*Норман Лебрехт.* ***День, когда умерла музыка.***

*Предисловие*

Норман Лебрехт – автор нашумевших расследований. Его объёмные работы «Кто убил классическую музыку?», **«**Маэстро, шедевры и безумие. Тайная жизнь и позорная смерть индустрии звукозаписи классической музыки» и «Маэстро Миф», – первая и наиболее полная хроника индустрии звукозаписи.

В центре внимания автора оказываются не только его любимые персонажи – дирижёры, певцы, пианисты – звёзды мирового классического репертуара, – но также руководители крупнейших звукозаписывающих корпораций и фирм звукозаписи. История их «позорной» закулисной жизни, поведанная весьма осведомленным автором, крайне увлекательна, и в то же время шокирует своей жестокой правдивостью. Писатель «срывает маску» с лиц многих прославленных музыкальных деятелей.

Данный материал представляет фрагменты из книги **«**Маэстро, шедевры и безумие. Тайная жизнь и позорная смерть индустрии звукозаписи классической музыки», написанной в 2009 году.

Название второго раздела книги – **День, когда умерла музыка** (англ. *The Day the Music Died*) – связанно с авиационной катастрофой, произошедшей 3 февраля 1959 года, когда при крушении частного самолета в Айове погибли три американских рок-музыканта, направляющиеся на концерт, а также их пилот. Позже певец Дон Маклин назвал эту трагедию «Днём, когда умерла музыка», написав о ней песню *«American Die».* Таким образом, писатель использовал яркое название из области рок-музыки, которое оказалось созвучным его видению. Не имея в виду буквальную невозможность существования музыки в современном мире, он в то же время рельефно выделил все препятствия на пути музыкального искусства, всё-таки способствующие её разложению.

Данный материал представлен для того, чтобы указать и подчеркнуть, насколько пагубным станет любой уход от истинной цели музыкального служения; разрушительным не только по отношению к сущности музыки, но и по отношению к её исполнителю и слушателям.

\* \* \*

|  |
| --- |
|  |

**Ложь и видеодиски**. Историю музыки обычно изучают в творческом аспекте – анализируют, как появились на свет шедевры западной культуры, как композиторы совершенствовали своё искусство, как были приняты публикой основные произведения. Реже обсуждается другая сторона: кто платил за музыку, кто получал прибыль, кто и почему занимался организацией музыкальной жизни.

История музыкального бизнеса – это наполовину неразгаданная тайна. Почти всё в музыке может быть продано тому, кто больше заплатит. Основными движущими мотивами искусства, находящегося в кризисе, стали страх и алчность. В музыке осталось очень мало тайн, и, почти совсем не осталось музыки.

Те, кто организуют концерты, и продает билеты, те, кто рекламируют и продвигают артистов, агенты и импресарио, специалисты по акустике, бухгалтеры, звукоинженеры и сценографы – все играют куда более значительную роль, чем можно подумать. Ни одному музыканту ещё не удавалось выехать только на своем таланте.

Любая оперная постановка, концерт или крупная запись влекут за собой огромные денежные потери, прежде всего потому, что ведущим солистам выплачивают несуразно большие гонорары, а их агенты наживаются на этом. За всеми этими ухищрениями скрывается масштабный заговор. Агенты, которые ищут и приглашают музыкантов, по понятным причинам скромно молчат о своих деньгах. Представляя именитого музыканта, они пытаются «урвать» для него сумму с наиболее возможным количеством нулей; но в тоже время они не забывают и о себе. За всё надо платить, и цена достаточно высока, – так считают они.

… Государство уже не интересуется сферой культуры, и практически полностью лишило поддержки филармонические оркестры. Наступила действительность, в которой государственные школы сокращают количество уроков музыки (даже в Германии, стране Баха и Мендельсона), а растущее поколение лишено вдохновляющего музыкального опыта. Пришло телевидение и интернет. Телевидение – это всего лишь средство, а не само послание, но его приоритеты в целом присущи и всему обществу. Профессиональный спорт как самая популярная форма массовых развлечений вытеснил с экранов классическую музыку так же уверенно, как мыльные оперы и сериалы. Во многих странах музыкальная инфраструктура гибнет, словно охваченная пламенем. В Бельгии, Италии и Нидерландах были уничтожены оркестры радио. Во Франции сокращено региональное финансирование. В Польше государственное финансирование музыки уменьшилось на 70%.

Куда ни посмотришь, всюду урезалось государственное финансирование, истощалось корпоративное спонсорство. Общество направляло свои ресурсы на решение новых проблем – исследование СПИДа, заботу о животных, постройку уникальных зданий, – а музыке оставалось самостоятельно барахтаться в бурном море свободной рыночной экономики и масс-медийной рекламы.

В сентябре 1996 года симфонический оркестр Сакраменто объявил о самороспуске. В Европе оркестры держались из последних сил, поскольку правительства стали сокращать субсидирование искусства, начав с классической музыки как сферы выгоды. Самые большие тяготы выпали на долю провинциальных коллективов Германии и Франции. Итальянские оперные театры были парализованы забастовками и один за другим отправлялись на поиски частных спонсоров и сделок на стороне, предпочитая их призрачным государственным субсидиям.

… Но стоит учесть фактор, что в эпоху постмодерна резко снизился интерес публики к классике. Привычке посещать концерты противостояли новые увлечения – компьютерные игры, телевизионные спортивные передачи, загородные дома – и ночные страхи, присущие большим городам. Взрослые горожане, бывшие некогда опорой живой музыки, боятся выходить в город после наступления темноты. Венскому филармоническому оркестру, совершавшему турне по европейским столицам, не удалось обеспечить ни запланированной цены на билеты, ни сборов от их продаж. Берлинский филармонический оркестр впервые за сто лет был вынужден отменить уже назначенные концерты из-за отсутствия интереса публики. Живая музыка теряла своих почитателей, прямому общению между музыкантами и слушателями грозил неминуемый разрыв.

В конце XX века будущее музыкального исполнительского искусства висит на волоске. Оркестры и оперные театры поставлены на грань гибели, музыканты дрожат за свое будущее. Остается обсудить только видеодиски, эту последнюю надежду отступающего искусства. В мире, где тесно переплелись кинофильмы, трансляция, компьютеры, телефоны и домашние развлечения, важно лишь только чтобы существовала музыка, которую потребитель мог бы воспроизводить на всех носителях (СD и DVD проигрыватель, портативный плейер, флэшкарта, мобильный телефон, компьютер и т.п.).

Классическую музыку невозможно защитить от влияния социальных факторов и корпоративных интересов. Там, где процветает Майкл Джексон (поп-рок), не остается места для Бетховена. Одним из наиболее тяжёлых аспектов кризиса классики стал рост её зависимости от общих тенденций развития индустрии развлечений. Те немногие, кому удавалось получать выгоду, работая с классической музыкой, быстро научились ориенти-роваться, прежде всего, на прибыль. Ведь развитие постмодернистского образа жизни с его сетью ресторанов быстрого питания и пластиковой утварью не ослабило, а скорее усилило потребность многих людей в душевном комфорте (другое дело, какого рода эта музыка). Впервые с 1945 года проявилась всё возрастающая потребность в современной музыке: некоторые фирмы звукозаписи развернули настоящую охоту на композиторов промежуточного стиля, создававших привлекательные коктейли на основе рока и классики – так называемый стиль кроссовер.

Как в большинстве саг об упадке и гибели, загнивание началось в момент величайшего триумфа и в сердце музыкальной столицы (подразумевается Италия, которая всегда считалась колыбелью академического вокала). Летним вечером 1990 года в Риме специально приглашённые три тенора (Лучано Паваротти, Хосе Каррерас и Пласидо Доминго – выдающиеся академические оперные певцы) выступили на чемпионате мира по футболу.

Это шоу, транслировавшееся по телевидению на весь мир, переплавило спортивный голод в музыкальный пир и собрало больше денег и людей, чем любая футбольная команда. Концерт отвлек внимание мира от хулиганских выходок на трибунах и цинизма на поле. Благодаря шоу, три тенора превратились в феномен поп-искусства (!). Их первый диск возглавлял хит-парады более года; на чемпионате мира 1994 года в Лос-Анджелесе они выступили снова, и праздник повторился. Администраторы всех сцен мира сели и задумались. Хосе Каррераса пригласили руководить гала-концертами на церемониях открытия и закрытия Олимпийских игр в Барселоне.

В то время, когда академические учреждения рассыпались, три великих тенора ездили с гастролями по миру, получая по миллиону евро за вечер, а музыканты аккомпанировавших им оркестров приносили домой сто двадцать долларов да вымокшую от дождя футболку. Вся музыка в их исполнении сводится к набору звучащих обрывков. Единственным мотивом, объединяющим ведущих музыкантов, становится большая прибыль.

Урок, преподанный тремя тенорами, и приманки агента Маккормака заставили многих исполнителей классики пересмотреть свои карьерные принципы и предпочесть регулярным выступлениям в концертах и операх появление на спортивных аренах и так называемых особых мероприятиях. Некоторые тенора ухитрялись чаще петь на стадионах, чем в оперных театрах. Никогда ещё не была так велика пропасть между звездами и их скромными аккомпаниаторами. Агенты именитых солистов требовали за один вечер гонорар, вдвое превышающий ежегодный доход большинства оркестрантов. А Маккормак сумел открыть и использовать «потрясающую параллель между спортом и музыкой» и постепенно купил себе дорогу в музыкальный бизнес.

В 30-е годы XX века Метрополитен (ведущий оперный театр в США) установил шкалу гонораров, ставшую ориентиром для мировой оперы. Звёзды и их агенты держали зрелищные учреждения за горло и твердо верили, что всегда найдется кто-нибудь, кто сможет оплатить их счета. До сих пор они в целом оказывались правы. Во имя спасения своих рабочих мест низкооплачиваемые оркестранты вынуждены соглашаться на ещё большее снижение оплаты, чтобы субсидировать за этот счет высокие гонорары дирижеров и солистов, а также комиссионные их агентам. Музыканты оказались в клещах. В итоге оркестры в Европе и в Америке стали распадаться, и мир классической музыки постоянно ждёт краха. Многие прославленные театры действительно оказались на грани закрытия.

… Но вернёмся в XIX век романтизма, в тот период, когда сфера прибыли и наживы стала преобладать над сущностью искусства. В США впервые появились так называемые «коммерческие концерты» (рекламирующие инструмент или имя исполнителя/производителя). Первым организатором коммерческих концертов стало нечистое на руку сообщество производителей клавишных инструментов, могучие представители марки рояля «Стейнвэй». Проблема состояла в том, чтобы заставить клиентов покупать рояли дорогих марок, когда по всему Западу продавались подделки.

Уильям Стейнвэй, наследник индустриальной державы, пришёл к выводу, что сможет врезать свое имя в сознание покупателя, если какой-нибудь знаменитый пианист должным образом прославит его творение во всей Америке. Для этой цели он выбрал русского виртуоза Антона Рубинштейна, еврея по происхождению. Дальновидный агент Джейкоб Гро заключил с санкт-петербургским пианистом контракт, и когда в 1872 году Стейнвей обратился к Рубинштейну с предложением, потребовал свою долю.

Аналогичная ситуация повторилась 18 ноября 1875 года в Бостоне, где состоялся американский дебют русского пианиста Ханса фон Бюлова. Он исполнил концерт Бетховена и представил мировую премьеру фортепианного концерта Чайковского. Под руками Бюлова концерт произвел фурор, и ему пришлось повторить финал на бис.

Он уехал из Америки, не сыграв четверти из намеченных концертов,   
однако в целом гастроли имели большой (материальный) успех, так как способствовали продаже тысяч роялей. Теперь каждый мало-мальски смыслящий производитель роялей стремился к организации концертов. Пианисты не скупились на похвалы всё расширяющейся сети концертных залов США, правда, при этом они иногда путали заказчиков, поскольку переходили от одного к другому. Главным наследием, оставшимся после них, стало укоренение в Америке постоянных и разумно регулируемых концертных сезонов, а также производство роялей.

Благодаря Стейнвэям и прочим Америка открыла двери первоклассным солистам, а оркестры, где бы они ни возникали, могли беспрепятственно развиваться. К началу Первой мировой войны в Америке не осталось ни одного уважающего себя крупного города без оркестра. В игру вступила целая армия посредников, поставлявших оркестрам солистов и дирижеров.

**Компания Вольфов**. Обмен был равноценным: Европа одарила Америку музыкой, а Америка в ответ подарила Европе музыкальный бизнес. На сцену вышел ещё один агент, который в будущем стал одним из самых могущественных представителей музыкального дела. В начале своей деятельности Герман Вольф был продавцом в музыкальном магазине, где его и приметил Антон Рубинштейн. Русский пианист искал себе агента и нашел его совсем неожиданно.

Разъезжать с Рубинштейном по заснеженным просторам Европы было совсем не просто. Помимо всего прочего, Герману Вольфу приходилось мириться с гурманскими предпочтениями и сладострастными наклонностями пианиста, который со скандалом покидал любой ресторан, где ему не могли приготовить блюдо «au naturel», и был способен сделать пятидесятимильный крюк по грязной дороге в поисках дамского общества.

Немецкий пианист и дирижёр Ханс фон Бюлов, второй клиент Германа Вольфа, отличался буйной мизантропией и склонностью к суицидальной депрессии. Приходилось забивать рамы на верхних этажах, чтобы предотвратить попытку самоубийства. И что тоже было нелегко, – его бичующий язык не щадил никого – ни исполнителей, ни публику. Он ссорился со всеми, оскорблял евреев, грубо высказывался по отношению к Королевскому оперному театру и унизил даже немецкого кайзера.

Но Вольф всё прикрывал и улаживал. Вольфа принимали при дворе и уважали везде, где звучала музыка. Вольф открывал перед исполнителями возможности мировой карьеры благодаря своим способностям полиглота и контракту с Метрополитен. Чайковский, представленный Вольфу (тем же Хансом Бюловым), получил возможность выступать в Нью-Йорке на открытии Карнеги-холл в 1891 году.

К моменту своего возвращения в Берлин в 1880 году Вольф уже был известен всем концертирующим музыканта Европы. В возрасте тридцати пяти лет он создал агентство «Концертная дирекция Германа Вольфа». Так реализовалась идея Вольфа о политико-экономической равнозначности исполнительского искусства и продуктов сельского хозяйства или промышленности. Почему нельзя «заказать» или «отправить» виртуоза, как это делают с пшеницей или сталью? Это просто вопрос организации; общества, «производящие» концерты, должны привыкнуть «заказывать» артистов через центральное агентство. Спрос и предложение должны определять гонорар артиста точно так же, как определяется стоимость акций.

Практика Вольфа была совершенно новой, но его рассматривали как знатока, повлиять на которого невозможно. Артисты отдавали ему десять процентов от своих заработков, и он сделал такой размер комиссионных стандартным для Европы.

… К началу XX века каждый крупный город обзавелся своим концертным агентством. Когда настало время электронных телекоммуникаций, а карьеры приобрели международный характер, появилось много агентов, которые стали продвигать звёзд всех стран (в т.ч. и Советского Союза). Были созданы определённые правила для этих агентств.

Среди фирм, резко расширивших свою деятельность в последнем десятилетии XIX века, многие участвовали в финансировании фестивалей и организации оркестровых гастролей. До сих пор это очень прибыльная сфера деятельности. Агенты получают свою долю не только от концертных гонораров, но и от цены каждого авиабилета, гостиничного номера и завтрака для сотни и более музыкантов. Организация подобных туров считается делом очень рискованным, но при этом прекрасно окупающимся; агент выплачивает крупные суммы и надеется вернуть целое состояние.

Новое лицо начал обретать и симфонический концерт. Как уже было отмечено, исполнение этого жанра уже не было связано только сценой филармонии. Из Европы приглашали лучших музыкантов, и, чтобы не допустить заработного простоя, концертный сезон продлевался на лето: лёгкая классическая музыка пользовалась спросом в долгие летние вечера. Придуманная схема оказалась популярной, выгодной и долговечной; она стала предтечей знаменитых вечеров популярной музыки на открытом воздухе.

В итоге, ситуация в музыкальном концертном мире, берущая начало на стыке двух столетий, хорошо выражена реактивной гонкой фестивалей, проходящих практически во всех крупных городах Европы и Америки. Как и на этапах «Гран приз», каждый отдельно взятый пункт – лишь промежуточная остановка каравана звёзд и поклонников, порхающих с одного фестиваля на другой, едва успевающих менять одежду и валюту. В альпийском городе портреты артистов выставлены в каждой витрине, а рекламные слоганы украшают даже дверцы такси. Ни один серьёзный представитель музыкального мира не приедет сюда просто отдохнуть. Музыка – дело важное, и сделки здесь заключают нешуточные. Невинные гости попадают здесь в цитадель чудовищно высоких цен и беспощадной погони за выгодой. Начало концертов назначают в зависимости от пожеланий владельцев ведущих ресторанов (!).

А начиналось всё в первой трети ХХ века с организации фестиваля в Зальцбурге, – живописном городке с прекрасными ландшафтами и чистым воздухом. Гофмансталь начал вести кампанию за организацию музыкального и театрального фестиваля. «Мы хотим взять Зальцбург и превратить Моцарта и его родной город в истинно австрийский символ творческого созидания».

В 1922 году один из венских дирижеров перенёс сюда четыре постановки опер Моцарта с выдающимся составом исполнителей и   
великолепным Венским филармоническим оркестром. Любители музыки хлынули в Зальцбург. В конце августа жители города потребовала изгнания всех туристов и восстановления до-фестивальных цен на продукты. Местные безработные угрожали меломанам дубинками.

Маститые дирижёры и музыканты, напротив, могли себе позволить полностью расслабиться, отдыхая по ресторанчикам и кафе в окружении поклонников. Прославленный итальянский дирижёр Тосканини мог, прогуливаясь, ходить как по красной дорожке или махать рукой поклонникам из открытого «Кадиллака». Всё усиливающийся культ личности вызывал упрёки в превращении фестиваля в «музыкальный Голливуд».

Стефан Цвейг, самый популярный автор биографий в Европе, устраивал поражающие по роскоши приёмы на своей вилле. В разное время в доме Цвейга бывали композиторы Морис Равель и Бела Барток; каждый желал, чтобы о нём впоследствии написали, и делал для этого всё возможное.

В 1930 году удалось провести самый длительный фестиваль, на котором были поставлены шесть опер и продано шестьдесят тысяч билетов, то есть вдвое больше, чем насчитывалось жителей в Зальцбурге. Менее чем за десять лет в Зальцбурге удалось создать модель фестиваля нового времени. И подобно большинству нововведений межвоенного периода его вскоре начали копировать – и коррумпировать.

В начале 1935 года, узнав, что в Берлин приехал директор Ахенской оперы, ищущий главного дирижера, именитый Герберт Караян добился этого места. В двадцать семь лет он стал самым молодым генеральным музыкальным директором в рейхе (название фашистской Германии в военные годы), руководителем искусства в городе с тысячелетней культурой и оркестром из семидесяти человек.

Гитлеровский гимн, исполненный под его руководством сводным мужским хором из 750 человек, стал центральным событием партийного праздника в Ахене в 1935 году. К пятидесятилетию Гитлера его назначили капельмейстером Берлинской оперы.

В годы немецкой войны в фестивальном зале построили ложу для фюрера, и в августе 1939 года, в период подготовки к нападению на Польшу, Гитлер дважды совершал поездку из своего пристанища, чтобы послушать оперы Моцарта. Фестиваль стал одним из звеньев в цепи намеченных нацистской партией развлекательных мероприятий «К силе через радость» (использование музыки как духовной подпитки для вершения военных дел).

После вторжения вермахта во Францию Караян дирижировал своим оркестром в оккупированном Париже. Он с готовностью согласился на роль символа зла, знаменосца идеи расового превосходства. Позже на родине Караяна бойкотировали около десяти лет за связь с нацистами. Но перед талантом преклоняются, и спустя время, талант победил.

«Я буду диктатором», – провозгласил Герберт фон Караян, согласившись в марте 1956 года на должность художественного руководителя Зальцбургского фестиваля. В том же месяце он стал руководителем Венской государственной оперы, он же отвечал за немецкий репертуар в самом знаменитом оперном театре Италии – Ла Скала. Зальцбург Караян рассматривал как краеугольный камень своей империи.

Для чего, спросил его фон Айнем, ему нужно держать под контролем такое количество учреждений? Караян с улыбкой ответил, что любит игру для сильных, в которую играют из любви к власти и получаемым от неё неограниченным вознаграждениям. С момента возвращения Караяна домой в 1956 году и до самой его смерти в июле 1989 года ничего в Зальцбурге не делалось без его одобрения. Он хвастался, что «все окна в старом городе» вылетели после взрывов, создавших в горном склоне нишу для его огромного концертного зала. Здание было построено по рисункам Караяна и с учётом его подробных указаний.

Он хотел сцену, настолько большую, чтобы можно было поставить постановки «Кольцо нибелунгов» Р.Вагнера; отличительной чертой его постановок стала монументальность. Все глаза должны быть прикованы к дирижеру, бессмертному лидеру. Караян олицетворял несокрушимую силу истории, он как бы стал суперменом из научно-фантастического будущего. Он управлял самыми совершенными автомобилями, самыми быстроходными яхтами. Полиция перекрывала движение при приближении его «Мерседеса». Начальник таможни стоял навытяжку на поле Зальцбургского аэропорта, когда Караян умело сажал там свой частный самолет. Караян способствовал укреплению этой иллюзии, подавая себя как «величайшего дирижера нашего времени».

«Я буду доступен для будущих поколений, которые станут рассматривать меня как неоспоримое свидетельство нашего времени», – пророчествовал он, дважды разведенный атеист.

О его алчности написал журнал «Шпигель». Многие «потребители» чувствовали себя оскорблёнными, а берлинские налогоплательщики, вложившие в том году в Филармонический оркестр девятнадцать миллионов марок, имели все основания считать себя обманутыми. Караян не выказал ни малейших признаков раскаяния. Деньги, государственные деньги, утекали направо и налево в карманы дирижера и его приятелей. Два официальных расследования, проведенных очень поверхностно, сняли с Караяна обвинения в коррупционных действиях в Зальцбурге. Администраторы, преклонявшиеся перед личностью и творчеством Караяна, покрывали злоупотребление государственными фондами и доверием общественности. Несгибаемые поклонники оставались глухи к разоблачениям, а прессу, как местную, так и мировую, вынуждали к молчанию. В интервью, данном в 1983 году «Нью-Йорк таймс», Караян пригрозил подать в суд за клевету и бойкотировать Америку, если газета опубликует документы о его нацистском прошлом.

В июле 1989 года его состояние было оценено 163 миллиона фунтов стерлингов, причём большая его часть укрыта в Швейцарии, подальше от налоговиков. Караян безбожно пользовался наивностью сенаторов, требуя дополнительную оплату для мнимых сопровождающих и немыслимые гонорары за показ его фильмов по телевидению в странах, которые он посещал.

Музыкальная пресса не уставала петь хвалебные гимны во славу Караяна. Искусно раздувший собственную репутацию Караян стал символом власти и славы классической музыки XX века. Также он повсеместно повысил планку оплаты для исполнителей. Солист, получавший в Зальцбурге двадцать тысяч долларов, не согласился бы на меньшую сумму, выступая через месяц в Париже. И гонорары оперных певцов, удерживавшиеся на стабильном уровне в течение сорока лет, подскочили до небес.

**Фестивали современности**. В настоящее время фестивали уже утратили характер сезонных всплесков развлечений и превратились в круглогодичную индустрию досуга; продажа билетов на них приносит только в Великобритании 40 миллионов фунтов. В любом уважающем себя скандинавском городе стали проводить фестивали белых ночей. В Польше города, славящиеся своими соборами, обратились к эзотерической тематике.

Целая цепь фестивалей протянулась по всему побережью Тихого океана, от Саппоро до Перта. Бостонский дирижер Сейджи Озава основал фестиваль «Сайто Кинен» в Мацумото, у подножья японских гор. Спустя пять лет после смерти Караяна фестиваль все ещё остается оплотом эгоцентризма. Ни один исполнитель не приезжает сюда во имя искусства или духовности, – только за личной выгодой.

… Начали сдавать позиции и музыкальные критики. В целом критика, призванная давать объективную оценку музыкальной действительности, бросалась в разные крайности. Некоторые критики, чтобы свести концы с концами, рекламировали те же оркестры, о которых писали, музыкальные журналы, которые представляли. Искушение поставить содержание своих обзоров в зависимость от полученных комиссионных постепенно стало непреодолимым (сколько заплатят, так и похвалят, – отрекламируют по заслугам). Исполнители вскоре подметили действие этой системы и стали целенаправленно искать рекламы. Большинство желали освещения в прессе их успехов и достижений, но некоторые не чурались и противных методов. Знаменитый исполнитель Стоковский, например, хотел довести до всеобщего сведения, что женщины не могут устоять перед ним, и делал свои любовные похождения предметом публичных обсуждений.

… Но, что в области классической музыкальной деятельности особенно возмутительно – это сокрытие правды и покрывание великих имен – и снова всё ради прибыли.

Ещё в 1961 году, когда однополые отношения считались поводом для судебного преследования, музыкальные студии были в курсе, что многие менеджеры входили в ряды меньшинств, хотя всё это и держалось в тайне. Такие пары считали артистическую среду раем, полным терпимости или, по крайней мере, добродушного безразличия.

В мире классической музыки хорошо известно, что один из ведущих дирижеров питает слабость к маленьким мальчикам. Его агент игнорировал это до тех пор, пока не возникла угроза разоблачений в печати. Тогда он нанял лучших адвокатов, которых только можно было купить за деньги, и дело замяли. Эта проблема характерна для многих представителей высших эшелонов классической музыки. Ни в каком другом секторе индустрии развлечений не проявляют такой терпимости к растлению и сокрытию правды; даже Голливуд испытывал омерзение, когда в 2005 году Майкла Джексона обвинили в развращении детей. Но бизнес от классической музыки закрывает глаза и всегда прощает маэстро. Если его порок когда-нибудь выплывет наружу, ущерб будет трудно подсчитать.

Государственный служащий, использующий деньги общества для личной выгоды, будет преследоваться по закону. Исполнителя, нарушающего контракт, уволят. В музыке же злоупотребление общественным доверием стало повседневным явлением, общепринятым способом заключения сделок между государственными служащими и частными агентами. Музыка, как и тюремная служба, сама себе закон. То, что творится за сценой и после того, как погаснут огни рампы, скрыто от глаз публики; все совершенно уверены, что публика не желает расставаться с иллюзиями относительно звезд и легитимности всего происходящего.

… Незадолго до рождения средств массовой информации некоторые деятели предугадали потенциал радио как средства распространения музыки, осознали, насколько значительной может стать роль радиостанции в удовлетворении общественной потребности в музыке. Сарнов, еврей-иммигрант из России, подал заявку на патенты в области радио и заручился поддержкой со стороны промышленников.

Таким образом, в будущем директор радиостанции, а также его друзья музыканты (дирижер оркестра, музыкальным руководителе) могли продавать сети сотни часов оркестровой и сольной музыки. Такие люди находились в выгодном положении, поскольку продавали своих артистов своей же компании, назначая цены и собирая комиссионные с обеих сторон. В некоторых штатах радиостанция заняла беспрецедентно привилегированное положение.

… Агентов, представляющих симфонические оркестры, жажда наживы повела дальше. Ознакомившись с контрактом оркестра, составленным по старому образцу, они поняли, что писавшие его не имели понятия о наступлении эры радио и звукозаписи. Музыканты получали еженедельную зарплату, и их можно было использовать без дополнительных выплат в любых музыкальных мероприятиях по усмотрению руководства. Продюсеры звукозаписывающих компаний, узнав, что могут бесплатно приобрести для записей оркестр, иногда держали оркестр в студии более двух недель, включая воскресенье. В результате кампания получала тысячную прибыль; музыканты не получили ничего.

Согласно позиции, занятой первыми американскими музыкальными фирмами и студиями, музыка считалась таким же бизнесом, как любой другой, и не имела оснований совать свой нос в политику. Например, американские дельцы, загребая московское золото, никогда не критиковали нарушения прав человека в Советском Союзе.

Но наступило время, когда оркестры уже можно было увидеть в горячих точках мира, где они возглавляли марши за гражданские права, организовывали концерты солидарности (например, когда арабские армии окружили Израиль). Независимо от своих правых или левых убеждений, они высоко подняли моральную планку и яростно «защищали свою позицию».

В середине пятидесятых годов бизнес с Россией считался опасным делом – человека могли за это арестовать как шпиона или внести в черный список как коммуниста.

Однако за постоянно маячившим призраком войны уже появлялись признаки послесталинской оттепели. В июле 1955 года президент Эйзенхауэр встретился с советским лидером в Женеве, и после этой встречи началось возрождение культурного обмена. Русские музыканты впервые после революции стали появляться в Америке. Их концерты в зале Карнеги-Холл собирали невиданное число слушателей, приезжали все, кто был способен добраться до Нью-Йорка. «Красный виолончелист» Мстислав Ростропович выступал с сольными концертами по всей стране.

Американский агент 50-х – Юрок как-то сказал в разговоре, что музыканты – лучшие дипломаты, чем политики. Политический деятель Стерн прислушался к последним веяниям и стал одним из первых, кто выдвинул идею государственной помощи американскому искусству. Для агентов, имевших все основания опасаться вмешательства государства в дела артистов, сама мысль об этом была абсолютно неприемлемой. Но Стерн почувствовал стремление четы Кеннеди (американский президент тех лет) связать своё имя с концертом в Белом доме. Именно с Америки пошла мода в среде политических лиц – поощрять культурные мероприятия (преследуя свои цели) и перетягивать музыкантов на свою сторону для отстаивания своих интересов.

В 1965 году, после четырех лет обсуждения, конгресс создал   
Национальный фонд развития искусств, и Исаак Стерн вошел в его   
совет.

… В середине XX века в случае с телевидением самым выгодным решением заработать была опера (например, компании NBC удалось побить все рейтинги, показав на Рождество 1951 года оперу «Амаль и ночные гости» Д. К. Менотти). Начался показ самых известных опер в сокращенном, часовом варианте. Конечно, телевизионные версии мало походили на живой спектакль, но для миллионов американцев, никогда не посещавших оперные театры, это было настоящее зрелище, и какое-то время студия показывала по восемь опер за сезон. Бродвейские мюзиклы (современная разновидность оперы) того времени также шли «на ура».

Когда прибыль на телевидении стала очевидной, агенты стали заказывать у режиссеров документальные фильмы о музыкантах. За двенадцать лет было выпущено около пятидесяти фильмов, в том числе и о виолончелисте М. Ростроповиче, дирижере К. Аббадо и др.

**Как делать деньги из музыки**. После войны для музыкальных дельцов произошло два экономических чуда. Первое свершилось в 60-х годах, когда европейские правительства, восстановив свои разрушенные города, начали закачивать деньги в оркестры и оперные театры.

Никому и в голову не приходило, что тем самым создавался противоестественный, по своей сути, рынок, на котором плохие оркестры получали столько же бюджетных денег, сколько хорошие, потому лишь, что все оркестры считались «полезными». Французские министры выстраивались в очередь, чтобы сфотографироваться с Игорем Стравинским; сенатор Западного Берлина по культуре Хайнц Тибуртиус демонстративно прогуливался перед камерами под руку со «своим» главным дирижером Гербертом фон Караяном.

Другое чудо для музыкантов заключалось в частном спонсировании. В 1962 году Фонд марки FORD объявил о принятии программы, по которой в течение двенадцати лет предполагалось выделить из прибылей автомобильной промышленности 170 миллионов долларов на нужды искусства. Однако распределение этой суммы было связано с одним небольшим условием. Чтобы получить свою долю из тех 82 миллионов долларов, которые кампания предназначала для оркестров, коллектив должен был собрать ровно в два раза больше из других источников. Стимул оказался настолько мощным, что оркестр выполнил это условие на три года раньше срока и продолжил кампанию, сумев в результате набрать десять миллионов. В Америке воцарилась атмосфера эвергетики, сравнимая разве что с бесплатными хлебом и зрелищами Древнего Рима. Политики и магнаты использовали искусство для своих целей, для рекламы.

Как это часто случается, Великобритания показала американскому бизнесу, как следует завоевывать Европу. Первыми высадились табачные легионы: в начале 60-х годов они начали вкладывать небольшие суммы в Лондонский симфонический оркестр и его фестивали. «Спонсирование музыки – это один из способов улучшить отношение к нашей продукции», – заявил представитель табачной торговой марки, «раскрутившей» молодого дирижера Саймона Рэттла после того, как в 1974 году он победил на конкурсе.

Спустя десять лет британский бизнес для отмывания денег ежегодно вкладывал в искусство по полмиллиона фунтов. «Артист, – провозгласил играющий на виолончели наследник английского престола, – должен стать партнером деловых людей в их стремлении обустроить общество, сделать его лучшим местом для жизни и работы». Опрос, проведенный в 1994 году среди артистических коллективов Европы, показал, что две трети из них приветствуют финансовую поддержку со стороны компаний, производящих сигареты, тем самым осознанно способствуя рекламе рака и табачной зависимости средствами искусства.

В этот период всплеска щедрости государственного финансирования и грантов нашёлся один дирижер, который сумел поймать момент. В 1955 году, получив назначение на пост главного дирижера Берлинского филармонического оркестра, Герберт фон Караян выдвинул принципиальное требование: он и его солисты должны получать больше, чем кто-либо в Европе. Выторгованная им государственная субсидия доходила до четырех миллионов долларов, что, как выразился один автор, «сделало его самым богатым и вызывающим самую большую зависть оперным дирижером на земле».

Как это обычно бывает, такой период стал плодотворным для музыкального бизнеса. Появилось немало дельцов. Одного из них, Легга, в мире музыкальной индустрии ненавидели все. Фундамент для его всевластия создавали Караян и Мария Калласс. Но этого ему казалось мало. Он мечтал «контролировать оперу» в Ковент-Гарден, где рассчитывал реализовать свои идеи. Легг, как писала жена одного из членов совета директоров, «был крайне опасным человеком. При своем огромным опыте и безупречным музыкальном вкусе он обладал определенным грубым шармом и юмором, но при этом вёл себя оскорбительно, обманывал людей и относился к ним с презрением». Больше ни одному продюсеру звукозаписей не удавалось сосредоточить в своих руках такую власть – за этим следил Караян.

Не отставали и Штаты. В 1956 году Леонард Бернстайн стал первым, родившимся в Америке, дирижером, возглавившим крупный американский оркестр. Энергичный и красивый дирижер сразу оказался востребован обеими крупными звукозаписывающими фирмами в США. «Он прекрасно разбирался в музыке и любил, чтобы его считали музыкальным интеллектуалом, – говорил скрипач Натан Мильштейн. – Но соскребите верхний слой, и вы увидите бизнесмена. Он вознесся на вершину именно благодаря способности удерживать равновесие между музыкой и коммерцией». Заняв этот пост, он заключил со Стравинским контракт на запись всех его произведений, закрепил за своей фирмой пианистов Владимира Горовица и Глена Гульда, и первым прорвался за кулисы бродвейских мюзиклов, чтобы заключить контракты на записи.

Ещё одним из особенно неприятных дельцов был Уилфорд. Познакомившись с именитым дирижером Гербертом фон Караяном, Уилфорд даже при всей своей неопытности в музыкальном деле, понял, что значит помочь дирижеру мирового класса снова встать на ноги (после запятнанной репутации за активное сотрудничество с нацистами). С этой минуты его лисьи глаза были прикованы к списку дирижеров. Он страстно желал власти и положения. Он оценивал артистов беспристрастным взглядом скототорговца.

«Я никогда не тратил слов приветствия на этого человека, – сказал дирижер индийских кровей Зубин Мета, который руководил Нью-Йоркским филармоническим оркестром, – и всё это время твердо держал подальше от его лап своих музыкантов». Эта только одна из многих фраз, свидетельствующих о ненависти в ряде случаев дирижёров к менеджерам, к их поискам выгоды, о склоках за спиной.

Для Уилфорда австриец Герберт фон Караян, царивший в большей части Западной Европы, был главным артистом. Уилфорд испытывал к Караяну почти сыновнюю преданность. В жилах обоих текла греческая кровь, оба мечтали о господстве. Уилфорд рассматривал Караяна как уникальную историческую личность. «Он был величайшим из дирижеров. Но я никогда не слышала, чтобы Караян говорил о чём-то, кроме дел». В 1967 году Уилфорд немалыми усилиями ввел Караяна в Метрополитен-оперу, преодолев отвращение генерального директора Рудольфа Бинга к бывшим нацистам.

В точности повторяя европейский опыт Караяна, Уилфорд разыграл карту, приносившую ему удачу в течение полувека. Главным оружием Уилфорда стала дирижерская палочка. Собрав под свое крыло большинство дирижеров, он мог диктовать свои условия оркестрам. А тем временем Юрок поднимал ставки инструменталистов. Но эта игра имела одну цель – получить как можно больше денег.

Под влиянием махинаций этих агентов рекордных сумм достигли гонорары пианистов – Даниэля Баренбойма, Евгения Кисина, Маурицио Поллини, а также некоторых вокалистов. Поскольку все эти исполнители обычно гарантировали полные залы, оркестры платили и смирялись с убытками. Лишь иногда возникали очаги сопротивления: например, в 1993 году лондонские оркестры пошли на историческое примирение и наложили коллективный запрет на приглашение мисс Софи Муттер, пока она не снизила свои гонорары до 1000 фунтов. Но Уилфорд превратил непомерные требования в норму.

**«Эволюция» телевидения.** К концу века действия телевизионного руководства поражали своим популизмом. Они задались целью приблизиться к народу, дать то, что им надо. Появился эклектизм – смесь всякой музыки. Афиши Бобби Макферрина, дирижера с косичками-дредами, громко певшего на симфонических концертах, украсили все автобусы и автобусные остановки на Манхэттене. Теперь стало модно продвигать таких артистов, как композиторов музыки к фильмам. Ещё в 80-х годах, когда управлению оркестра Лос-Анджелеса потребовалось имя для раскрутки оркестра, они нашли Превена, автора музыки к голливудскому кино, который как раз и составил себе имя на международной сцене.

… А тем временем музыке уже не хватало ни времени, ни денег; оркестры гибли, а оперным театрам приходилось опускаться до постановки мюзиклов и рок-опер. В битве с современностью классической музыке не хватало эпических героев и моральных лидеров. В дни, когда люди убегали в виртуальную реальность компьютерных игр, музыка не давала им возможность уйти от повседневных стрессов и тревог. Искусство попало под удары перемен, поражавшие его в самое сердце.

Британские банки, стремясь завоевать доверие студентов, стали направлять средства не на классические концерты, нуждавшиеся в субсидиях, а на рок-представления, не нуждавшиеся в них. Музыка терпела поражение на всех фронтах. Новое поколение золотой молодежи не стремилось посещать концерты с таким пылом, как их родители. По мере того как партер заполнялся сливками корпоративного общества, атмосфера в залах сгущалась, а цены и сама обстановка отвращали молодых слушателей от желания приобщиться к опыту великой музыки в исполнении мастеров-современников. Посещение концертов становилось уделом состоятельных и пожилых.

**Менеджер вместо маэстро**. Чем меньше времени оставалось до конца XX века, тем яснее становилось, что вместе с ним заканчивается и эпоха художественных руководителей. Увеличение числа зарубежных поездок, алчность маэстро и общий упадок человеческих отношений привели к тому, что главные дирижеры общались со своими оркестрами менее четырех месяцев в году.

Они не знали музыкантов, которыми дирижировали. Они приезжали, словно гости из других миров, безразличные к земным проблемам и глухие к требованиям творческого роста оркестра. Нет в природе более отвратительного вакуума, чем вакуум власти. Когда дирижеры начали прыгать с подиума на подиум, на смену харизматическому правлению художественного руководителя пришла расчетливая власть исполнительного директора (к примеру, так было в случае с Караяном).

В годы финансового кризиса власти Америки, Великобритании, Голландии и Германии заговорили о слиянии оркестров с целью снижения расходов и о создании мобильного резерва многопрофильных музыкантов. Крупные залы начали сокращать количество концертов, так как посещаемость их падала, а симфоническая музыка, якобы, несомненно «умерла». Но горькой правдой, несомненно, было то, что в последние десятилетия века менеджеры стали хозяевами оперных театров. Главным фактором концертной деятельности стала выгода. В настоящее время лишь немногие дирижеры могут заглянуть дальше своих профессиональных забот и личных амбиций. Они делят свою жизнь между несколькими городами и ограничивают свое меню личными пристрастиями.

**Преимущество записей.** В классике цена записей настолько велика, а поле настолько узко, что даже самая солидная фирма может позволить себе выпустить в месяц лишь горсточку новинок – отсюда колоссальные гонорары, связываемые с известными именами, на узнаваемость которых можно рассчитывать. Лучано Паваротти велик во многом благодаря индустрии записи. Он стал самым прославленным тенором и самым богатым за всю историю музыки. Состояние Паваротти, по самым скромным оценкам, достигало 150 миллионов долларов.

Доминго, выступая перед большим скоплением публики, никогда не делал тайны из своих мотивов. «На некоторых концертах такого типа мы можем действительно неплохо заработать, – говорил он, – а в опере это невозможно». К 1990 году Хосе Каррерас, жизнерадостный испанец, разбивавший все сердца, как на сцене, так и вне её, заболел лейкемией и чудесным образом поправился. Чтобы выразить благодарность за это выздоровление, он попросил своих добрых друзей Пласидо и Лучано присоединиться к нему на концерте, весь сбор от которого должен был пойти на лечение детей, больных раком. Как вокалист Каррерас не представлял угрозы ни для одного из великих певцов, и оба с радостью согласились оказать ему эту услугу; их примеру последовал и дирижер Зубин Мета.

И тогда в дело включился музыкальный бизнес. Телевизионные компании наперебой предлагали свои услуги для трансляции концерта. Видеозапись этого концерта по-прежнему представляет большой интерес. Он стал не просто эстрадным шоу; при повторном выступлении на Кубке мира в Лос-Анджелесе он держал в руках всю финансовую сторону дела и обеспечил трём тенорам и дирижеру столько денег, что и двух жизней не хватило бы, чтобы их потратить. Цифры продаж аудио- и видеодисков выросли до восьми миллионов.

С этих пор оперные певцы стали петь с певцами эстрады, если этого требовала благородная цель (например, пожертвование на благое дело). Импресарио и музыкальные руководители стали настаивать, чтобы заполнять паузы музыкой в стиле «хэви-металл» и рэп. Тем самым они беззастенчиво признавались, что предназначают эту музыку самой массовой аудитории. В конце концов, концерт, на котором перемежалась классическая музыка с джазом, сопровождал футбольную телепрограмму «Матч дня», шедшую на BBC (Би-Би-Си).

**Интеллектуальный кризис.** Дойдя до глубин спада, классическая музыка столкнулась с проблемой личности. Точнее, проблема состояла в отсутствии личностей. Титаны вымирали. Паваротти не мог считаться вечным. Звёзд, чьи имена были бы всеми признаны, можно было пересчитать по пальцам. За ними простиралась безликая анонимность. Ведущие исполнители обладали потрясающей техникой, но отличить их «бездушных» друг от друга было невозможно.

Надвигалось настоящее бедствие, требовавшее принятия срочных мер. Выход был найден из запасов продукции Голливуда – красота юных актрис, которая пользовалась с середины 80-х годов в газетах и на телевидении огромным спросом, возбуждающая всё нарастающей откровенностью.

Многие оперные певицы оказались перед ультимативным выбором – раздеваться или потерять работу на сцене. Теперь и речи не могло идти о том, чтобы уделить больше внимания замечательной, но пятидесятилетней и одетой не по моде пианистке; издателям требовались восходящие звёзды, похожие на богинь.

Вскоре произошёл случай, сломавший все представления о классических условностях. В прессу в качестве фото на обложку диска были переданы два откровенных снимка скрипачки Ванессы Мэй. То, что сочли бы приемлемым для киноактрисы, оказалось совершенно шокирующим для исполнительницы классической музыки с претензиями на высокую духовность и для фирмы звукозаписи с богатыми культурными традициями. Даже закаленные журналисты были шокированы.

В столь резко изменившихся условиях у классической музыки больше не оставалось шансов. Её последней надеждой стала визуальная среда. Она пыталась создать себе аудиторию с помощью телевидения. Но классической музыке приходилось прибегать к разного рода уловкам и даже оголяться, чтобы хоть немного повысить свой рейтинг. В последней четверти ХХ века звукозапись классики отступала по всем фронтам.

В этой сумеречной атмосфере миру явился компакт-диск, и выхваченные лазерным лучом записи заиграли новым светом. Мрак обернулся бумом: за пять лет в 90-х годах розничные продажи в мире выросли вдвое. Классика снова стала приносить прибыль, и значит, у бизнеса появились основания повернуться к ней лицом. Крупнейшие мировые компании Европы, Америки и Японии стали покупать полуразоренные звукозаписывающие фирмы, чтобы использовать их для записи, как классики, так и всей популярной музыки.

«Оркестры соглашались на всё, – вспоминает один из звукорежиссеров. – Если им приходилось отменять концерт, чтобы записаться, они с радостью шли на это. Если в конце смены оставались лишние десять минут, они дополнительно записывали какую-нибудь увертюру».

Подобно стае ласточек, компакт-диски серебристым облачком заполнили небосвод более богатого полушария, возвестив о приходе информационной революции. Их потребление превзошло все ожидания. В хрупкое мгновение до появления факсовых аппаратов и домашних компьютеров, до того, как мир погрузился в пучину экономического спада, компакт-диск олицетворял образ грядущего счастья.

Увы, на деле ведущие фирмы всё больше и больше зависели от недолговечных хитов, а также от скомпилированных (сборных) дисков, под которые так удобно управлять автомобилем, расслабляться дома или поливать сад.

Первый концерт трех теноров в 1990 году обошелся записывающей фирме «Декка» в полмиллиона долларов, выплаченных в качестве гонораров Лучано Паваротти, Пласидо Доминго и Хосе Каррерасу, – неплохой заработок за один теплый летний вечер! Но когда запись разошлась миллионами на дисках и видеокассетах, Доминго возмутился. «Нам заплатили, точно выполнив все условия контракта, – заявил он журналистам, – но если концерт так хорошо продаётся, они должны заплатить нам больше». Через четыре года, незадолго до финальных матчей в Лос-Анджелесе, теноры изменили правила. Действуя через импресарио, певцы организовали телефонный аукцион на «Трех Теноров-II». Шести миллионов фунтов было недостаточно для стартовой цены, «SONI» сошла с дистанции на восьми, сердитый Доминго отверг десятимиллионное предложение другой студии. Победу одержала компания «Worner», предложившая 11 миллионов фунтов.

Сложилась новая ситуация, в которой звёзды и их продюсеры очутились по разные стороны баррикад. Продюсеры хотели делать лучшие записи опер и концертов современности. Певцы хотели получать самые большие гонорары в истории. Концепция развивающегося творческого партнерства лопнула – звезды порхали от одной фирмы к другой в зависимости от предлагавшихся им сумм.

Загнанная в тупик, с одной стороны, неразрушимым диском, а с другой – ненасытной жадностью, запись классической музыки дошла до конца звуковой дорожки...

**Собственность интеллектуала**. Декларация прав человека и гражданина, провозглашенная Французской революцией, обещала страдающему человечеству свободу и равенство. Декларация была обнародована в августе 1789 года, среди дополнительных прав, узаконенных 13 июля 1793 года, впервые формально признавалось право индивида на интеллектуальную собственность, плод его созидательного ума.

То, что закон давал одной рукой, он мог благополучно отобрать другой. Воспользовавшись моментом, между государством и артистом вклинилась третья сила. Предполагалось, что закон должен охранять собственника оригинального произведения, но, согласно закону, этим собственником чаще всего оказывался не артист, а издатель, присваивавший себе все права в обмен на выплату авторского вознаграждения создателю. В тот момент, когда музыкальное произведение поступало в печать, оно прекращало быть собственностью композитора на весь срок, пока оставалось в обращении. Издатель получал весь доход от продажи нот и, если был честным, делился им с композитором.

Французы попытались исправить эту несправедливость и после третьей за полвека революции приняли второй закон о музыкальном праве. В мае 1850 года во Франции было создано государственное агентство SACEM (Общество авторов, композиторов и издателей музыки), которому вменялось в обязанность собирать деньги для оплаты авторских прав собственников на публично исполняемую музыку – обладатели авторских прав продают их исполнителям, которые обязаны платить за право исполнения.

И снова в выигрыше оказались музыкальные издатели. Они теперь стали заниматься главным образом продвижением новых произведений на сцену и поиском исполнителей. Добиваясь исполнения «своей» музыки, они получали деньги не столько от продажи нот или от проката партитур, сколько от продажи бесценных прав на исполнение. С течением времени печатание нот вообще отошло для них на второй план, поскольку основную прибыль им приносило именно продвижение музыки. Каждая минута исполняемой музыки приносила деньги. Зарождение такого понятия, как права на исполнение, улучшило положение композиторов лишь в той степени, в которой популярный автор мог заинтересовать издателей, стать для них желанной собственностью и предметом продвижения во все уголки земного шара. Ясно, что эти соображения могли относиться лишь к уже состоявшимся композиторам и действовали только в странах, признававших права на исполнение.

Так итальянский композитор Д. Верди помог своему издателю Рикорди укрепиться в правах и сам переехал во Францию, чтобы пользоваться благами наполеоновских законов (т.е. Верди имел собственного издателя и оба имели взамную выгоду). Его адвокат составил соглашение об авторском праве между Великобританией и Италией, а Верди, будучи членом первого итальянского парламента, проталкивал законы о защите авторских прав, выгодные для Рикорди.

Интеллектуальная собственность пользовалась повышенным спросом, а Европейский Союз под влиянием Франции способствовал увеличению её ценности, установив в пятнадцати странах минимальный срок защиты авторского права до семидесяти лет после смерти творца. И снова в выгоде оказались не авторы, а издатели, чьи акции продолжали дорожать по мере того, как медиакорпорации боролись между собой за право контролировать монополию на имеющиеся интеллектуальные ресурсы.

В январе 1933 года, сразу после прихода Гитлера к власти, немецкие издатели поспешили избавиться от еврейских композиторов и редакторов, а само издательское дело «очистили» от евреев-собственников. Тем временем хранители немецкой музыки (нотные издатели) без зазрения совести способствовали распространению заразы – искали и издавали ноты и произведения, любимые фашистами. «Брайткопф и Хертель» издавало альбомы «боевых песен» для гитлерюгенда, песенник для штурмовиков CA.

«Шотт» выпустил единственный концертный «шлягер» рейха – «Кармина бурана» Карла Орфа с его тяжеловесными ритмами и языческими хорами и стал самым могущественным музыкальным издателем Германии.

«В 1945 году немецкая музыка казалась делом прошлого. От неё отказалась вся Европа. Но уже в 1951 году её голос стал   
одним из самых звонких в европейском хоре», – писал мюнхенский критик Карл Хайнц Руппель. «Возрождение музыкальных издательств в Германии основывалось на принятии немецкими композиторами новой доктрины и метода сочинения. Они окончательно расстались с прошлым и решили начать всё заново, приняв для себя в качестве исходного пункта   
атональную и электронную музыку (экспериментальную, т.н. авангардную), лишенную какого бы то ни было национального характера. Волна аскетического авангардизма смыла с немецких издателей позор сотрудничества с нацистами и вернула их на утраченные европейские позиции.

Сегодня немцы контролируют всё музыкально издательское дело – не говоря уже о Германии. Для новой Европы музыка – это то, что издают немцы, и судьба бизнеса в новой Европе в значительной мере зависит от Германии».

Вскоре к изданию нот и покупке интеллектуальной собственности подключились и некоторые композиторы классики. Например, американский композитор Чарльз Уайз, который родился в Нью-Йорке в семье, занимавшейся оптовой торговлей нотами. Получив в 1959 году диплом университета, он в конце 60-х годов переехал в Лондон. Он любил музыку рок-групп «Битлз» и «Роллинг стоунз», но скоро узнал, что найти нормальные ноты их песен очень трудно. Любителей поп-музыки считали   
музыкально неграмотными, и издатели не утруждали себя заботами о меньшинстве, которое хотело играть песни для собственного удовольствия.   
Уайз увидел эту нишу и основал свою фирму. Прошло немного времени, и он стал вторым по величине в мире распространителем нот поп-музыки.

В 1985 году Уайз выкупил у собственного брата и партнеров семейный бизнес в Нью-Йорке и стал одновременно крупнейшим издателем классической музыки на американском континенте. Благодаря этим приобретениям, Уайзу удалось сосредоточить в одних руках ценнейшие авторские права на произведения большинства композиторов конца века.

Примерно в то же время (1993) корпорации Диснея пришлось заплатить штраф в двести миллионов долларов за использование нескольких тактов Стравинского в видеоверсии «Фантазии».

Подобный музыкальный парадокс очень напоминал события, благодаря которым на заре информационной эры была определена неисчисляемая ценность интеллектуальной собственности, а музыкальное издательство стало прибыльным делом. Данные одного исчерпывающего изучения заработков свидетельствовали о том, что в среднем лишь одна десятая часть дохода серьезных композиторов была получена ими за сочинение музыки. Остальное они получали за преподавательскую и исполнительскую деятельность, переписку и работу, не связанную с музыкой.

Музыкальным продюсерам приходилось думать о том, насколько задуманные ими проекты могут быть полезны для интересов вышестоящей компании в сфере кино, рекламы и производства аппаратуры. Музыка, особенно классическая, постоянно оказывалась служанкой других интересов. Стимулом для звукозаписывающих фирм стала не потребность в музыке, а занятие тактических позиций для ведения рыночных войн и захвата новых стратегически важных территорий.

**Кока-колизация классической музыки**. И вот, с каждым годом, приближавшим нас к концу второго тысячелетия, всё большая доля культурного достояния переходила в могущественные и никому неподотчётные руки американских и японских предпринимателей. На первом этапе поспешной распродажи западной культуры классическая музыка, как показано в этой книге, оказалась в выгодном положении.

Однако, попав в корпоративные жернова, классическая музыка подверглась жёсткому подчинению и контролю со стороны невежественных счетоводов, и ей пришлось играть по новым, навязанным извне правилам. В этом бессилии музыка могла винить только саму себя. Искусство, некогда само оплачивавшее своё развитие, из-за собственных амбиций и алчности попало в зависимость от благотворительности политиков и бизнесменов. Эта культура зависимости, созданная жадностью миллионеров – дирижеров, певцов и их агентов, – достигла той стадии развития, когда её уже не могли поддерживать государственные или корпоративные фонды. В последние годы ХХ века оркестры и оперные театры, пытавшиеся сохранить традиции Баха и Бетховена, ежедневно сталкивались с угрозой закрытия.

Музыкальный бизнес больше не искал дирижеров, способных тренировать оркестры и выдерживать мучительные репетиции, чтобы поддерживать на должном уровне основной репертуар, и исчезновение таких дирижеров остро ощущалось многими. К 1990 году хорошее исполнение и интерпретация (дирижера) стало редкостью. Звёздные дирижеры-путешественники не находили времени для тщательной подготовки, а их агенты не находили времени для не-звёзд. Из-за недостатка заботы и внимания музыка упала в цене, а мораль музыкантов скатилась до смертельно опасных глубин.

Изменилось и положение талантливых выпускников высших заведений. «Нас учат главным образом тому, как заводить дружбу со спонсорами и улыбаться дирижерам», – сказал один из выпускников Джулиарда (американская консерватория). Оказавшись в чреве корпоративного кита, классическая музыка подхватила заразу от своих новых соседей. Кривляние развратного Майкла Джексона с его поп-музыкой, безнравственность фильмов Голливуда и монотонность организованного спорта – всё это оставляло след на классическом покрытии скоростной дороги новых развлекательных технологий. Пытаясь найти спасение в объединяющей среде, классическая музыка теряла свою уникальность, а соседство с аморальностью и насилием угрожало её чистоте. Ослабленная внутренними обстоятельствами, она оказалась слишком восприимчивой к инфекциям.

Если кино и поп-музыка находились в несколько обособленном положении, то у классической музыки имелось определенное сходство с чемпионскими видами спорта – играем там, где купят и продадут. Ведущие исполнители в обеих сферах путешествовали больше, чем было нужно для их же собственного блага, и зарабатывали больше, чем могли потратить. Миллион долларов – такой была исходная ставка для половины игроков в большинстве зрелищных видов спорта.

Примерно столько зарабатывают и ведущие классические музыканты. Впрочем, самым богатым музыкантам и спортсменам не удалось и близко подойти к ста миллионам, накопленным Лучано Паваротти, – именно такую сумму собиралась делить с ним его жена Адуа, подавшая на развод в 1995 году.

В погоне за золотом, начавшейся после концерта трех теноров в 1990 году, каждый солист думал только о своем гонораре и налогах. Против Хосе Каррераса в Риме проводилось полицейское расследование в связи с требованиями и получением не полагающихся по закону гонораров по сто тысяч долларов за концерт. Лучано Паваротти не извинился за то, что требовал двадцать пять тысяч песо, то есть эквивалент пяти средних месячных зарплат, за концерт на нищих Филиппинах. Деньги превратили интеллигентных музыкантов в чудовищ, а они своим поведением разлагали музыку. И снова невозможно не провести аналогию со спортом.

Джордж Оруэлл когда-то назвал спорт суррогатом войны. Если не считать Боснию, спорт девяностых годов носил более кровавый и более личный характер, чем любой из вооруженных конфликтов, а замедленные повторы самых горячих моментов шли по телевидению каждый вечер в самое лучшее время. В большинстве видов спорта медиамагнаты, владевшие командами, стали заказывать результат.

И здесь нетрудно проследить параллели с классической музыкой. Алчность уничтожила всякое понятие об общности интересов в классической музыке. Дух конкуренции, без которого немыслима сольная карьера, уничтожил товарищеские отношения между молодыми музыкантами, вынужденными соперничать друг с другом. Конкурсы только увеличивали их взаимную подозрительность и враждебность. Каждый соискатель смотрел на других и думал: не этот ли украдет мой успех? Чтобы не нарушать поставки гладиаторов, консерватории побуждали студентов не к исполнительству, а к соревнованию. Подростки, приученные производить впечатление на жюри не свободой и сердечностью интерпретации, а эффектной виртуозностью, не получали радости от собственной игры. Конкурсы выигрывали благодаря спортивному азарту, а не творческой изобретательности.

Если Мит Лоуф (рок-исполнитель) записывал дуэты с Лучано Паваротти, это не означало, что поклонники хэви-металл устремлялись в Ла Скала (скорее – наоборот). В повседневной жизни большинства людей классическая музыка существовала теперь только в виде почти незаметного звукового фона, в качестве прикладной музыки.

Если даже спорт к началу третьего тысячелетия оказался настолько неинтересным, что некоторые его виды пришлось убрать с телевидения (заменив развратными ток шоу и сериалами), то классическая музыка, находится в состоянии трупного окоченения (rigor mortis).

И в результате мы получили вялую предсказуемость музыкальных программ, неспособных удержать у экранов даже преданных любителей классики, не то, что привлечь новых зрителей. Телевизионные концерты слишком часто превращались в демонстрацию заигранных произведений, исполняемых переутомлёнными звездами по искусственно созданным поводам.

В любом случае телевидение оставалось чужеродной средой для акустически насыщенной классической музыки, доминировавшей когда-то в радиоэфире. Даже Ла Скала оказался практически заброшенным.

Музыкальные издатели, организаторы фестивалей, промоутеры поп-классики, производители роялей, некогда преуспевавших благодаря процветающему искусству, теперь приготовились к его тихому умиранию. Никто не имеет чётких стратегических планов, выходящих за пределы столетия.

Уже в XX веке новые партитуры долгое время издавались для малых составов. Лучше слушать современную музыку в миниатюре, говорил Шёнберг, чем изуродованную несыгранными оркестрами классику.

Учитывая сокращение продолжительности концентрации внимания, изменение стиля поведения и рост цен на билеты, можно понять причины исчезновения привычки посещения концертов и снижения субсидирования концертной деятельности. Для того чтобы выжить, оркестры должны были научиться быстро адаптироваться к новым условиям. Одним из вариантов решения могла стать идея о создании гибких ансамблей, которые можно было бы расчленять на струнные квартеты и духовые оркестры. Второй вариант – изменение времени начала концертов в интересах удобства публики. Все схемы такого рода предполагали новое определение сути деятельности оркестров и введение в действие механизмов, которые придали бы учреждению большую подвижность, готовность реагировать на меняющиеся требования.

В то время как в больших коллективах нарастает напряженность, а будущее музыки кажется всё более зыбким, в каждой западной стране остается один государственный оперный театр и два симфонических оркестра на каждые десять миллионов жителей. Задавленная обыденностью, безразличием и собственными смертными грезами музыка взывает хотя бы о крупицах утешения. И перед угрозой страшного конца лишь некоторые скромные предприятия, не заинтересованные в наживе, дают классической музыке надежду на возрождение в грядущем тысячелетии.