

Олег ЛЕРНЕР: *Вечер, 2002-24 окт. — с. 24* Я НЕ ЗНАЮ СЛОВА «СПОНСОР»

Творец и делец
в театре, как и в любой
другой сфере
искусства, —
противостояние
вечное. Примеры
деликатного и притома
успешного
театрального
делопроизводства
сейчас крайне редки.
Объясняется это тем,
что в театральной
среде еще толком не
разобрались, кто такой
продюсер,
чем он отличается
от менеджера
и с чем собственно,
всех их едят.
Директор-
распорядитель
недавно отстроенного
на Новослободской
Центра имени
Мейерхольда Олег
ЛЕРНЕР принципиально
считает себя таневой
фигурой, вторым
человеком после
художественного
руководителя —
режиссера Валерия
Фокина. По его
мнению, это разумное
и единственно верное
положение вещей.



— Так кто же такой театральный продюсер? Что это за профессия?

— Да я не продюсер вовсе! Ведь в театре продюсер — это ни в коем случае не администратор, не хозяйственник. Продюсером должен выступать сам творец — режиссер, художник, дирижер. Кто обычно продюсирует бродвейские постановки или голливудские фильмы? Сценаристы, драматурги, режиссеры, актеры!

— А кто же вы?

— Моя профессия называется менеджер — тот, кто помогает художнику, кто обеспечивает технологию процесса. Покупает материал для декораций, арендует зал, занимается рекламой, обеспечивает продажу билетов. Это у звезд шоу-бизнеса может быть продюсер, а когда дело касается театра, то творец — то есть режиссер — сам должен быть продюсером. А если он не понимает, чем закончить его проект, во что он выльется, что потребуются для его осуществления, то он всего лишь ученик, возможно, и талантливый, но ученик. И самый профессиональный менеджер не сможет ему помочь.

У нас пока слово «менеджер» в театре не слишком в ходу. Есть строитель, директор, администратор, завхоз, распространитель билетов. Все эти понятия емки сами по себе, но менеджер совмещает их в одном лице. Это человек, который работает под художника, для него. Ребята, идущие учиться на театрального менеджера, должны изначально понимать это. Конечно, у них есть право выбора: они могут работать под Ближецкую, под Фокина или, например, под книгоиздание. В этом суть и основа профессии. Жесткая бухгалтерия рынка, технология театрального дела — вот стихия менеджера.

— Приведите пример творца-продюсера.

— Ростропович! Идеально разбирается в деловых вопросах. Или Валерий Фокин — когда он читает контракт, мне после него просто нечего делать!

А, например, Анатолий Васильев — гениальный художник, но никак не продюсер. Его театр и наш Центр строились одновременно. У Васильева был недобросовестный директор-менеджер, и в результате у него — плохое здание. Он просто оказался обманут. Знаете ли вы, что если в одном из

правильному отношению к деньгам. Всегда неискренне утверждали: деньги — ничто! Но это неправда — миром вертят деньги. Попробуйте быть хорошим без копейки в кармане!

Васильев, возможно, интуитивно и чувствовал, что его обманывают, но даже не знал, как сказать об этом. Нет привычки принимать активное участие в практических делах!

Наш Центр (в отличие от театра Васильева) построен без единой копейки государственных средств. А в этом здании только оборудование — звуко-

Никогда нас не учили правильному отношению к деньгам. Всегда неискренне утверждали: деньги — ничто! Но это неправда — миром вертят деньги. Попробуйте быть хорошим без копейки в кармане!

залов «Школы драматического искусства» играется спектакль, то параллельно репетировать уже невозможно? Если в фойе разговаривают, то это слышно на всех этажах и во всех помещениях. Там ведь картонные стены! Очень многое не продумано. Теперь Васильеву приходится выпрашивать у мэрии дополнительные средства, чтобы все перестраивать и перерядывать.

— Как же художник, творческая личность может вникнуть во все финансовые, деловые тонкости?

— Конечно, он не должен знать как, например, расписывается от времени дерева плашета сцены или идеально разбираться в механизмах инвестирования. Но быть знакомым с основами экономики и технологии театрального дела необходимо. В России вообще основательный пробел в воспитании: никогда нас не учили

вое, световое и так далее — стоит около трех миллионов долларов.

— Кому принадлежит Центр Мейерхольда?

— Центр Мейерхольда — государственное унитарное предприятие. Создавая его, мы отказались быть учреждением культуры. И у нас нет этих учрежденческих проблем, учрежденческого баланса, хозрасхода... Мы никому не обязаны доказывать, почему на спектакль надо потратить не столько «сколько положено», а в три раза больше. Некоторые книги мы издаем с затратами в три раза больше, чем это допускается по нормам для учреждений культуры. Но мы же и устанавливаем их цену. Государственное предприятие, в отличие от учреждения культуры, не получает никаких господатей. Мы свои деньги зарабатываем сами.

— Как?

— Разумеется, на спектаклях заработать невозможно. На театральных экспериментах (а Центр предоставляет возможность молодым экспериментировать) — и подавно. Центр Мейерхольда ведет коммерческую деятельность. Одно из направлений мы разработали еще 10 лет назад: создали уникальную для России службу заказчика — по строительству культуртреггерских и социально значимых объектов. Например, участвовали в строительстве школы Галины Вишневской; составили проект, бизнес-план, контролировали строительство, провели конкурсы на поставку оборудования.

Мы сделали проект и содействовали строительству Культурного центра Союза театральных деятелей с огромной коммерческой зоной. Это строительство на углу Большой Дмитровки и Страстного бульвара уже заканчивается. Там будет превосходная фитнес-зона с тренажерами, площадками для аэробики и танцев, с бассейном. Восстанавливаем знаменитый ресторан ВТО, который был на Тверской. Зал, фойе ресторана воссоздают ту, любимую многими обстановку. Предусмотрены помещения для фондов театральной библиотеки, находящейся в соседнем здании.

— Такое строительство приносит Центру Мейерхольда прибыль?

— Мы получаем по договору то, что нам полагается. А работаем по средним городским расценкам.

Наше книгоиздание — благотворительное для России — за границей приносит неплохой доход. Например, двухтомник Мейерхольда в Америке и Европе стоит до 300 долларов. Понятно же, что российские студенты, педагоги, режиссеры, актеры не смогут купить эти книги за такие деньги — и поэтому здесь мы продаем их по пятидесяти рублей за том.

Недавно приобрели компьютерное оборудование для нашей издательской группы, которая теперь тоже будет приносить прибыль. Проституем новое здание «Мастерской Фокина», которое расположится в Сити. Уже сделан проект для театра Александра Каллигина. Совместно с Константином Райкиным готовим еще один проект — Музей Аркадия Райкина, школу-студию Кости Райкина и Парк искусств.

— Как находите спонсоров для таких проектов?

— Я не знаю слова «спонсор». Я, что, вместе с Фокиным должен стоять с протянутой рукой и просить денег? Мы ищем инвесторов, а не спонсоров, и становимся их партнерами, а не нахлебниками.

Поймите же, спонсорство — это обман, особенно в России. Во всем мире существует закон о меценатстве. Благотворительность освобождает от налогов, даем еще какие-то льготы. Там щедрым быть выгодно. А в условиях нашей экономики, нашего законодательства, если хочешь хорошо жить, надо искать достойных партнеров.

Беседовала
Мария ЛЬБОВА