

ТАТЬЯНА АБРАМОВА:

Мы стремимся не выжить, но жить

Иногда к ней приходят "новые русские". Спрашивают: "Здесь театр?"
— Театр.

— Артисты народные или заслуженные?

— Артисты как артисты.

— Ну бери 100 баксов, дай билет.

— Нет билетов.

— Вы что? Я в Большой прихожу, 100 баксов даю, мне билет сразу...

— Большой театр, — отвечает она, — очень большой. А наш — маленький... Татьяна Федоровна Абрамова — директор-распорядитель частного театра "Летучая мышь". Должность моя, — говорит она, — называется так мудро для большей солидности. А работа — простая: на мне решение финансовых, административных и хозяйственных вопросов.

Татьяна Федоровна, в чем основная сложность театральной жизни сегодня?

— Она все та же, что и столетия назад. Театр в принципе не может быть коммерческим. Коммерция — то, что приносит прибыль. В лучшем случае театр знает, что такое доход. Статьи дохода могут быть разными: продажа билетов, программ, спонсорская помощь, дотации государства. Прибыльным может быть отдельный проект — таков у нас "Шоу-бизнес". Но его деньги немедленно растворяются в структуре общего хозяйства. Хозяйственная деятельность требует постоянных финансовых "вливаний". Ремонт декораций, чистка костюмов, коммунальные услуги; на покупках одних только колготок можно разориться...

— Тем не менее у вас есть ощущение стабильности?

— Оно связано у меня с нашим режиссером. Будет Гурвич — будет и стабильность. Этот человек дает мне радость полноты и реальности жизни; без веры в завтрашний день вообще в театре жить нельзя.

— Видные деятели политики или бизнеса оказывают благотворительную помощь вашему театру?

— Подобная помощь не возникает "сама по себе". Чтобы ее получить, надо ходить по кабинетам, просить договариваться, ластиться... Мы этого не любим. Мы предпочитаем жить по принципу "ничего не бойся, ни о чем не жалея, никого не проси..."

— Существует ли практика выкупа спектаклей лидерами политических партий или бизнесменами?

— Да, но это тоже вопрос не простой. Выкупленный спектакль — отмененный спектакль. Отдавая зал "целево", мы тем



самым отказываем в билетах "своим" зрителям — тем, кто ходит к нам постоянно. Если бы мы не были связаны строгим количеством спектаклей, все обстояло бы иначе.

— В репертуаре театра 4 пьесы. Можно ожидать премьеры в новом году?

— Нам очень хотелось бы выпустить хотя бы по одной премьере в год. Но все упирается в финансирование. "На жизнь" мы зарабатываем, но новая постановка — это расходы совсем иного порядка.

— Во что обходится премьера?

— По-разному. Спектакль "100 лет кабаре", например, очень дорогой.

— Чем обусловлена его дороговизна?

— Чрезвычайно большим количеством декораций. В одной из сцен (дуэт из "Аиды") представляется огромная декорация — и ее приходится менять буквально через полторы минуты. Очень дорогие костюмы, дорогие маски (в сцене, посвященной Аркадию Райкину). Несмотря на то, что спектакль идет довольно долго, он все еще себя не окупил. Иначе дело обстоит с "Шоу бизнесом": постановочные расходы здесь весьма скромные, и спектакль уже окупил себя.

— Финансовая "кухня" полностью лежит на вас?

— Только в том случае, когда деньги идут "через меня". Все "кухни" лежат на Гурвиче, я только распоряжаюсь чем он скажет.

— Решение наиболее сложных вопросов, в том числе и финансовых, принимается коллегиально?

— Нет. В частной антрепризе есть такое понятие, как хозяин. Гурвич решает — мы

делаем. Разумеется, наше мнение принимается во внимание, если оно толково.

— Вы зарегистрированы...

— Как общество с ограниченной ответственностью. Учредитель один — Гурвич.

— Ваш уставной капитал?

— Он "идет" в виде всего нашего театрального хозяйства.

— У вас договорная система?

— Да, контракты заключаются сроком не более чем на 2 года.

— Чем это обусловлено?

— Практикой театра. Мы связаны договором на аренду зала с ГИТИСом. Гарантировать же более того, что, в свою очередь, предоставлено нам, просто невозможно.

— Во что обходится аренда зала?

— Пока она для нас посильна, хотя ... бывает, что приходится ограничивать себя ...

— Создание частного театра — сложное дело?

— Создание театра в нашей стране — дело весьма специфическое. Практика как бы проста: знаменитый человек "с именем" в искусстве, решает создать свой театр. Естественно, ему дается изначально определенный статус: всегда найдутся желающие помочь знаменитому человеку. Возможно, даются какие-то дотации, иная помощь. Когда же начинал Гурвич, он никому не был известен. Он опирался на самого себя и своих друзей. Так и возникла частная ... антреприза. Со временем же эта форма закрепились.

— Но вам все-таки помогают?

— Очень редко. Недавно презентовали небольшую сумму — мы вот люстру купили, собираемся приобрести кое-что из мебели. Надеяться же на постоянную помощь, конечно, не приходится. Да на пожертвования, собственно, и не раскрутились.

— Каков у вас бюджет расходов?

— На хлеб, во всяком случае, хватает. Ценз зависит от того, что нарабатываем.

— Какова средняя зарплата?

— Не меньше, чем в государственных театрах.

— Цена билета?

— От 20 до 45 тысяч рублей.

— При 10 спектаклях в месяц наберется не так уж много.

— Мы вынуждены работать на аншлагах. Мы стараемся продавать 280 (при наличии 226) мест — как минимум. Если для кого-то аншлаг — показатель успеха, для нас он — необходимость. Иначе не "выплывем".

— На какую законодательную базу опирается частный театр?

— Наш устав разработан в соответствии с Положением о театре. Это правитель-

ственный документ, им руководствуются все театры, находящиеся на территории Российской Федерации.

— Отсутствие законодательной базы, ориентированной на частный театр (в том числе и специфику его существования), мешает вам работать?

— Нисколько. Мне, честно говоря, вообще все равно — есть эта законодательная база, или нет. Уверенность в работе мы черпаем в самой работе и в наших зрителях, которые заполняют зал до отказа.

— Не кажется ли вам парадоксальной ситуация, при которой вы, существуя вполне легально, не имеете правовой базы, на которую могли бы опереться в случае необходимости?

— Разработкой такого закона должны заниматься профессионалы. Это требует определенного времени и специфических знаний. У нас просто нет таких людей. Возможно, о таком законе и говорить пока еще рано — частная антреприза не приобрела достаточно широкого развития в стране.

— У вас не возникло желания совместно с СТД попытаться провести через парламент закон о льготном налогообложении для частных театров?

— У нас вообще о влестых интереснее взаимоотношения. Поскольку она нам "ничего не дает", то она делает вид, что нас как бы не существует. Нет нас, и не надо. Может быть, это и хорошо?

— "Сильные мира сего" тем не менее приходят к вам на спектакль?

— О да. Тут-то нас все помнят и любят.

— У вас есть возможность напомнить о своих проблемах...

— Мы не любим говорить о проблемах. Заговаривая в том, что мы ничего не просим, мы стараемся не выжить, но жить.

— Всякий ли театр нуждается в целенаправленной помощи?

— Это очень сложный вопрос. Вот, все говорят о традициях МХАТа — и при этом забывают, что Художественный театр не получал государственных дотаций — он жил на поддержке меценатов. И сейчас многим театрам помогают — "Современнику", "Сатирикону", "Ленкому".

— Они себя уже "доказали"...

— Доброта должна быть избирательной. Проблема в том, что слой меценатов у нас еще очень тонкий.

— Театр формирует этот слой, как вам кажется?

— Театр вообще многое формирует. Начнем с того, что он просто помогает людям жить. Нам зрители звонят и говорят: "Два месяца не были у вас, стали плохо себя чувствовать"... Театр расширяет масштабы личности человека; он буквально заставляет нас верить в то, что доброта и справедливость необходимы и реальны.

— Сколько вы тратите на рекламу?

— Мы вообще не тратимся на рекламу. Наш главный рекламный агент — это наш зритель...

Беседу вела Лилия БОРОВСКАЯ