

i | статус

экономические
известия

www.statuspress.com.ua

39 (157)
27 сентября 2010

кто в доме хозяин.

c.28

Коммунальные жэки — пережиток прошлого. В развитых странах существуют гораздо более эффективные формы управления жилищным хозяйством. Спрос есть и в Украине, дело лишь за законодательством

принципы
Александра
Стрижака

c.20



«С лидером не нужно бороться. На рынке должен быть кто-то, кто определяет ценовую политику и стандарты качества, вводит передовые технологии»

горькая пилюля

Инспекция аптек в Украине привела к аннулированию 149 лицензий

|7

крепленый акциз

После сентябрьского роста акцизных ставок увеличение стоимости ликерово-дочной продукции — вопрос времени

|8

золотая осень

Мировые цены на золото продолжают регулярно превышать рекордные значения

|14





16 ВНУТРЕННИЙ ГОЛОС
Государство должно дать возможность каждому гражданину реализовать свое право собственности на землю

колонка Николая Калужного

бизнес-климат

18 воровство по высшему разряду

Как наказать топ-менеджера, нанесшего вред предприятию

решения

БОЛЬШОЙ ЧЕЛОВЕК

20 хозяин кулис

Александр Стрижак когда-то вел диснотеки, а теперь возводит сцены и организовывает концерты звезд величины Пола Маккартни и Мадонны



ЧАСТНЫЙ СЛУЧАЙ

26 денежное дерево

Туалет-мельница, пушна, домик для павлина — Александр Ковалев выполняет даже самые причудливые заказы клиентов, желающих украсить свой сад изделиями из дерева

возможности

У СОСЕДЕЙ

28 управдом — друг человека

Пока что частные ЖЭКи — редкое явление в Украине. Однако неизбежная реформа ЖКХ открывает для предпримчивых бизнесменов немало возможностей заработать на обслуживании жилых домов

тенденции

32 электронное чтиво

В мире постепенно отказываются от бумажных книг, отдавая предпочтение более дешевым и компактным аналогам в электронном формате



18

28

36

темы недели



06 [в стране]

Что может привести к дефициту молока в Украине/ Купят ли украинцы экологичные товары по цене на 10-25% выше обычных/ Будет ли Украина импортировать гречку/ Почему в Украине закрываются аптеки/ Сколько денег готово выделить правительство на поддержку аграриев/ Зачем пищевики хотят вернуть сертификацию продуктов питания/ Почему дорожает водка

10 [в столице]

Когда из центра Киева исчезнут маршрутки/ Кто будет навязывать размещение рекламы в столичном метрополитене/ Как ликвидировались райсоветы/ Как конкурируют киевские торговцы сенсорд-хендов

14 [в мире]

До каких высот поднимутся мировые цены на золото/ Как ломбарды конкурируют с банками/ Какие украинские компании лучше всего пережили кризис

ресурсы

36 финансы

Займы для перспективных

Что необходимо предпринимателю для получения банковского кредита

38 сервис

Внештатные помощники

Стоит ли непрофильные для компании бизнес-процессы отдавать внешним исполнителям

40 маркетинг

На повышенных оборотах

Какие каналы сбыта и мероприятия по стимулированию продаж наиболее эффективны в отношении FMCG-товаров

42 ритейл

Без яда и упрека

Продуктовым ритейлерам стоит подумать о расширении своего ассортимента за счет органических товаров

финансы

недвижимость

сервис

IT

маркетинг

ритейл



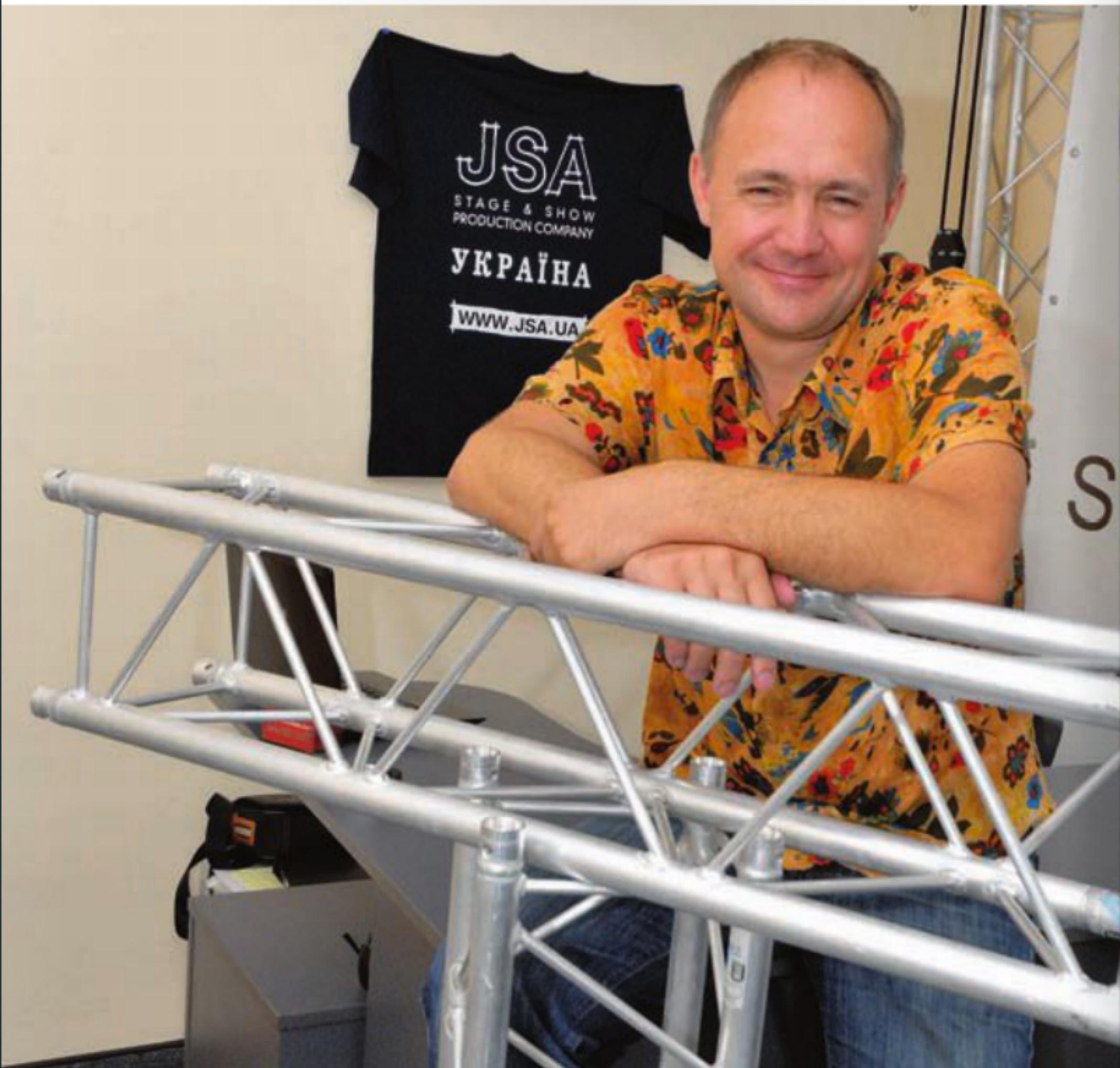
44 колонка специалиста

НА МОЙ ВЗГЛЯД

«Если мы действительно хотим препятствовать коррупции, нам нужно начать наказывать за создание коррупционных ситуаций на этапе законотворчества»

АЛЛА КОНЯЕВА

большой человек



Александр Стрижак когда-то вел дискотеки,
а теперь возводит сцены и организовывает концерты
звезд величины Пола Маккартни и Мадонны

Хозяин кулис

В

текст: сергей волохов

ряд ли на постсоветском пространстве кто-то разбирается в организации концертов лучше, чем Александр Стрижак. Его компания JSA считается лидером по техническому обеспечению развлекательных мероприятий в СНГ. При ее поддержке состоялись концерты «битлов» Пола Маккартни и Ринго Старра, вечных конкурентов ливерпульской четверки — Rolling Stones, а также Джо Кокера, Джорджа Майкла, Элтона Джона, Мадонны, Metallica, Rammstein и других звезд первой величины. Компания организовала «под ключ» концерты Deep Purple, Roxette, Pet Shop Boys, Muse... Александр особенно гордится работой над уникальным световым мегашоу с участием Scorpions, Томаса Андерса и Президентского оркестра Российской Федерации на Красной площади в 2003 году. А судьбоносным в его карьере стал концерт Майкла Джексона на московском стадионе «Динамо» в рамках Michael Jackson History World Tour.

Три года назад компания г-на Стрижака пришла на украинский рынок и громко заявила о себе организацией концерта группы Prodigy. Александр постоянно курсирует между офисами в Москве, Питере, Риге и Киеве. Но жить предпочитает в Латвии.

Комсомол — не просто возраст

А. Стрижак, основатель и президент JSA Stage & Show Production Company
Родился в 1964 г. в Ташкенте (Узбекистан).
1985–1986 гг. — работа на «Мосфильме». В 1988 г. организовал и возглавил Дом культуры «Северное Чертаново» в Москве.
В 1994 г. окончил Московский заочный педагогический институт (исторический факультет).
В 1995 г. стал техническим директором компании Grand Show Systems.
В 1996 г. организовал компанию JSA.
В 1998 г. открыл представительство JSA в Санкт-Петербурге.
В 2003 г. открыл представительство JSA в Риге.
В 2007 г. открыл представительство JSA в Киеве.
Женат, воспитал дочь.

Действительно планировали стать педагогом?
А. Стрижак: Мое рождение зафиксировали в Казахстане, хотя на свет я появился под Ташкентом. Отец — военный, поэтому семья часто меняла место жительства. Наверное, это сказалось на моей судьбе: я постоянно езжу по городам и странам. В 1974 году мы переехали в Подмосковье, я как раз окончил начальные классы школы. Получив аттестат, поступил в Московский автомеханический институт. Отучился год, и меня забрали в армию. Едва демобилизовавшись, женился и стал студентом Московского заочного педагогического института.

фото: владислав рокитко

принципы

фото: владислав рокитю



Александр Стрижак

С лидером не нужно бороться. На рынке должен быть тот, кто определяет ценовую политику и стандарты качества, вводит передовые технологии. Когда есть, на кого равняться, растет общий уровень рынка.

Чтобы получить контракт на проведение концерта суперзвезды, недостаточно предложить ей гонорар. Еще нужна репутация. Например, пока агент Мадонны не убедился в том, что локальным продакшном ее концерта в Москве будет заниматься наша компания, он не подписывал контракт.

Мы завоевываем артистов, предлагая не единичные концерты, а туры. Бывают особые случаи. В Россию долго не могли завлечь Ричи Блэнмора. Роль агента гитариста исполняет его теща. Нам первым удалось с ней договориться.

В то, что я делаю, вкладываю душу. Но законы бизнеса нарушать нельзя. Я не руководствуюсь вкусом, когда выбираю артиста для организации его гастролей.

Как удалось устроиться на «Мосфильм» и чему вы там научились?

А. Стрижак: На студию помог устроиться брат тестя, который там работал. Я трудился механиком киносъемочной техники. Увидел изнутри производство кино — это ведь тоже шоу. Понял, какое оборудование и как используется. Продакшн концертов, то, чем занимается моя компания, — в принципе то же самое. Вдобавок, я понаблюдал за поведением звезд. За те полтора года, что работал на «Мосфильме», как раз снимались картины «Самая обаятельная и привлекательная», «Зимний вечер в Гаграх», «Кин-дза-дза!», «Женщина, которая поет». Там же, на тон-студии «Мосфильма», записывали альбомы рокеры.

Интересно, как выглядело продюсирование музыкальных групп в те времена?

А. Стрижак: Например, когда я работал пионервожатым, у меня был доступ к материальной базе лагеря — помещению, где можно репетировать и давать концерты, звуковой аппаратуре. Те же возможности предоставляла работа в школе или Доме культуры, который я возглавлял. Ведь можно было не только использовать имеющееся оборудование, но и за деньги

организации закупать необходимое. Одни на комсомольской работе строили чиновничью карьеру, а я делал первые шаги в бизнесе. Многие современные деятели шоу-индустрии через это прошли.

Как вам, молодому человеку, удалось возглавить Дом культуры?

А. Стрижак: Я сам его и создал! При жэке в Северном Чертаново (район в Москве. — Авт.) нашел должность сотрудника по работе с молодежью. В новом районе не было ни одного культурного учреждения. Моим непосредственным руководителем в жэке был Владимир Яковлевич — убеленный сединами хиппи-меломан. Мы с ним подумали, почему бы не создать ДК? Подали заявку в управление культуры города, жэк не возражал. К счастью, район был «экспериментальным» в духе перестройки — не нужно было особо бегать по инстанциям, чтобы воплотить наш замысел. В открывшемся Доме культуры занимался брейкерами, металлистами. Там состоялся мой первый опыт проведения дискотеки за деньги. Проработал в собственном ДК 5 лет.

Насколько денежным было место?

А. Стрижак: Это в нынешнюю эпоху можно говорить о больших деньгах. А тогда почти все заработанное тратилось на покупку нового оборудования, пластинок. Переоценка ценностей произошла в 1991 году, когда экономика России перешла на рыночные рельсы.

Вы тут же ушли из ДК?

А. Стрижак: По большому счету, меня подсидели. Впрочем, я не особо держался за место. Времена настали тяжелые. Чтобы прокормить семью, организовал коммерческую дискотеку, которая гремела на весь район. К тому же, будучи исполнительным директором ДК, познакомился с ребятами из Московского рок-клуба, которые занимались шоу-бизнесом на более высоком уровне, в том числе с Юрием Айзенштадтом, будущим продюсером группы «Кино», а затем Димы Билана. Я поработал с ним в качестве помощника администратора в турах Виктора Цоя и группы «ДДТ».

Крещенный Джексоном

Благодаря знакомству с деятелями рок-клуба вы попали в большую шоу-индустрию?

А. Стрижак: Тогда было много новых компаний, формировавших рынок шоу-индустрии, в том числе и Grand Show Systems. Ее владелец Владимир Давыдов как-то приехал ко мне в ДК, мы обменялись идеями, и со временем я стал его помощником. Тогда не брали человека «на должность». Главное было иметь общие интересы, общее понимание дела и способности. Именно Давыдов, по-моему, в 1993 году выдвинул идею сооружения первой мобильной российской сцены. После распада Союза обе сценические компании, которые тогда были в СССР, остались за границей — в Украине и Литве. Именно это направление я и возглавил.

Со временем мы с Владимиром разошлись во взглядах на бизнес. Он хотел самостоятельно делать сцены и сценическое оборудование. Но технологий в России не было. Я считал, что проблемы с безопасностью таких конструкций неизбежны. Всегда был сторонником высокого качества. К сожалению, качественное оборудование производят только на Западе, его нужно покупать там.

Какой опыт вы приобрели в Grand Show Systems?

А. Стрижак: Работая в этой компании, я не обращал внимания на методику построения бизнеса. Тогда меня интересовали только технические вопросы. Я поучаствовал в реализации нескольких больших проектов: шоу Hello, Russia! с японским модельером Кансаем Ямamoto, 25-летие группы «Машина Времени» на Красной площади, первый в России предвыборный тур. В 1996 году отработанные в этом туре технологии я уже вне рамок Grand Show Systems использовал в качестве технического директора концерта на Васильевском спуске, который венчал тур Бориса Ельцина «Голосуй или проиграешь!».

Как вам удалось возглавить техническую часть организации концерта Майкла Джексона?

А. Стрижак: Я тогда был «свободным художником». Компания «APC» пригласила меня под этот проект в качестве технического директора. Откровенно говоря, я сам напросился на встречу с руководством. Мероприятие намечалось выдающееся. Но и специалистов моего уровня в России не было, в чем я и убедил организаторов. Дело в том, что нигде мастерству устанавливать сцены не учили. Можно было опираться только на опыт. И он у меня был. Плюс я был независимым специалистом. Обратись «APC» в какую-нибудь компанию, та принялась бы навязывать свое оборудование, звук, свет. Им ничего этого не нужно было. Прежде в России концертов суперзвезд, по сути, и не проводили, если не считать визита того же Джексона в 1993 году. Но как Майкл впервые попал к нам, вообще тайна, покрытая мраком. Перед концертом поп-короля на «Динамо» я съездил на его шоу в Прагу, посмотрел, как оно сделано, и постарался организовать технические работы не хуже. Все техоборудование концерта у Джексона было своим. Мне нужно было обеспечить подключение электроэнергии, разгрузку и погрузку аппаратуры, монтаж сцены, построить башни для иллюминации и звука, поставить ограждение, барьеры безопасности, постелить покрытие на поле, организовать питание технического персонала и т.п.

Успех навел вас на мысль о создании собственной компании?

А. Стрижак: В тот момент созрела идея открыть фирму по техническому администрированию шоу-проектов. То, что на английском языке звучит как продакшн-менеджмент. До сих пор технические компании норовят заниматься всем, что связано с подготовкой шоу. А тогда продакшн-менеджмент и подавно не рассматривался как отдельное направление. Никто не полагал, что готовить представления можно, не имея собственного оборудования.

Что понадобилось для старта бизнеса?

А. Стрижак: У меня были факс, ксерокс и компьютер. Только в следующем, 1997 году, я получил несколько больших заказов и приобрел за \$200 тыс. комплект сценического оборудования. Точнее, я купил немецкие строительные леса Layher, которые приспособил для сценических нужд. До сих пор JSA — лидер в использовании подобных конструкций в шоу-бизнесе. В 2003 году я прочел на заводе Layher лекцию о своем ноу-хау, и там задумались о производстве оборудования для шоу-бизнеса.

Вы говорите, что для технического администрирования шоу-проектов не нужно иметь своего оборудования.

Тем не менее вы его купили...

А. Стрижак: Противоречия нет. Просто я занялся еще одним направлением — не только организовывал работы, но и предоставлял свое «железо».

Как вам удалось заработать \$200 тыс.?

А. Стрижак: Это была авантюра. Я «застолбил» большие шоу-проекты по случаю 850-летия Москвы. В том числе шоу Жана-Мишеля Жарра на Воробьевых горах, и взял за них предоплату. За эти деньги купил оборудование.

Наверное, чтобы получить подряд на подготовку государственных и муниципальных праздников, нужно иметь связи?

А. Стрижак: Тогда достаточно было уметь быстро соображать и иметь смелость.

За счет чего вам удавалось выигрывать конкуренцию со «вчерашними» работодателями?

А. Стрижак: Я предложил новую концепцию организации производства шоу. Например, обеспечил персонал пейджерами, а затем — мобильными телефонами. Пока в других компаниях высчитывали, сколько сотрудник говорит по делу, а сколько — в личных интересах, я работал. Первым стал кормить монтажников на площадке за счет компании, тем самым экономя время производства. Первым стал огораживать зону строительства сцены в целях безопасности, надел на монтажников каски и снабдил страховочными ремнями. Переодел монтажников в фирменные футболки, толстовки и кепки с нанесенным логотипом JSA. Первым в своем сегменте рынка запустил сайт — в 1997 году, когда мало кто знал, что такое интернет. Организовал рассылку рекламы. Пока одни решали проблемы, которые порой сами создавали, мы решали задачи. Моим заказчикам всегда было удобно и спокойно со мной работать.



Фото: личный архив Александра Стрижака

Какое из направлений для вас наиболее выгодно?

А. Стрижак: Предоставление и установка сценического оборудования. А вот торговля им особой прибыли не приносит — не так уж много сейчас покупателей.

Зоны влияния

В 1998 году вы открыли второе представительство в Санкт-Петербурге. Почему решили расширить бизнес во время дефолта?

А. Стрижак: Дело в том, что Питер готовился праздновать 300-летие. А это означало много заказов для компании моего профиля. В любом случае охватить второй по величине город страны обязывал его статус «культурной столицы». Быстро заняли, по моему впечатлению, 70–80% того рынка. А спустя пять лет открыли офис в Риге, но начали получать серьезные заказы в Балтии лишь в 2006 году.

Почему вы ждали целых 10 лет, чтобы выйти на родственный российскому украинский рынок?

А. Стрижак: Мы были заняты собственным становлением — набирали вес. Впрочем, приходя сюда, мы особо ничего не взвешивали: положились на интуицию. В Украине мы действуем и как продакши, и как сценическая компания. Скорее всего, будем развивать и промоушн — займемся организацией концертов.

В чем, на ваш взгляд, специфика украинского рынка?

А. Стрижак: Украинский рынок немного отстает, у него не было возможности раскрыться. Заметил, что тут любят нанимать подрядчиков, занимающихся и сценой, и звуком, и светом одновременно. Развитым рынкам характерна специализация, то есть сегментирование рынка. Например, мы в России организовали структуру, которая занимается только подвесом оборудования (в ее арсенале лебедки, фермы, специальные крепления). На Западе артисты пользуются услугами даже таких фирм, которые толь-



Я ПЕРВЫМ СТАЛ КОРМИТЬ МОНТАЖНИКОВ НА ПЛОЩАДКЕ ЗА СЧЕТ КОМПАНИИ, ОГОРАЖИВАТЬ ЗОНУ СТРОИТЕЛЬСТВА СЦЕНЫ В ЦЕЛЯХ БЕЗОПАСНОСТИ, НАДЕЛ НА МОНТАЖНИКОВ КАСКИ И СНАБДИЛ СТРАХОВОЧНЫМИ РЕМНЯМИ

ко пакуют оборудование для туров. Но Украина, видимо, пока не нуждается в разделении труда. Суперзвезды сюда приезжали не столько по линии бизнеса, сколько по воле меценатов. Я говорю о концертах Пола Маккартни, Элтона Джона, Queen. Нет местных артистов, способных проехать с туром по стадионам. Впрочем, мы сюда пришли не учить, а работать, и, может, сами чему-то научимся. Тут есть компании, предоставляющие качественную световую и звуковую аппаратуру. А мы начали с того, что стали продавать хорошее сценическое оборудование. Затем почувствовали, что можем зарабатывать на его монтаже. В этой последовательности заключена специфика вхождения JSА на этот рынок.

Есть ли у вас планы войти в другие ниши шоу-индустрии, например в рекординговый бизнес, или заняться продюсированием артистов?

А. Стрижак: Мы можем помочь организовать такую компанию, но лично у меня нет намерений этим заниматься. На это нужны особые материальные и душевые ресурсы. ♦



Фото: личный архив Александра Стрижака

3 ЖОВТНЯ
ПАЛАЦ «УКРАЇНА» 19:00



ЖИВИЙ ЗВУК

XITFM

Генеральний радіо партнер



ПІДВІСКА РІСТОРАН
КЕБОС

ПІДВІСКА ГОТОВО
INTERCONTINENTAL



Classic

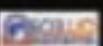
головні злові медіа-партнери



Gala

iStatus

економічні
відомості



ФОРУМ

ДЖО КОКЕР

■ НАГРД КНОСІЗ ТОУР ■

ЗАМОВЛЕННЯ ТА ДОСТАВКА КВІТКІВ:
432•19•73; 234•33•99

TICKETS.COM.UA

PARTER.UA
287 87 87

PS-AGENCY.COM



ГОЛЛІВУДСЬКА ПОСМІШКА: МРІЯ КОЖНОГО

ЛЮМІНІРИ ЗДІЙСНЯТЬ ВАШУ МРІЮ!

СЬОГОДНІ, ПІД ЧАС СТРІМКОГО РОЗВИТКУ ТЕХНОЛОГІЙ, ЛЮДЯМ СТАЛИ ВІДКРИВАТИСЯ ВСЕ БІЛЬШ НОВІ ТА ЯКІСНІ МЕТОДИ ПОКРАЩЕННЯ СВОГО ЗДОРОВ'Я. ЗДОРОВ'Я – НАЙВАЖЛИВІША СКЛАДОВА СУЧASNOGO ЖИТТЯ. А БУТИ КРАСИВИМ І ЗДОРОВИМ ВОДНОЧАС – МЕТА МЕШКАНЦЯ БУДЬ-ЯКОГО МЕГАПОЛІСА.

ЧОМУ ЛЮМІНІРИ?

- **ІДЕАЛЬНО!** Будь-яка форма, колір, розмір та лінія посмішки. Люмініри дозволяють досягти всіх бажаних результатів одразу.
- **ПРОСТО!** Люмініри не потребують спеціального догляду, не відклеються, не змінюють колір від вживання тих продуктів, що забарвлюють, – вино, кава, чай, никотин і т. і.
- **ПЕРЕВІРЕНО!** Клінічні випробування проходили в США більше 20 років, і за всі ці роки люмініри не викликали жодного нарікання.
- **ДБАЙЛИВО!** Люмініри – передова технологія, яка спрямована на збереження того, що створила природа. При встановленні немає потреби обточувати зуби.

● **ШВИДКО!** Всього за два візити за допомогою ексклюзивної методики люмініри змінять вашу посмішку і нададуть впевненості у собі.

● **БЕЗ БОЛЮ!** Процедура встановлення люмінірів абсолютно безболісна.

Люмініри – це панацея від всіх естетичних негараздів, за їх допомогою можна виправити діастему, проміжки між зубами, сколи, тріщини емалі і навіть візуально вирівняти криві зуби. Люмініри зроблять посмішку біlosніжною назавжди! Люмініри – це знахідка для тих, хто бажає за короткий час стати власником голлівудської посмішки. Приходьте до нас – люмініри творять дива!

З повагою, «Емаль-Клінік».

Головний лікар «Емаль-Клінік» Лисянська Т. П.

м. Київ, вул. М. Коцюбинського, 5г, тел.: (044) 234-47-26 www.emal-clinic.com.ua

Ліцензія: АВ № 554207

 ЕВРОКАР
www.eurocar.com.ua

 SKODA
AUTO