

НЕВЕСЕЛЫЙ ВОДЕВИЛЬ

Ф Е Л Ь Е Т О Н

Дирекция театра оперетты одно время потеряла покой и сон. Еще бы! Ей грезились аяшлаг и очереди у касс. А их, как назло, не было. Билетные книжки лежали нетронутыми целыми стопами. План заполняемости трещал по всем швам. Зритель словно сговорился — занимал зал только наполовину.

А театр какой! Два миллиона с четвертью стоит. Украшение города. Каждое кресло обошлось в 1.572 рубля 40 копеек. Ну, а репертуар! «Марица», «Перикола», «Фиалка Монмартра», «Цыганский барон» и «Черный дракон». Названия в трепет приводят. Публика же идет плохо.

Администраторы долго ломали головы над тем, как же все-таки поднять заполняемость. И, наконец, обратились к Иону Ильичу Иоэльсу. Кто же он? Известный режиссер, талантливый певец или танцор? Реформатор театра? Ни то, ни другое, ни третье. Это незаменимый импресарио.

В его трудовой книжке, украшенной печатями многих театров, значится профессия: «Административно-хозяйственный работник». За плечами у Иона Ильича — не консерватория и не театральная вуз, а большая карьера, идущая свачала вверх, а потом вниз. В пору своего восхождения Иоэльс опекал спеническое искусство в Ногинске и Пятигорске, Волгограде и Челябинске, Омске и Перми, Кемерово и Ижевске, и, наконец, оказался в Краснодаре в роли не-

штатного уполномоченного по реализации билетов. Работа, как говорится, не пыльная, но денежная. Оценивается значительно выше зарплаты любого заслуженного артиста, самой яркой театральной «звезды». И когда ему сказали: «Ион Ильич, дорогой, выручай, горим!», он ответил:

— Ну, какой может быть разговор! Семь процентов от выручки — и аншлаг обеспечен.

— Побойтесь бога, — оторопели администраторы. — Ревизоры нам жизни не дают. Упрекают в том, что мы вам и так платим в месяц 500, а иногда и по тысяче рублей.

— Дадите десять тысяч, я и их возьму, — ответил Ион Ильич. — Вам нужны зрители — я их обеспечиваю. А как — это забота моя.

И все-таки Ион Ильич идет на уступки, заключает договоры, получает с театра драмы по пять процентов, а с оперетты — по четыре. Берет автобус, едет в один район, в другой, в третий, в колхозы и совхозы края. Явившись туда, говорит руководителям:

— Предлагаю культурно обслужить тружеников полей и ферм. Спектакль чудесный, недорогой — 1.200 рублей.

— Пойдите, клуб-то у нас всего мест на 300. Билетик-то влетит в четыре рубля.

— А вам и продавать билеты не нужно. Вы их подшейте к бухгалтерским книгам, день-

ги получите в банке — я их возьму наличными. И никаких вам хлопот и забот. Сколько придет людей — ну и хорошо. Культурно отдохнут, и нам выручка.

Гастроли шли. Иоэльс брал деньги наличными, сдавал их в кассу, четыре-пять процентов клал себе в карман. Все законно, по инструкции. Остальное его не волновало. Главное — есть заполняемость и выручка.

В самый горячий момент сельских гастролей Иоэльс создает что-то вроде бригады из четырех человек, включает в нее свою жену — врача поликлиники. И хотя она по-прежнему ходила к себе на работу, это не мешало ей получать по договору солидную сумму за организацию гастролей. Руководители театров драмы и оперетты не скупилась на оплату: за десять месяцев прошлого года сам Иоэльс получил 6.695 рублей. В то же время по пути он умудрился взять за услуги с Саратовского театра оперы и балета 880 рублей, Ставропольского театра драмы — 969.

В оперетту снова нагрянули ревизоры. Скрепя сердце работники краевого управления культуры издали приказ, запрещающий совместную работу мужа и жены. Но руководители театров не сдались. Они пишут: «Мы считаем, что... второго такого работника у нас в крае не было и сей-

час нет. В лице Иоэльса мы имеем работника самой высокой квалификации».

Но как бы Иоэльс ни организовывал гастроли на селе, главный зритель — городской. Как бы и тут повысить заполняемость? И пришла заманчивая идея: а что если сделать у кресел не один подлокотник, а два, а расстояние между рядами — не 90 сантиметров, а, скажем, метр. Потом пошли дальше. А зачем вообще 1.432 места? За глаза и 1.200.

— А за счет чего же будут расширяться проходы, ставиться дополнительные подлокотники? — спросили в крайвом управлении культуры.

— Как за счет чего? — отвечал директор оперетты Рудольф Александрович Кушнарев. — За счет кресел.

На заседании раздался смех. Начальник управления культуры М. М. Шапиро, успокаивая, упрекала:

— Ну что за насмешки! Человек говорит дело, а вы...

Дело закрутилось. Правда, прежде чем провести перестройку, потребовалось минимум полгода на оформление бумаг, изменение планов, положений, расписание мест. И только в последний день 1973 года в зале оперетты раздался грохот, заскрежетали гаечные ключи и гвоздомеры. К началу нового года бала все было закончено: в подвал выбросили 225 кресел. Одним махом был сметен чуть не це-

лый сельский клуб. И заполняемость сразу подпрыгнула вверх. Зрителей не прибавилось, а процент подскочил с 45 до 70. Для отчетности это уже немало.

Но тут произошло непредвиденное. В репертуаре появилась новинка — оперетта «Донна Люция, или Здрасьте, я ваша тетя». Публика кинулась на штурм кассы. В зале стало тесно. Пришлось внести в партер и на балкон кушетки и стулья. И опять неувязка — стали возражать пожарники.

— Я не виноват, — сказал Кушнарев. — Театр строился на 1.200 мест, а тут взяли и втиснули в него 1.432. Так что извините.

В спор включились работники института «Краснодаргражданпроект». Узнав о выброшенных креслах, они развели руками и ахнули. Когда пришли в себя, достали чертежи и заявили: «Мы все сделали правильно, по проекту. В театре должно быть 1.432 коммерческих места. Восемь лет театр их имел, а на девятый счел излишними. Мы тут уж ни при чем».

Такая печальная история произошла в краснодарской оперетте. Веселого, как видите, в ней мало, зато много расточительства и головотяпства. И, надо думать, заинтересованные лица не останутся в данном случае посторонними зрителями.

Р. ЗАКИЕВ,

И. ЛУКИН,

И. ШАТУНОВСКИЙ.

г. Краснодар.