



Фото А. ЗВЯГИНЦЕВА

Коллектив агентства "Богис"

- Успех ваших спектаклей многие критики связывают с тем, что агентство с самого начала было настроено на работу со "звездами". К чему лукавить: если в афише стоит фамилия "Меньшиков" или "Збруев", то, само собой, зритель пойдет на спектакль...

— Есть одно маленькое "но" — когда Олег начал репетировать (а именно этот спектакль вы имеете в виду), он еще не был такой "звездой". Успех пришел, скорее, после спектакля... Вообще, когда мы с Ларисой Исаевой организовали агентство, то хотели, чтобы оно занималось не только постановочной деятельностью, но и проводило так называемый "актерский кастинг", специально занималось "раскруткой" молодых артистов. Потом, правда, поняли, что это нельзя совместить в одной организации, разделились. Лариса занимается кастингом, а "Богис" практически стал театром, который работает на контрактной основе.

— В чем, по вашему мнению, его преимущество перед традиционным театром?

— Полная независимость. Ни один поставленный нами спектакль никогда бы не пошел в стационарном театре. Разве стал бы кто-нибудь ставить спектакль, монтаж которого длится двое суток и для обслуживания которого нужны десять человек, ради одного актера? А у нас это было в "Башмачкине", где играл Александр Феклистов. В том же самом спектакле мы сменили режиссера, но не стали жертвовать ни исполнителем центральной роли, ни самой идеей спектакля. Позволили бы нам такое, если бы мы состояли, скажем, при Министерстве культуры или при каком-нибудь одноименном комитете?... Но это, конечно, привнесло в нашу жизнь определенные трудности.

— В основном, если я правильно вас понимаю, финансовые?

— И они в том числе. Ведь спонсоры выделяют нам деньги толь-

ГАЛИНА БОГОЛЮБОВА:

В нашем театре нет дублеров

Культура. — 1997. — 8 марта. — С. 6
Все течет, все изменяется. Еще недавно слово "театр" ассоциировалось исключительно со стационарным учреждением. Понятие "антреприза" вошло в нашу жизнь недавно. И, как бы к ним ни относиться, "контрактные" театры уже стали частью нашей повседневной культурной жизни. Мы решили поговорить с художественным руководителем одного из самых удачливых театральных агентств "Богис" Галиной Боголюбовой. За четыре года существования на счету "Богиса" уже четыре аншлаговых спектакля: "Нижинский", "Башмачкин", "Погружение" и "Последняя ночь последнего царя".

ко на премьеру. До нее — репетируем почти на голом энтузиазме. Потому у нас и сроки сдачи спектакля рекордные — два месяца чистого времени. А дальше, после премьеры — крутись-вертись, как хочешь. По нашей схеме, чтобы спектакль запомнили, его надо играть не менее двух месяцев. Причем ежедневно. Иначе он себя не оправдает. Если полные сборы — хорошо, удастся выплатить зарплату актерам. Конечно, из тех средств, которые останутся после отчислений на аренду и налоги.

— Но ведь, насколько я понимаю, у вашего театра больше шансов, чем, скажем, у репертурного, выехать на гастроли. А там и помещение, и расходы за счет приглашающей стороны...

— Как это ни странно, но у нас точно такие же (если не большие) сложности с гастролями. Ведь мы не делаем "выездных" спектаклей, где декорации можно уместить в чемодане. Например, "Башмачкин". Играть один человек, а на гастроли должны выезжать десять. У нас сложные декорации, без которых спектакль играть невозможно. То же самое — с последней премьерой. Декорации занимают два огромных трейлера. Или, скажем, "N", где (мало того, что играть он должен в старинном особняке с колоннами) необходимо, чтобы окно, в которое выпрыгивает Нижинский, обязательно выходило на улицу.

— Вы хотите сказать, что гастроли "Богиса" со спектаклем "Нижинский" в Париже не состоялись из-за того, что вас не устраивало, куда выходит окно?

— Это была одна из причин (вторая, конечно же, язык: акте-

ры принципиально отказались играть на французском). Приглашавшая нас сторона предлагала создать за буфаторским окном любое время года, любую погоду: дождь или снег — по нашему желанию. Однако я понимала, что для внутреннего состояния актеру необходимо, чтобы тот "законный" мир был настоящим. Иначе спектакля не будет.

— Такое трепетное отношение не связывается, честно говоря, с моим представлением о "контрактном" театре. Я считала, что это очень жесткая система: подписал контракт — играй. А что ты там чувствуешь, это твои проблемы.

— Отчасти это действительно так. Наши актеры приходили на спектакль больные, с температурой. Они понимали: здесь нет дублеров и заменить некому. А это означает отмену спектакля, отсутствие сборов и соответственно — зарплату. Ведь мы сами себя содержим. За свободу, за то, что нам никто не указывает, надо платить. Однако актеры не ропщут. К тому же здесь не относятся к актеру, как к машине. Даже назначая день премьеры, мы всякий раз подстраховывались, "дублировали" дату на случай болезни или еще чего-нибудь.

— Неужели за всю вашу практику не было таких, кто не выдерживал такого режима, уходил?

— Были случаи, когда я выгоняла человека, если он не справлялся. Так произошло с немецким режиссером, который ставил у нас "Башмачкина". И когда я увидела, что он сделал со спектаклем (а через три дня была назначена премьера), то просто выставила его за дверь. И мы за три дня восстановили первоначаль-

ный вариант "Башмачкина".

— Вы отказались от заграничного турне, потому что вас не устраивало помещение, выгна-ли накануне премьеры режиссера, потому что не понравился прогон...

— В этом-то, возможно, и заключается секрет нашего успеха. Мы выверяем все до мельчайших подробностей. Агентство не может позволить себе провала. Этого не простят ни актеры, ни зрители, ни, извините за меркантильность, спонсоры.

— А они, что, ставят вам условия, чтобы вы в случае неудачного спектакля возвращали деньги?

— Что вы, конечно нет. Но если мы провалим пьесу, у бизнесмена будет больше оснований впоследствии отказать нам в помощи. Что же касается выставления условий, то вот, например, при постановке "Последней ночи последнего царя" фирма "ARISTON" подписала с нами договор, по которому она выделяет нам нужную сумму, а мы играем этот спектакль в течение пяти лет, и представляем ее имя на нашей театральной афише, в программе и т.д. Возможно, это более прогрессивный подход, чем собирать по мелочам, как мы делали при первых постановках.

— Но, с другой стороны, вы лишаетесь той свободы, которой так гордились. Ведь раньше у вас была совершенно четкая схема: спектакль играется в Москве два месяца, потом гастроли, а затем он снимается из репертуара. А сейчас, получается, что вам опять кто-то диктует условия.

— Не забывайте, что касается только "Последней ночи...". Но все эти спектакли — наша, если можно так выразиться, интеллектуальная собственность.

— Однако, насколько я знаю, "владельцев" этой собственности не так уж много: в "Богисе" практически нет штатных сотрудников...

— Это потому, что у агентства нет постоянных спонсоров. Но, несмотря на это, какая-то часть людей работает постоянно. Я понимаю, что настал тот период, когда надо думать о создании некоего фонда. Спонсоров находить мы уже научились, думаю, осилим и это. Ведь принцип "отыграли — разбежались" работает тогда, когда проводится разовая акция. А мы за четыре года уже доказали, что практически уже создали свой театр, который работает на контрактной основе.

Беседу вела
Елена ХОДЫРЕВА