



1. ВЕЧЕР ОДНОАКТНЫХ БАЛЕТОВ ЛЕОНИДА МЯСИНА.
БАЛЕТ «ПРЕДЗНАМЕНОВАНИЕ»
2. Ф. МЕНДЕЛЬСОН-БАРТОЛЬДИ И Д. ЛИГЕТИ.
«СОН В ЛЕТНЮЮ НОЧЬ». ПОСТАНОВКА ДЖОНА НОЙМАЙЕРА

цы: интересно — заходи на сайт организации в интернете и читай висащие в открытом доступе годовые отчеты. Партнерство Shell и Большого театра такой степени открытости все же не предполагает: концерт данных о бюджете проекта не разглашает, да и театр не торопится делиться сведениями о том, сколько спонсорских денег было потрачено на тот или иной проект.

Впрочем, поскольку спонсорами Большого в той или иной форме являются около 30 компаний и большинство из них выделяют средства не на конкретную постановку (такой подход скорее исключение, чем правило), а на деятельность театра вообще, понять, каков финансовый

вклад определенной компании в каждый проект, довольно сложно. По словам представителей Большого, все средства, полученные от меценатов, «сливаются в общий котел», а потом уже распределяются на определенные проекты в зависимости от текущих нужд театра.

Из условий контракта, подписанного Shell и Большим театром, известно следующее: соглашение о спонсорстве заключено на четыре года (при этом обе стороны не исключают того, что договор может быть продлен). Сумма, которую концерт Shell ежегодно двумя траншами перечисляет Большому театру, является фиксированной и не может быть изменена. Полученными средствами Большой театр волен распоряжаться по своему усмотрению, тратя их на свою «уставную деятельность». Определение это может включать в себя массу вещей: от финансирования новых постановок до лечения солистов (правда, только в пределах России), закупки пуантов и лампочек

для гримерок. Важно одно: к реконструкции исторического здания Большого театра средства Shell, как и любые другие спонсорские деньги, отношения не имеют — это прерогатива государства.

Основаниями для расторжения договора со стороны концерна, чей логотип присутствует на всей полиграфической продукции театра, может быть одно — доказательства нецелевого использования средств. Задача проверки движения финансовых потоков решается очень просто: на каждого спонсора Большой театр заводит отдельный счет, выписка с которого в любой момент доступна представителям компании. Возможно, именно сознание легкости этого контроля за деньгами и есть причина того, что Shell пока не устраивает никаких проверок. Строго говоря, потребность в них едва ли существует, пока выгодополучатель качеством собственной продукции демонстрирует, что был достоин вложений, сделанных меценатом.

Через месяц после подписания договора о сотрудничестве с Shell руководство Большого театра устроило пресс-конференцию, на которой рассказало журналистам о своих планах на будущий сезон. Иначе как грандиозными назвать их было трудно: несмотря на предстоящую реконструкцию Большого, театрам посулили несколько оперных и балетных премьер, среди которых была и та самая опера «Дети Розенталя» — проект, о котором к тому времени уже много говорили, но в возможность осуществления которого еще не все верили.

Этих самых «Детей» мы сегодня воспринимаем как данность — да, идет в Большом такой спектакль. Данностью для нас стали и «Мадам Баттерфляй» в постановке Роберта Уилсона, и «Волшебная флейта» в постановке Грэма Вика, и появление на сцене театра отечественных и зарубежных звезд. Именно так, наверное, мы и должны это воспринимать ■

«ЧТОБЫ МЫ НЕ ОДИЧАЛИ, ГОСУДАРСТВО ДОЛЖНО ЗАБОТУ О КУЛЬТУРЕ ВЗЯТЬ НА СЕБЯ»

О своем взгляде на взаимодействие государства, культуры и меценатов SOCIAL REPORT рассказал руководитель Федерального агентства по культуре и кинематографии (Роскультура) МИХАИЛ ШВЫДКОЙ.



SOCIAL REPORT: Насколько в том, что происходит сейчас в России с меценатством, вы узнаете черты уже существующих западных сценариев?

МИХАИЛ ШВЫДКОЙ: Существуют две модели отношения культуры с государством и обществом. Одна модель — европейская, которая связана с определенными монархическими традициями. Пушкин написал совершенно справедливо, что театр родился на площади — но я бы сказал, что театр родился на дворцовой площади. Искусство всегда в Европе было связано с деньгами — шекспировский «Глобус» был коммерческим. При этом в одних европейских странах сложилась ситуация, при которой государство берет на себя заботу о культуре, а в других, прежде всего в Соединенных Штатах и в известном смысле в Великобритании, государство предоставляет большие льготы тем, кто готов ее финансировать. В Америке соотношение средств, которые государство выделяет на культуру, и частных пожертвований приблизительно 30% на 70%. В большинстве европейских стран ситуация противоположная: думаю, что нигде доля частных денег не составит больше 20–25%.

SR: Какая модель будет эффективнее работать в России?

М.Ш.: Когда мы только начинали работать, то казалось, что в либеральной ситуации нужно максимально освободить государ-

ство от забот о культуре и дать послабления частным жертвователям. Но для того, чтобы понять, что для нас эта идея нерабочая, надо осознать, что мы живем в стране небогатых людей. Думающие иначе видят только олигархические верхушки, модных писателей и артистов, которые зарабатывают нормальные деньги. Но при этом, конечно, жертвователей в таком количестве, как в Америке, у нас нет. Посмотрите на структуру американского фонда пожертвований. Кто-то принесет \$1 тыс., кто-то полмиллиона, а кто-то и \$100 — и все принимается с благодарностью. Это связано с тем, что Америка — страна среднего класса. У нас есть очень мало богатых людей, совсем чуть-чуть среднего класса, а большинство едва сводит концы с концами. Поэтому для того, чтобы мы не одичали, государство должно заботу о культуре взять на себя.

SR: Опасность одичать так велика?

М.Ш.: Мы все время кичились тем, что мы самые-самые в мире. Но при этом у нас в стране, например, количество мест в кинотеатрах на одного человека в десять раз меньше, чем в Норвегии. По числу театральных мест на душу населения мы находимся в середине первой сотни. У нас структура культуры не так развита, как кажется. И развивать ее стараниями частных лиц — меценатов не представляется возможным. Государство обязано взять на себя заботу о культуре — и другого пути у нас нет.

SR: Но иногда находятся люди, готовые разделить с государством эти заботы.

М.Ш.: Да, особенно когда эти люди получают потом налоговые льготы. Но беда в том, что в нашей стране любая льгота превращается в прачечную и отмывание денег. Именно поэтому я и ратовал за отмену

льгот тем, кто дает деньги на кино. Ведь в реальности когда кинематографисты получили 1 млн, 820 тыс. надо было отдать обратно. И при этом все действующие лица находились под дамокловым мечом Уголовного кодекса. И вообще мне кажется, что жертвователям проще не собирать тысячу бумажек и просто дать денег, не пользуясь ничем, кроме морального уважения. И это как раз традиция русского меценатства. Меценаты были, как правило, старообрядцами, которые стыдились своего богатства. Пожертвование было актом скорее религиозным, связанным с комплексом вины. Это была внутренняя потребность дать денег на благие цели, а не род пиара. Рекламы и сейчас не ищут крупные компании и бизнесмены: пиар им не нужен в том смысле, в каком его искали 10–15 лет назад. Они хотят участвовать в репутационно важных событиях. Для них меценатство — репутационный акт.

SR: То есть вы считаете, что налоговые льготы для меценатов не панацея. Так нужен ли, по-вашему, закон о меценатстве?

М.Ш.: Бесконечно считаю, что такой закон необходим, и бесконечно боюсь за своих подопечных. Сам факт наличия закона о меценатстве — это признак добропорядочной, цивилизованной в финансовом отношении страны. Поскольку это закон так или иначе налоговый, его появление свидетельствует о том, что в налоговой сфере все нормально, что есть правовое сознание, готовность одних платить налоги, а других — освобождать от них меценатов. Когда-то при Ельцине был закон о том, что 3% прибыли можно отдавать на благотворительность. Но поскольку чистую прибыль никто не показывал, то этот закон настоящему не работал. Повторюсь, я понимаю, что закон нужен, но боюсь, что для

людей культуры этот закон о меценатстве обернется постоянным ужасом. Потому что все будут бояться проверок правых и неправых. Нужен такой закон о меценатстве, который не подставил бы ни дающего, ни берущего.

SR: Есть ли в российской культуре примеры эффективного сотрудничества государства и бизнеса?

М.Ш.: С моей точки зрения, несколько моделей таких отношений себя оправдали. Одна модель строится на невероятной энергетике одного человека — это Валерий Гергиев, который подтянул под себя и принца Чарльза, и друзей Мариинского театра в Америке, и множество других людей. Другая модель строится на системных взаимоотношениях — это вариант с Большим театром, где нет такого харизматичного лидера, как Гергиев. Но там выстроена целая система с попечительским советом и участием крупных корпораций — и это тоже эффективно.

SR: Какие полномочия у попечительского совета Большого и насколько его члены могут вмешиваться в творческую жизнь театра?

М.Ш.: Попечительский совет — это инструмент управления. Я считаю, что совет должен быть консультативным органом. Раз в квартал проходят встречи, на которых обсуждается общее положение дел, да и в сфере творчества тоже. Я к этому отношусь нормально, потому что попечитель в каком-то смысле самый заинтересованный зритель. Они интересуются тем, во что вкладывают деньги. Но при этом попечитель знает, что его вмешательство в жизнь театра ограничено. В конечном итоге все решает директор Большого театра, на котором лежит все бремя ответственности.

У членов совета есть понимание того, что они не должны вмешиваться в текущий

процесс. Даже дающий деньги попечитель, во-первых, делает это добровольно, а во-вторых, если ему что-то не нравится в деятельности театра, он может эти деньги больше не давать. Это его право. Если возникает конфликт, то результат этого конфликта очень простой: если директор театра не нарушает никаких законов и государство его не увольняет, то попечитель просто говорит, что не будет больше платить. Но вообще-то такие конфликты возникают редко, ведь попечительский совет доверяет именно этому директору и этому художественному руководству. Деньги дают Гергиеву, Иксанову, Ратманскому.

SR: Эрмитаж и Большой театр неплохо устроились, а что делать провинциальным музеям и театрам?

М.Ш.: У меня есть понимание того, что если есть бизнес, есть и люди, готовые дать денег на культуру. Большой, Эрмитаж и Русской музей — институции, абсолютно по-западному выстроенные, понятные и прозрачные, с публикующимися ежегодными отчетами и возможностью всегда до копейки проследить, на что потрачены деньги. Это оптимальная система, удобная бизнесу. Возможно, скоро к этому придут и провинциальные музеи и театры. При этом надо понимать, что финансирование культуры урезается везде, даже в Германии, а в России оно, мягко говоря, недостаточно. Я, конечно, предпочел бы, чтобы у государства было больше денег на культуру. Но при этом, когда мы говорим, что государство должно заботиться о культуре, самое важное здесь — механизм заботы. Моя позиция такова: государство должно привлекать частный бизнес законами и льготами, при этом беря основную часть забот о культуре на себя.

Интервью взяла АЛЬВИНА ХАРЧЕНКО