми, они же привыкли к бесплатному. Тут их угощают, там счета закрывают. Покупали где-нибудь, а хозяин заведения им: «Да что вы, какие деньги?! Не надо, нам так приятно, что вы зашли». С другой стороны, им трудно дается заработок, потому что нет института шоу-бизнеса, нет прав. Они выпускают диск — а тут пираты. Наши артисты, по большому счету, живут-то только за счет концертной деятельности. Это за границей выпустил диск и отдыхай себе весь год или готовь реальное шоу с суперпрограммой. А у наших ни сил, ни времени, ни денег нет. Каждая так называемая новая программа — максимум две-три свежих песни. Поэтому когда люди идут на концерт, то видят, что из нового там только мои декорации. Спрашиваешь: «Что было нового?» — Краснов, отвечают. В этом патология моей личности. Вот Тина Тернер. Она выпускает диск и едет по стране с промо-туром. То есть в поддержку альбома, чтобы люди пришли, послушали, а потом купили альбом. Заинтересовать слушателя — вот главная идея таких туров, и билеты там стоят символические деньги. Они вообще могут сказать — я столько стою, поэтому столько денег прошу, а наши... Нет системы. Их винить нельзя. Артисты — это категория специфическая. Особенно в творческом плане о чем-то с ними договорится. Ой! Есть момент какого-то творческого предательства. Говоришь ему: «В начале ты выходил, как юрловский, а потом в финале — во фраке». Ни фига подобного! Он хочет сначала быть во фраке, а юрловским вообще не хочет быть. Ну и так далее. Примеров миллионы.

— У нас же вообще понятие «звезда» не соответствует понятию «звезда» на Западе, разве не так? Нет культуры «звездности».

— Для того, чтобы была культура, необходима система. А у нас же нет бизнеса. Плебейство заложено во



Блестящее знание английского языка помогает не всегда. «Американцам все приходится объяснять на пальцах!»

всех. Мы все пролетарии. Все такие взаимовыгодные, взаимодобрые. Не дай бог, мы не выпьем с кем-то, не подсядем к столу, они же мордускорчат, да еще оскорбятся. Наши артисты не умеют создавать вокруг себя этот пафос, этот фурор. Вот я был там, где отливают «Оскара». Вот там оцепление, охрана, дорожка, вот подъехала машина, выходит Том Круз. Это же все делается по сценарию, понимаешь? Это целый механизм, бизнес, шоу-бизнес. Не эстрада, а именно бизнес. Мы живем совершенно в другом пространстве. Ну как так можно, например, — платить телевидению за эфир?! Когда во всем мире наоборот — телевидение покупает. А у нас ты делаешь шоу, ты вкладываешь, и ты же платишь, чтобы его показали по ящику — это же верх патологии. Как Брежнев сказал Рязанову: «Логика не ищи!». Вот в СССР система была. Как были раскручены хоккеисты в советское время! О-о... Любая американская лига могла бы позавидовать. Ночью разбуди любого — мог состав наизусть назвать. Это были звезды, это были кумиры. Они когда входили — люди в обморок падали. Но со временем будет все. Должно нормализоваться, если так будет идти, если правительство не будет никаких встрясок устраивать. Главное, чтобы не мешали. Вот не мешают людям Театр эстрады переделывать для «Чикаго», например. И это здорово. Естественный процесс идет. Хочешь — не хочешь, регулируй — не регулируй. Будет все так, как должно быть.

— А у вас были кумиры?

— Ну конечно. Мне даже повезло кое с кем встречаться. Высоцкий, Па-

раджанов, да масса. Режиссеры, актеры...

— Давайте за жизнь?

— Да ладно, у тебя там уже навалом, что писать-то... Ну, если хочешь, давай.

— Как вы с женой своей познакомились?

— Ну, хватит уже, противно даже! Я миллион раз рассказывал. Она работала манекенщицей у Зайцева, потом, когда Юдашкин уходил от Славы, она ушла вместе с ним. А я тогда буянил, творил такое... Стулья швырял, орал на всех, самоутверждался. Она посмотрела и сказала: «Как надо любить этого мудака, чтобы выйти за него замуж!». И подорвалась на мне.

— У вас постоянно много проектов — и здесь, и за рубежом. Дети не забыли, как выглядит папа?

— Помнят с трудом. Ну, слушай, это миссия. Займись внуками, если повезет. А покажи мне мужика, который более или менее занимается делом и его дети знают, как выглядит папа.

— Вы хоть отдыхаете вместе?

— Стараюсь... Вот в этом году делал Юрмалу и взял их с собой. Но работы было столько, что отдохнуть тол-

ком не удалось. Периодически появлялся с ними на пляже. Но редко.

— Если к вам сегодня придет человек и скажет: «Я из провинции и очень талантлив, подскажите мне рецепт, как стать Борисом Красновым»?

— Нет рецептов. Учиться хорошо и работать. Реально оценивать свой потенциал. Надо, значит, надо. Вопрос в окружении, в отношении к жизни, к поставленной для себя самой задаче. Надо просто идти. А там уже, по дороге, тебя поправят, подскажут, помогут. К сожалению, молодежь очень инфантильная. Мы-то были задушены, забыты словом «нет». Это же жутко. Хочешь жвачку — а ее нет, хочешь банан — а его нет, джинсы — а у тебя нет на это денег. Всей семьей принимали решение о покупке джинсов за 150 рублей при зарплате 200. И это была еще хорошая зарплата.

— Получается, что запреты и препятствие только подстегивают...

— Да, есть такая тенденция. Почему, скажем, из таких регионов как Украина выходят в люди, добиваются успеха? Надо делать дело. Все придет. Премии, друзья, регалии, женщины... Карьера не должна быть целью. Добиваются лишь те, которые работают на итог, конечный результат.

— А у вас бывает, как у художников, чувство опустошения, после того, как получен желаемый результат?

— Бывает, но я не задумываюсь. Стараюсь философски относиться. Не знаешь же, что тебе отведено, но хочется столько успеть. Иногда я прихожу домой, ложусь на диван и смотрю спортивные программы. В квартиру никого не пускаю. Моя квартира — это образец дизайнерского полета мысли по отношению к тому, что я делаю для других. Чтобы не получилось как у Аллы Борисовны. Когда она снимала «Рождественские встречи» у себя дома, она разрушила иллюзию 150-миллионного русскоговорящего населения. Люди-то думали, что Пугачева живет во дворце. Каждый придумал себе сказку, а она взяла и показала реальность. Не хочу, чтобы какой-нибудь жлоб новый русский посмотрел по телевизору дом Краснова и сказал: «А что Краснов?! У меня хата круче».

Встречалась
Сабина ДАДАШЕВА
Фото Игоря ИВАНДИКОВА



ДОСЬЕ

Борис Аркадьевич Краснов родился 22 января 1961 года в Киеве. В 1978-м окончил Республиканскую художественную среднюю школу имени Тараса Шевченко, затем поступил на театральную декорационную кафедру факультета живописи Киевского государственного художественного института.

В 1987 году Борис Краснов переезжает в Москву. С 1989-го по 1991-й работает главным художником Московского театрально-концертного объеди-

нения «Ленком» под руководством Александра Абдулова. В 1992-м создает свою фирму, заработки начинают исчисляться приличными суммами, но большая их часть уходит на воплощение замыслов. Замысел же, по мнению Бориса Краснова, всегда доминирует.

Самые известные проекты: «Рождественские встречи Аллы Пугачевой», шоу Филиппа Киркорова «Атлантида», «Мисс Русское Радио», КВН, «Цирк на Красной площади». ■