

Дотянуться до "звезд"

Последние два года организация выступлений приезжих артистических "звезд" в Иркутске не приносит прибыли - уверяют те, кто не первый год занимаются гастрольным бизнесом. Однако импресарио-новички считают, что все не так плохо.

Конечно, до кризиса в этом деле маржа составляла 200%. Но и сейчас на гастролях можно заработать вполне прилично - до 100% сверх вложенного. При этом, если правильно подойти к делу, могут окупиться даже выступления тех артистов, которые имеют весьма ограниченную аудиторию. Что же на самом деле происходит на гастрольном рынке Иркутска?

Пессимизм аксакалов

"Прибыли никакой нет. И в 2009-м, и в 2010 году удачным считался выход в ноль", - жалуется корреспонденту газеты "Дело" известный в городе организатор музыкальных гастролей Олег Акимов (в его активе приезд в Иркутск "Scorpions", "Deep Purple", "Uriah Heep" и многих других). Предприниматель уверяет, что занимается этим неприбыльным делом только для того, чтобы поддерживать репутацию успешного организатора среди арт-менеджеров. Тем не менее количество концертов исполнителей, прибывших по приглашению Олега Акимова, за минувший год снизилось, по его мнению, незначительно: в 2010 году творческое объединение "Событие" (компания Акимова) организовало восемь выступлений, в 2009 году - 13.

Из числа опрошенных иркутских импресарио практически все отметили, что количество гастролеров в Иркутске за последние два года не снизилось. Сократилась лишь чистая прибыль. "В этом году на гастролях я не заработал ничего", - отмечает иркутский предприниматель Владимир Демчиков, организовавший в 2010 году приезд Театра Романа Виктюка, группы "Чайф", Гарика Сукачева, Елены Камбуровой и других.

Оптимизм неофитов

Между тем, новые игроки этого рынка уверяют, что заработать на гастролях можно, причем весьма неплохо - до 100% от вложенных сумм. "Размер чистой прибыли почти всегда прямо пропорционален основным расходам организатора, а именно - гонорару артиста. Чем популярнее гость, тем выше стоимость билета на его концерт, и тем больше будет прибыль. Но случается, и это правило не работает. Предсказать успех, равно как и поражение, иногда невозможно, - говорит Артем Петров (на его счету организация концертов Billy's band, Distemper). - К примеру, чем объяснить провал концерта `Смысловых галлюцинаций` и неожиданный успех скрипача Вадима Репина в 2010 году?"

Тем не менее, остаться в плюсе при работе с некассовыми артистами вполне возможно, говорят собеседники. Главное - выбирать небольшой зал. И зарабатывать на оборотах. Неслучайно параллельно с сокращением гастролей "раскрученных" звезд в 2010 году увеличилось число концертов "неформатных" артистов.

По словам другого новичка, пожелавшего сохранить свое инкогнито, популярные музыкальные направления позволяют даже сегодня зарабатывать на гастролях до 150% сверх потраченного. "Я имею в виду дворовый романс или так называемый русский шансон. На Ирине Круг и Лепсе, по слухам, удалось легко получить 150% чистой прибыли. А на Михайлове - выйти на докризисные 200%", - делится собеседник. Организаторы концертов констатируют, что в Сибири аудитория исполнителей русского шансона не только самая многочисленная и стабильная, но и самая обеспеченная.

Впрочем, неофиты этого дела отмечают, что не все так однозначно в Иркутске. "2010 год оказался одним из самых насыщенных в плане приезда в Иркутск `неформатных` артистов - представителей если не андеграунда, то уж точно не мейнстрима. И все билеты при этом были распроданы. К примеру, аншлаг был на концертах Нино Катамадзе, Захара Мая", - рассказывает Артем Петров.

Один из организаторов концертов в Иркутской областной филармонии замечает, что классика тоже интересна иркутской публике (правда, ее заметно меньше, чем любителей шансона). По его подсчетам, каждое третье выступление окупается, то есть покрывает затраты. "Еще треть приносит доход в 30-50%, остальные

проводятся в убыток филармонии. Минус 15-20%. То есть в целом сальдо положительное", - отмечает собеседник газеты "Дело".

"Еще бы ему не быть положительным, - замечает другой участник рынка. - Сравнивать гонорары исполнителей классической музыки и массовой просто некорректно. Это как сравнивать стоимость билетов на их концерты. В филармонию на концерт губернаторского симфонического оркестра можно попасть за 100 рублей, а на того же Михайлова - за 3 тысячи".

Дорогое удовольствие

Гонорар российского артиста из десятки самых популярных, по словам опрошенных участников рынка, за вычетом расходов на аренду зала составляет в среднем 500-700 тысяч рублей за один концерт. "Верхнего предела не существует, самый `дешевый` артист в моей практике обошелся в 300 тысяч рублей за выступление в небольшом зале ресторана `Эстрада`", - признается один из организаторов. По его словам, обычно "звезда" получает гонорар после выступления, поскольку большая часть билетов продается непосредственно перед концертом. "А для авансового платежа артисту мало у кого из иркутских организаторов есть свободные деньги, - поясняет Акимов. - Поэтому исполнитель, настаивающий на оплате вперед, как правило, вынужден соглашаться на меньший гонорар. В противном случае приходится отказываться от его услуг".

Если речь идет о "звездах" первой величины, как правило, 600-700 зрителей достаточно, чтобы затраты организатора окупилась, замечают собеседники. "При условии, если мы говорим о крупной площадке. Такой, как стадион `Труд`, вмещающий до 2,5 тыс человек, - подчеркивает один из участников рынка. - Средняя стоимость билетов в этом случае составляет примерно тысячу рублей. Все то, что сверху - наш заработок. Обычно это еще 150-200 билетов".

Иркутяне считают концерт роскошью

Нельзя сказать, что все организаторы пришли в гастрольный бизнес из чистой любви к искусству. "Кто-то действительно обожает музыку и тех исполнителей, которых приглашает в Иркутск. Но в основном импресарио - это творческие люди, которых жизнь заставила зарабатывать на том же рынке, только в другом качестве. Поэтому стараются приглашать тех артистов, на которых действительно можно собрать `кассу`. Меня, допустим, трудно заподозрить в преклонении перед творчеством Юры Шатунова или группы `Ранетки`. Однако их концерты я организую. Это просто бизнес", - говорит Олег Акимов.

На рынке, по его словам, много организаторов, к музыкальной тусовке не имеющих никакого отношения. "Все эти знакомства мало значат: артисты давно отгородились от всего мира забором из менеджеров, которые и ведут все переговоры. Важно суметь договориться именно с ними", - рассказывает Артем Петров. По мнению собеседника, основное препятствие, с которым сталкиваются местные организаторы гастролей, - публика по-прежнему относит посещение культурных мероприятий к разряду роскоши, и при сокращении доходов экономит в первую очередь на развлечениях.

В конце 2008 года, когда грянул кризис, организаторы были вынуждены отменить с десятков гастрольных концертов, вспоминает Петров: "Обычно представление о том, окупится то или иное выступление, складывается за две недели до события, - объясняет собеседник. - Но в декабре 2008 года это не было понятно даже за день до мероприятия. Бывало, народ массово сдавал билеты буквально за несколько часов до начала концерта". По словам директора центра отдыха "Ерши" Александра Панько, падение спроса закончилось уже в январе 2009 года. "В конце 2008 года мы наблюдали отказы, причем некоторые зрители весьма эмоционально выражали свое желание избавиться от билетов. Но после новогодних праздников все вошло в привычную колею. В феврале иркутяне опять начали тратиться на отдых и развлечения, разве что чуть меньше - на 15-20%", - говорит Панько.

А в 2010 году иркутяне перестали экономить на развлечениях вообще, считает Петров. Однако остальные участники опроса не согласны с этим утверждением и уверяют, что для возвращения на докризисный уровень доходов в гастрольном бизнесе платежеспособный спрос публики должен увеличиться в два раза.

Автор: Артур Скальский © Газета "Дело" КУЛЬТУРА, ИРКУТСК 4670 26.01.2011, 13:01 317

URL: <https://babr24.com/?ADE=91266> Bytes: 8071 / 8043 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:

irkbabr24@gmail.com

Автор текста: **Артур
Скальский.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

Прислать свою новость

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](#)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

Подробнее о размещении

Отказ от ответственности

Правила перепечаток

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)