

Главная > Публикации > Интервью > **Интервью с основателем и президентом профессиональной сценической компании JSA**

Интервью с основателем и президентом профессиональной сценической компании JSA



23 Авг 2006

Профессиональная сценическая компания "JSA" имеет многолетний опыт работы по реализации большого количества непростых проектов. Сегодня мы беседуем с её основателем и президентом Александром Стрижаком.

- Расскажите, с чего началась Ваша карьера? Как Вы вошли в этот бизнес?

Александр Стрижак: В большом шоу-бизнесе я уже 15 лет, а компания JSA в сентябре отметит 10-летие. В перестроечные времена у меня была своя дискотека. И будучи организатором и вдохновителем, я столкнулся с большим шоу-бизнесом. Потом через знакомых я стал попадать на другие, более крупные мероприятия. И тогда проявились мои административные и организационные способности. В начале своего развития шоу-бизнес в России складывался только вокруг света и звука. В середине 90-х годов появилась потребность в сценическом оборудовании. И первые российские постановки с применением металлических конструкций я начал делать работая в одной крупной компании, причём целиком – от административных вопросов до технологии производства сценической техники. И к 96-му году появилась идея создать компанию. Я чётко понимал, что будет востребовано сценическое администрирование. Я предлагал людям взять все вопросы, связанные со сценой, на себя. И этот сервис пошёл. На концерте Майкла Джексона (на котором я был техническим директором и после которого я образовал компанию) это подтвердилось. Я вплотную столкнулся с направлением продакшн (production) и стал развивать и популяризировать его.

- У вас работает большой и сплочённый коллектив. Сталкивались ли Вы с текучкой кадров? Какие требования Вы предъявляете своим сотрудникам?

Александр Стрижак: Есть текучка кадров, а есть развитие бизнеса. С текучкой я не сталкивался. Это достаточно специфический бизнес, где люди должны друг другу помогать, постоянно взаимодействовать всей командой. Обычно уход людей связан либо с недобросовестностью, либо второй вариант - уходят открывать свои компании.

Эта ситуация достаточно распространена в ивент-бизнесе. И иногда у руководителей остаётся обида на бывших сотрудников, которые получили опыт работы, клиентскую базу и ушли открывать свой бизнес.

Этим больше страдают рекламные агентства. В нашем бизнесе есть человеческий фактор. Есть понимание, что человек поступил не добросовестно. А то, что появляются конкуренты – это хорошо. Я всегда приветствую конкуренцию – это закон развития бизнеса. Одной компании держать весь рынок достаточно сложно – учитывая состояние рынка на сегодняшний момент.

- Часто ли у Вас уводили клиентов?

Александр Стрижак: Нет, такого, чтобы уводили - нет. Есть ситуации, когда создаётся новая компания, в которой работает человек из моей компании. И если клиент ушёл туда – это проблемы клиента. Был небольшой кризис в 2003 г., но сегодня многие ключевые клиенты возвращаются обратно. Меня интересуют в первую очередь профессионалы, которые умеют выстраивать отношения. Мы, с одной стороны должны угодить клиенту, но с другой - понимаем и свою значимость, ведь JSA занимает лидирующую позицию на рынке. Всех клиентов не удержишь, но лучше работать с теми, с кем говоришь на одном языке

- Что Вы можете сказать о тенденциях развития ивент-рынка?

Александр Стрижак: На первом этапе, 10 лет назад, приходилось рассказывать клиенту о возможностях оборудования, новых технологиях, о том, что он может получить. Сегодня уже говорить никому ничего не надо – все всё знают. Развились компании, появились администраторы, которые ориентируются в этих вопросах. Раньше всё мешалось в кучу – презентация, концерт. Сейчас идёт более жёсткая дифференциация. Люди стали специализироваться. Предыдущий год, этот – бурное развитие частных вечеринок, корпоративов. И перспективы роста очень большие – во всех направлениях. Никто не отменял древнеримское правило: «Хлеба и зрелищ!». Хлеба, видимо, хватает. Теперь люди хотят зрелищ.

- У вас есть филиал в Санкт-Петербурге. А в других регионах?

Александр Стрижак: Регионы развиваются немного по-другому. В Санкт-Петербурге я принял решение открыть филиал в 98-м году, в разгар кризиса. Меня все считали сумасшедшим, но я понимал, что всё изменится, что будет 300-летие города и его дальнейшее развитие. И сейчас он успешно работает. Наверное, скоро начнут активно развиваться и регионы. У нас есть партнёры в регионах, но для полноценного франчайзинга должны набраться обороты. Может получится, что кто-то и станет нашим филиалом. С другой стороны, может в этом нет смысла. Мы и сейчас с удовольствием выезжаем в регионы, показываем любые свои возможности, оборудование.

- Как Вы вышли на международный рынок?

Александр Стрижак: Первый проект, который я делал, был международный. Изначально в философию компании JSA было заложено, что она будет работать на международных проектах. И вся деятельность на протяжении этих лет направлена на то, что бы принять философию западного бизнеса. Мы работали на многих крупнейших проектах. Перенятие западного опыта - это целенаправленная политика. Но мы внедряем также и свои технологии, какие-то новые веяния. И ещё один важный стратегический аспект – в момент упада промоутерского бизнеса по привозу западных артистов, в 2000-м году, я создал подразделение в компании, которое занималось проведением концертных проектов под ключ. Я сделал это, в первую очередь, для популяризации компании на рынке. И ещё для обучения и связи с Западом, пропаганды нашей работы там. Важно было научиться проводить проект именно под ключ. Научиться правильным технологиям, соединить заданный и российский менталитет.

В 2003 мы сделали огромное шоу на Красной площади. И задача была выполнена. Мы получили связи и контакты на Западе, получили новые проекты. И сейчас JSA достаточно известна в широких кругах бизнеса. В прошлом году мы ездили в Финляндию, ставили сцену на престижном финском фестивале Ruisrock, хэдлайнерами которого были HIM и Rammstein, т.к. никто из всего скандинавского региона не мог поставить такую сцену. И пригласили нас именно люди, которые хорошо знали нас, нашу работу. Мы ездили в этом году в Таллинн, ставили большую сцену и частично занимались продакшеном для концерта Metallica - по той же причине – не было крупных специалистов в том регионе. А в этот же момент времени мы могли бы ещё пять сцен таких же поставить в других местах. Работы на концерте Metallica вслед за прошлогодним дебютом на финском фестивале Ruisrock укрепили репутацию и существенно усилили рыночные позиции JSA в острой конкуренции специалистов по организации уникальных шоу.

- Вы участвуете во многих городских праздниках. Пробыться туда – мечта многих агентств. Как Вам это удаётся?

Александр Стрижак: Я выбрал принцип, что со мной люди работают только потому, что своё дело я делаю хорошо и профессионально. Я не участвую в тендерах, не хожу по кабинетам. Люди, обращаясь к нам, руководствуются репутацией, нашим опытом, качеством, надёжностью. В прошлом году на празднование Дня Победы организаторы пытались найти других подрядчиков. Но за месяц до праздника вернулись к нам. И мы спасали проект, применяя свои знания, ресурсы и оборудование. В итоге JSA построила на Красной площади самую масштабную конструкцию весом более 260 тонн.

- А как вы вообще относитесь к идее тендеров?

Александр Стрижак: Очень плохо отношусь к тендерам, никогда не участвую. Как правило, проведением тендеров занимаются непрофессионалы. Часто звонят люди, абсолютно не понимающие ни параметры, ни другие технические характеристики. Человека, не понимающего ничего в установке и технологии, очень легко обмануть, выдать одно за другое – и этим иногда пользуются недобросовестные подрядчики, пытаются выиграть тендер. Постановка шоу, сцены включает в себя огромное количество вопросов. А критерий выбора по цене не очень адекватен. Качество и сервис не могут стоить дешево.

- Проводите ли Вы мероприятия в своей компании? Корпоративные праздники, например?

Александр Стрижак: Вы знаете, мы, как говорится, сапожник без сапог. Стараемся, конечно, праздники устраивать. Но обычно спонтанно и по-домашнему. Кроме Дня рождения компании и Нового года за пределы офиса, как правило, не выходим. Иногда хочется посидеть в тишине, т.к. шоу у нас бывают очень часто. И ещё у нас нет офисной работы в прямом понимании. Я сторонник новых технологий. Есть мобильный телефон, интернет. Интенсивность работы достаточно высока, поэтому человеку не обязательно приезжать в офис, тратить время, когда можно всё отслеживать с площадки. Есть, конечно, часть людей, которые должны находиться в офисе. А так – каждая площадка имеет свой штаб, где есть всё необходимое для работы.

- Как Вы относитесь к идее объединения компаний в ивент-бизнесе, созданию некоего сообщества?

Александр Стрижак: Я знаю, что такие попытки были. Но это пока не возможно в силу экономического развития. Страна только развивается, должно пройти много этапов развития, которые нельзя перешагнуть, при этом минуя катаклизмы.

- С какими проблемами в работе Вы сталкиваетесь чаще всего?

Александр Стрижак: Я не люблю слово проблема, называю это «задача, которую нужно решать». Может, это громко сказано, но я несу крест человека, который создал этот бизнес. Этому направлению негде учиться, приходится всё узнавать на своём опыте. Есть, конечно, и ошибки, и серьёзные в том числе. Но это и не проблема, и не задача. Просто не хватает каких-то знаний, поэтому я постоянно занимаюсь самообразованием. Нужно принимать всё как есть. Делать выводы и развиваться.

- Что Вы можете пожелать начинающим ивенторам? Возможно, своим будущим коллегам или конкурентам?

Александр Стрижак: Во-первых, не испытывать пафоса от работы на проекте. Вдумчиво относиться к производственному процессу, вслушиваться, впитывать в себя всю информацию. Ещё - не играть с тендерами, ценовой политикой. Всегда выполнять поставленные задачи, не впадать в панику, решать всё спокойно и уверенно.

**Анна Губарева,
Event-Forum**

<http://www.event-forum.ru/publications/interview/9>