

Текст · 15 апреля 2020, 15:53

Никита Сологуб,

Редкая музыка от Аргентины до Египта. Как помочь выжить фестивалю Fields

Первыми под удар пандемии попали массовые мероприятия — по всему миру отменялись или переносились на неопределенный срок концерты и фестивали. Очевидно, что даже при ослаблении карантина последнее, что вернется — это возможность слушать живую музыку одновременно для сотен или тысяч человек. «Медиазона» уже больше двух лет работает и развивается благодаря [поддержке](#) своих читателей. Сегодня поддержка оказалась нужна малому бизнесу — этому посвящена наша рубрика [«Солидарность»](#). О том, как планирует выживать фестиваль Fields, рассказывает его основатель Андрей Морозов.

Как помочь: Подписаться на [Patreon](#) промоутеров из Fields, купить билеты на [концерты](#) Ishome или [мерч](#) фестиваля.

Изначально Fields был задуман как городское мероприятие. В 2014 году мы начали проводить фестиваль в парке искусств «Музеон» — тогда это был проект с государственным финансированием и департамент культуры был нашим главным спонсором. Фестиваль был бесплатным со свободным доступом.

Fields стал первым и, наверное, даже единственным городским кейсом, который представлял авангардную музыку. Даже не столько авангардную, сколько необычную, странную, экспериментальную, изобретательную или любую другую, которая не укладывается в какие-то стандартные категории. Мы представляли ее людям в свободном доступе, в формате выступлений в парках. В 2015 году так получилось, что Fields даже стал основным мероприятием «Музеона» на День города — то есть такой своего рода интеллектуальной альтернативой официальному торжеству.

Каждый год мы привозили множество артистов с совершенно разных точек земного шара — от Британии до Японии, от Аргентины до Египта, представляли российскую сцену, тоже не ограничиваясь какими-то географическими рамками. На первом Fields мы сделали дебютный российский концерт Hauschka и привезли редкое трио Шарлеманя Палестина, Эрика Тилеманса и Мики Вайнио.

В 2019 году мы поняли, что у нас больше не будет финансирования от города, и решили, что надо продолжать проводить фестиваль своими силами, что нужно переводить его в другую форму, более коммерческую, хотя, конечно, эта история все еще не про заработок. Мы ввели билетную систему, вход на фестиваль стал платным. С тех пор мы провели в «Мутаборе» два фестиваля: летом 2019-го и совсем недавно, в феврале 2020-го.

Наша цель осталась прежней — мы пытаемся доносить необычную, неожиданную музыку до новой аудитории. Наверное, одна из наших фишек в том, что мы всегда стараемся дать какой-то вызов тому месту и той аудитории, с которой мы взаимодействуем. Когда мы делали мероприятия в парках, мы были первыми, кто позволял себе делать выступления таких неочевидных артистов на государственные деньги, в свободном доступе и для широкой публики. Когда мы перебрались в «Мутабор», где публика, наоборот, подготовленная, эта идея продолжилась будто бы немного наоборот: мы привнесли в «Мутабор» вместе с фестивалем какой-то совсем не мутаборский дух: стали возить каких-нибудь фольклорных артистов, представлять традиционную народную музыку или какой-то фолк — те форматы, которые выходили за рамки «Мутабора», в плане содержания достаточно открытой площадки.

Fields в принципе известен тем, что разрабатывает какие-то нелинейные, нестандартные музыкальные программы. Это позволяет немножко под другим ракурсом посмотреть на музыку. Одна из наших целей — преподнести музыку так, чтобы, какой бы она ни была сложной, ее можно было понять. Для этого мы очень много работаем над позиционированием, над текстами, над подачей. Для нас важно не только кого мы везем, чей концерт устраиваем, но и то, кому и как мы этот концерт устраиваем, потому что одна из наших целей — расширение аудитории. Нам неинтересно работать со знатоками, которые во всем этом разбираются.

Также мы делаем концерты артистов, с которыми работаем на постоянной основе. Из последних событий — у нас должен был состояться тур *Ishome* на девять городов, но его пришлось перенести на сентябрь. Как ивент-агентство мы работаем со сторонними заказчиками — городскими и культурными институтами, например, *Moscow Urban Forum*. При взаимодействии с ними наши цели остаются прежними.

Сейчас наш штат сократился до трех человек. Когда происходят большие события, команда разрастается до семи-десяти. Сейчас мы продолжаем заниматься букингом для фестиваля Signal, который, все еще надеюсь, пройдет в августе, и Moscow Urban Forum, который еще не отменился. Но нужно понимать, что, поскольку это проектная работа, она не оплачивается регулярно.

Теперь все активности, запланированные на ближайшее время, перенесены. Понятно, что это вещь из разряда абсолютного форс-мажора. Обычно, если что-то не получается, если какие-то финансовые потери есть, то мы всегда можем сдвинуть что-то еще, сделать еще какой-то концерт. Есть всегда какие-то варианты, чтобы сделать что-то проверенное, понятное и рабочее. Но сейчас что-то сделать можно только путем изобретения — нужно придумывать онлайн-форматы, как-то все переосмысливать. То есть речь, с одной стороны, идет о том, как переосмыслить уже имеющиеся форматы, а с другой — как спасти себя от голодной смерти.

Сейчас мы пытаемся адаптироваться под онлайн-формат. Думаем над тем, как нам, продолжая музыкально-просветительскую деятельность, начать делать это в онлайн и не привязываться при этом к оффлайн-формату, в котором мы обычно работали. Найти такой путь, который будет более органичным, более уместным, соответствовать потребностям людей, которые оказались дома, без возможности куда-либо ходить, с кем-либо коммуницировать в оффлайне. А пока что мы решили сфокусироваться на нашем микро-медиа. Мы уже больше года ведем небольшой блог в рамках *Fields*, но обычно на него катастрофически не хватало времени — а теперь оно появилось.

По факту, сейчас доходов у меня нет — недавно я писал пост о том, что и платить за квартиру скоро станет нечем. Ситуация такая, что при переносе мероприятий часть людей вернула билеты — не так много, как могло бы, но тем не менее. И последующие продажи тоже встали. Грубо говоря, кто-нибудь покупает буквально по два билета в день. Затраты, которые мы уже совершили — на рекламу, на площадки, на дизайн, на SMM — никто не вернет. Так как тур Ishome переносится на сентябрь, мы решили людей замотивировать людей не сдавать билеты и предложили обладателям билетов закрытую онлайн-трансляцию исполнительницы, чтобы она сыграла диджей-сет прямо из дома. Это как компенсация и небольшой бонус. Есть ощущение, что это тоже помогло немного остановить возвраты.

Главное, чем нам сейчас можно помочь — это продолжить покупать билеты на концерты, в

первую очередь *Isbome* и *Moa Pillar* с Владимиром Мартыновым, которые сейчас не перенесены, но есть ощущение, что будут. Еще мы сделали Patreon и запустили продажу мерча через фейсбук. Следующий Fields мы пока не анонсируем — решили взять тайм-аут.

Понятно, что мы можем сейчас и сделать анонсы, и запустить продажу билетов, и даже люди начнут их покупать, но проблема в том, что, если мы в июне-июле поймем, что наши планы не соотносятся с происходящими событиями, если продолжится распространение вируса и запрет на выход из дома, то на нас свалятся все потери — и за рекламу, и за предоплату площадкам. Даже если какая-то часть денег вернется, это будет очень болезненно, и приведет к большим потерям.

Еще один вопрос, который меня волнует: даже если не будет официального запрета на выход из дома, то, во-первых, мы не уверены, что это будет этично — проводить фестиваль — ведь вирус будет распространяться и дальше, своим фестивалем мы создадим очаг для его распространения, а во-вторых, банально непонятно, какие будут финансовые возможности у нашей аудитории, потому что не только ивент-индустрия терпит сильный удар, но и все, кто работает на малый и средний бизнес.

Редакция благодарит Марину Безенкову за помощь в подготовке материала.