

РОБОТЫ ИДУТ

7 МАШИН, КОТОРЫЕ ИЗМЕНЯЮТ МИР

**Ставки по ипотеке:
что скрывают
банкиры**

ИНСТРУМЕНТ КАПИТАЛИСТА | ОКТЯБРЬ, 2006

Forbes

РЕЙТИНГ
ЗАКРЫТОЙ
ЭКОНОМИКИ

2000

КРУПНЕЙШИХ ЧАСТНЫХ КОМПАНИЙ

▼ А ТАКЖЕ

**Династии: доверять ли бизнес детям
«Русал»: на что надеется Олег Дерипаска**



РЕКОМЕНДОВАННАЯ ЦЕНА 85 руб.

Мировая закулиса

АЛЕКСАНДР СТРИЖАК зарабатывает на выступлении звезд, даже если концерт приносит убытки
Анастасия Жохова

АЛЕКСАНДР СТРИЖАК ПРИЛЕТЕЛ в Рим на концерт Мадонны за день до начала шоу. Собственно, его и интересовало не столько шоу, сколько более скучные вещи — например, из чего и как монтируется сцена для выступления американской звезды, сколько на это уходит времени, сколько занято людей? Поэтому прямо из аэропорта он направился на Олимпийский стадион, где полным ходом шли монтажные работы. Как разведчик, выведавший состав группировки противника, Стрижак перечисляет: «У Мадонны более сорока траков с оборудованием и костюмами... Отдельная логистическая фирма просчитывает, что за чем должно лежать в каждом из ящиков, в какой очередности разгружаться». Впрочем, в отличие от разведчика Стрижак ехал не к врагам, а к потенциальным партнерам. Тем же вечером менеджеры из технической команды Мадонны пригласили Стрижака на ужин — им было о чем поговорить.

Стрижак владеет самой крупной в России компанией, занимающейся подготовкой площадки к развлекательным мероприятиям. Его средства производства — это 500 т металлических конструкций немецкой фирмы Layher и голландской Prolyte Products, из которых, как из конструктора, можно собирать сцены, трибуны, роллердромы. Такого количества «железа» хватило бы на двадцать концертов одновременно.

Фирма Стрижака JSA не только монтирует сооружения, но и координирует других подрядчиков — по звуку, свету, охране, помогает получать согласования у чиновников, милиционеров и пожарных. «У него есть связи», — Юрий Басин, генеральный директор Russian Fashion Week, отмечает самое важное качество Стрижака. (JSA монтировала для Басина подиумы на Васильевском спуске.)



«Железа» у Стрижака хватает на 20 концертов

Связи в шоу-бизнесе выстраиваются годами. Еще в 1989 году, когда Стрижак работал директором Дома культуры на окраине Москвы, он организовал под крышей своего учреждения коммерческую дискотеку. Но это по вечерам, а днем он сдавал тот же зал в аренду под репетиции Владимира Преснякова, группы «Любэ» и «Парка Горького». В начале 1990-х Стрижак работал администратором в компании Grand Show Systems, которая занималась проведением крупных культурно-развлекательных мероприятий. Но когда в 1996-м организаторы концерта Майкла Джексона обратились к Стрижаку

лично с предложением взяться за администрирование шоу, он не сомневался ни минуты. Вложений не требовалось никаких, только организаторские способности и связи. На следующий же день после концерта появилась фирма JSA, а уже через год предприниматель обзавелся сорока грузовиками немецкого оборудования — к лазерному шоу Жан-Мишеля Жарра.

В 2000-м Стрижак решил, что раз уж он может сконструировать площадку для любого выступления, то почему бы не заняться и привозом музыкантов? Его компания последовательно организовывала в Москве концерты Deep

ФОТО АЛЕКСЕЙ МОРОЗОВА ДЛЯ FORBES

Purple, Элиса Купера, Roxette и других звезд, пока однажды, в 2003-м, не погорела на праздновании московского Дня города. JSA решила тогда устроить на Красной площади лазерное шоу немецкого дизайнера Герта Хофа, которое сопровождалось бы концертом Scorpions и Томаса Андерса (экс-Modern Talking). Стрижак заручился поддержкой мэрии, отдав ей часть зрительских мест. Но вместо 30 000 билетов, как планировалось, удалось продать лишь 7000. Стрижак говорит, его подвели с рекламной поддержкой. Расхлебывать неудачу пришлось долго: компанию покинули пять ключевых менеджеров, а с последними долгами за тот концерт предприниматель расплатился лишь недавно.

Александр сделал вывод: заниматься только сценическими конструкциями, может, и не так прибыльно, как возить звезд, зато надежно. Пока его стратегия себя оправдывает: в прошлом году оборот JSA составил \$2 млн, в этом Стрижак ожидает выручить в два раза больше — индустрия развлечений на подъеме. «В феврале я уже знал график работы на все лето. Небывалый случай

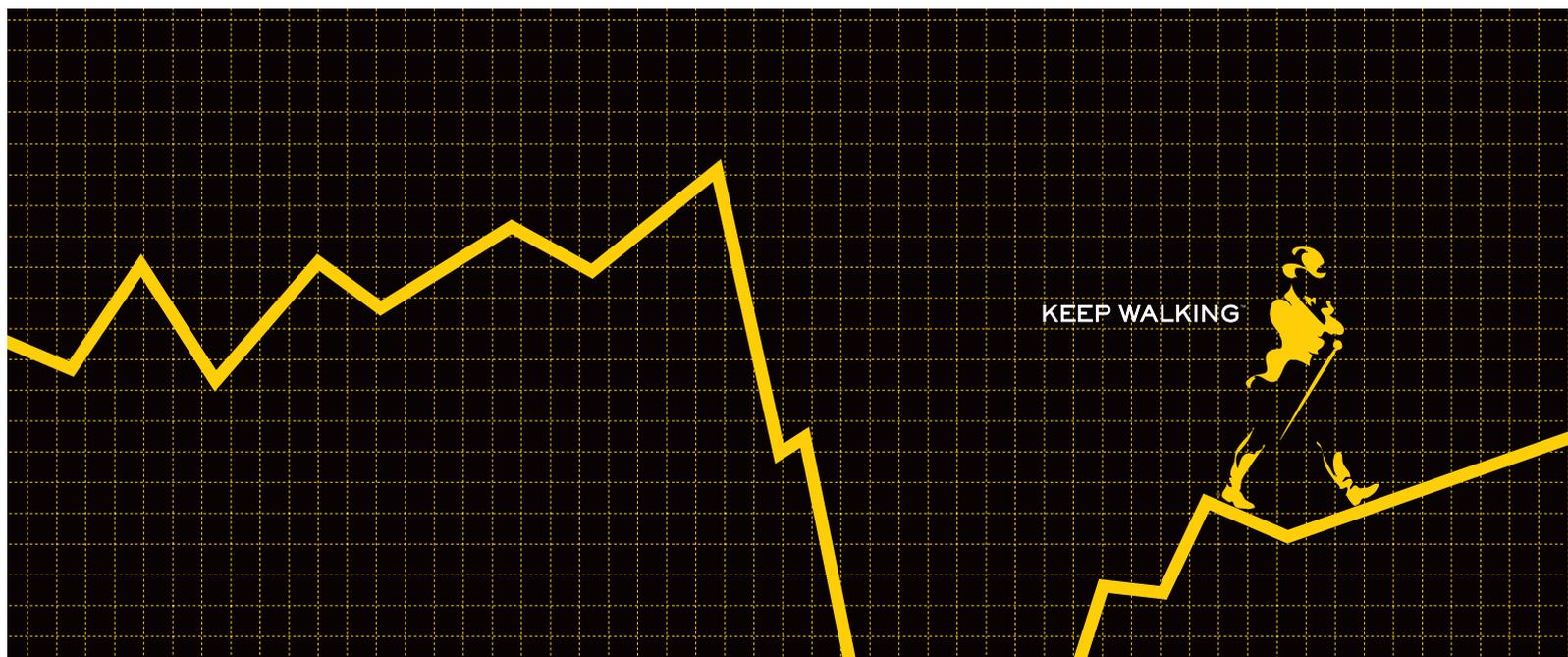
для нашего бизнеса», — объясняет он. Тут важно отметить: доход JSA не зависит от того, как продаются билеты, компания работает по предоплате. И чем ярче звезда, тем крупнее заказ. Например, в этом году за один лишь концерт Роджера Уотерса из Pink Floyd Стрижак получил около \$40 000, это пятая часть всего технического бюджета концерта.

Впрочем, риски остаются. Особенно когда речь заходит об очень больших концертах вроде шоу Мадонны. Стрижак так и не смог подписать с его российскими организаторами контракт на техническое обслуживание всего шоу. Но все-таки он не зря съездил в Рим. Буквально накануне московского концерта Стрижаку позвонили те самые американские менеджеры, с которыми он ужинал, и очень удивились, что будут работать не с ним. Американцы тут же предложили Стрижаку прямой контракт на демонтаж оборудования — владелец JSA, не думая, согласился.

В итоге половину концерта предприниматель провел за кулисами, проверяя, все ли в порядке. Полсотни монтажни-

ков в фирменных касках JSA приступили к работе, когда первые зрители начали выходить из зала. Грузовиков с оборудованием оказалось даже больше, чем было в Италии, — Мадонна привезла с собой в Лужники еще и покрытие для стадиона. Шесть десятков траков нужно было развезти по трем аэропортам: часть их отправлялась в Японию, следующий пункт назначения в гастрольном туре «Откровения», часть — в Европу. Еще был личный багаж звезды, который разместился в двух грузовиках.

Теперь Стрижак знает техническую подоплеку шоу Мадонны еще лучше, чем после визита в Рим. «Они перевозят много воздуха, сценические конструкции слишком громоздкие, — говорит предприниматель. — Наше оборудование разбираются полностью и занимает меньше места». Сейчас специалисты JSA моделирует на компьютере, как собрать такую же сцену с наименьшими затратами. Зачем? Стрижак говорит, что хочет предложить свои услуги на международном рынке. Эту идею он уже обсудил за кулисами концерта со своими новыми американскими знакомыми. Им интересно. **F**



JOHNNIE WALKER.

Телефон горячей линии Johnnie Walker: (495) 101-45-32

Товар сертифицирован Реклама

ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ МОЖЕТ НАВРЕДИТЬ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ