

ТЕХНОЛОГИЯ ПРАЗДНИКА

jtp.ru

СЕНТЯБРЬ - ОКТЯБРЬ 2004

№3

КУЛЬТУРА ВСЕГДА
БЫЛА ОСНОВОЙ...

ЗВУКОРЕЖИССУРА
СВЕТОТЕХНИКА
ЛАЗЕР

SHOWTEX глазами
профессионалов

УТРЕННИЕ
ЗОРИ
«РУССКОГО
СЕВЕРА»

ФЕНОМЕН
ПРАЗДНИКА

LEGO
ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ

Наши сегодняшние собеседники – руководители фирм, которые занимаются техническим обеспечением зрелищных мероприятий. Редакции удалось собрать их вместе за одним «журнальным столом», несмотря на то, что сделать это за простым круглым – задача практически невыполнимая. Дело в том, что рынок – это рынок, а все профильные участники его – в чем-то потенциальные конкуренты. В результате, перед нашими читателями открывается уникальная возможность узнать об основных тенденциях и перспективах развития строительства быстровозводимых сценических конструкций от трех независимых друг от друга, но абсолютно объективных первоисточников.

Началось с того, что на выставке **Музыка-Москва 2004** нам довелось познакомиться с президентом компании JSA Александром Стрижаком. Рассказ этого профессионала оказался настолько увлекательным, что логичным продолжением его было возникновение интереса узнать, каковы мнения по тому же поводу других участников этого малоизвестного сектора рынка.

Интервью с президентом компании JSA Александром Стрижаком

Компания JSA – профессиональная сценическая компания, ставшая полноценным участником российского рынка шоу-бизнеса, официально зарегистрированная с 19 марта 1997 года. Специализируется на организации и техническом обеспечении концертов и шоу-программ на стандартных и крупномасштабных площадках, мобильных сценических комплексах, и др.

В отличие от многих российских фирм, использующих конструкции отечественного производства, вы предпочитаете продукцию фирмы Layher – мирового лидера в производстве сценических конструкций. Чем можно объяснить такую избирательность?

Мы уже не единственные. Сейчас ситуация несколько изменилась, и конструкциями западного производства пользуются многие компании. Первую российскую конструкцию для возведения сцен, производила компания GRAND SHOW SYSTEMS, в то время, я работал там продакшн-менеджером. У директора GSS возникла очень прогрессивная идея производить собственные конструкции. По тем временам, это было достаточно перспективно. Поэтому, был изготовлен хороший комплект, который мы начали эксплуатировать. Потом идея стала сходить на нет. Конструкции начали варить «на коленках», что меня, мягко выражаясь, не очень радовало.

По ряду причин, я ушёл из компании, и через год создал свою компанию JSA. Сначала компания работала, как продакшн-структура, потому что своего оборудования у нас еще не было. Но когда к празднованию 850-летия Москвы оказалось, что его не хватает катастрофически, пришла идея: а почему, собственно, не закупить достаточное количество конструкций? И закупили Layher. О

чем не жалею, кстати, до сих пор.

Вообще-то Layher, это компания «номер один» в мире, по изготовлению строительных лесов. С конца 90-х эти леса стали использовать при монтаже сцен. Эту тему серьезно продвинул концертный тур группы AC/DC. У меня на популяризацию продукции Layher, похуже, по сути, на «Lego» для взрослых ушло почти 4 года. Я рассказывал в других компаниях, что можно из нее построить. Придумывал сам, как делать из этих конструкций арки и павильоны, и был убежден в необходимости донести до людей идею о большей эффективности этих, а не других конструкций. Приходилось объяснять, что, приобретая фирменную конструкцию, достигаешь гораздо большего, чем с помощью самоделок. А значит, что более рентабельным будет и бизнес.

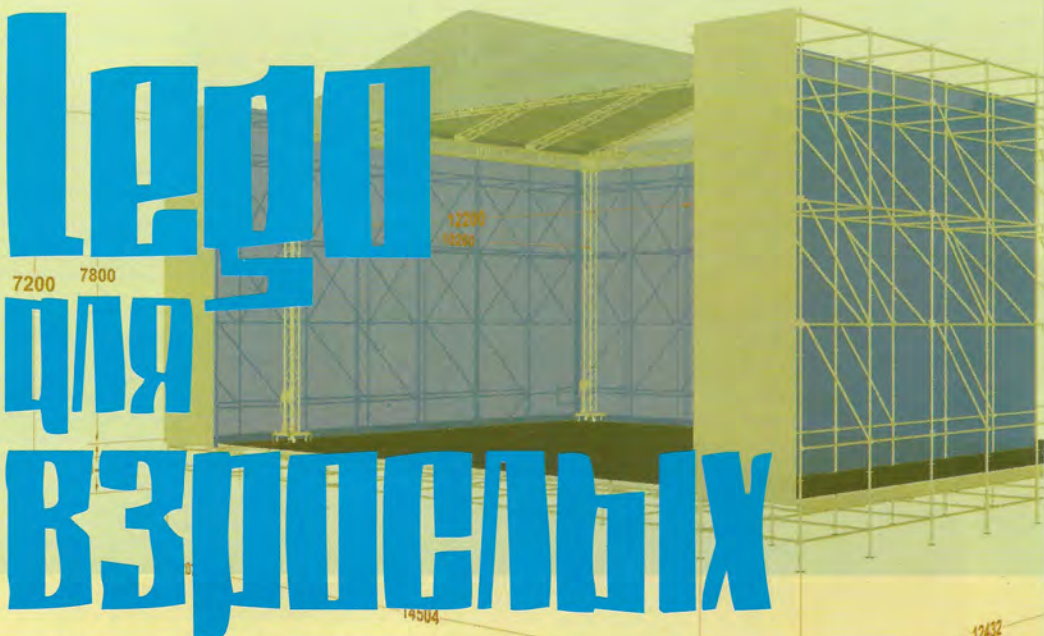
До людей это доходило медленно, но, в конце концов, многие убеждались, что это так: приобретенный комплект можно было чаще использовать и, соответственно, больше зарабатывать. К тому же этот металл не ржавеет, срок годности у него 50 лет, каждый шов сертифицирован, каждый узел четко просчитан. Мне, например, известно, что с отечественных конструкций люди падали, а здесь это исключено.

Теперь, когда многие стали состоятельней, Layher начали покупать чаще. Да и раньше те, кто понимали, насколько хороша эта

продукция, не торопились брать ржавое железо, а искали деньги и все-таки покупали Layher.

Будучи дистрибьюторами компании Layher, продукцию этой фирмы мы не только прокатываем, но и продаём. Наши сцены стоят в Хабаровске, Владивостоке, Челябинске, Туле, Иванове, даже на Чукотке. Есть у нас и филиал в Санкт-Петербурге, где мы продали немало оборудования. Кроме того, исполнился год, как мы стали дистрибьюторами компании PRO-LYTE (Нидерланды). Это немного другое – алюминий, конструкции, подиумы, станки, и плюс лебёдки с «пожизненной гарантией» и гораздо более высокими характеристиками, по сравнению с тем оборудованием, которым мы пользовались до этого. Алюминиевые фермы, которые хорошо окрашиваются и выглядят презентабельно, можно применять, как для создания каких-то силовых конструкций, подвеса крыши, так и для постройки декораций.

Из бесед со многими специалистами, мне удалось уяснить, что в России в данный



LEGO для взрослых

момент произвести такое же оборудование, как Layher невозможно. После того, как в нашей индустрии появились примеры ненадежности отечественных элементов, да еще и с несчастными случаями, интерес к фирменным конструкциям у профессионалов стал повышаться, потому что даже по запасу прочности они превосходят те, что изготавливаются у нас. Например, железо, которое делалось в Прибалтике или которым пользовались российские фирмы,

не дорого, но не дешево, хотя на самом деле и об этом с нами всегда можно договориться.

С конкурентами, которые воспринимают нашу логику, я живу дружно, продаю им своё оборудование. Тем более, что состояние сценического рынка позволяет иметь работу всем. Иногда бывает столько работы, что оборудование приходится переарендовать. Да и у нас тоже частенько его переарендуют, что, кстати, доказывает лишний раз,

что мы не так дороги, как говорят. Взяв у нас оборудование в субаренду, люди неплохо зарабатывают.

Но миф уже создан, и сделать с этим ничего нельзя. Поэтому, пусть будет, как есть: заказчиков к нам приходит много, а это значит, что в этом бизнесе мы – «Мерседес».

Принято ли в JSA обучать персонал?

Гордиться у меня есть чем. Могу сказать, что профессию монтажника сцены в этой стране создал я. Понятно, что подобный

род деятельности существовал и раньше, когда людей поначалу брали из театров, потому что монтировали декорации – вроде бы сходя профессия. Но школа профессиональных монтажников разработана мной лично. Я начал продвигать её, работая еще в GSS, и продолжаю сейчас. Сегодня люди из JSA работают практически во всех прокатных фирмах и ценятся на вес золота. У меня есть отлаженная система обучения, и свои технологии которым я обучаю людей. Я, также, намереваюсь отправлять ребят на обучение в Прибалтику, в Германию, в Голландию. Могу сказать, что никто не берётся за монтаж больших сцен, с кранами, кроме JSA. А это уже серьезное инженерное сооружение, накладывающее большую ответственность.

Насколько велика у вас сцена?

Её размеры составляют 35x20 метров. Даже для Запада такая конструкция стратегически объект. Высота ее ограничивается только количеством металла и длиной вылета стрелы крана, с которого ведется монтаж.

Ну и конечно, мы обязательно обучаем людей технике безопасности. Монтажники сейчас

уже не те, что были пять лет назад – это люди более образованные, относящиеся к своему делу с большей ответственностью. Правда, иногда не удается уследить за всем, и, на площадке, могут случайно оказаться, мягко говоря, не совсем те люди, которых хотелось бы там видеть. Но такое возможно редко и только оттого, что иной раз объем работ настолько велик, что на площадках бывает занято до 300 человек, а содержать постоянно такой штат никакой возможности нет. Монтажник сегодня, это, по сути, маленький инженер. Поэтому я вплотную подхожу уже к тому, чтобы обучать специалистов так, чтобы они получали знания и навыки инженерного уровня. Это, если хотите, переход к западному мышлению, в соответствии с которым основная масса монтажников, это инженеры. После того, как рухнул экран в ГЦКЗ Россия и других подобных случаев, стало ясно, что нашим делом должны заниматься только профессионалы. Поэтому примерно через год мы планируем открыть школу монтажников на базе какого-нибудь ПТУ или колледжа, чтобы обучать этой профессии и работе с нашими конструкциями.

Что изменилось у Вас в отношении к профессии монтажника в плане условий труда?

Я с большим уважением отношусь к тем, кто выполняет работу, требующую огромных физических затрат. Поэтому впервые в этой стране возвел в принцип питание людей на площадке. Это не потому, что я альтруист, а потому, что люди сытые работают лучше и не озабочены мыслью о еде. Мои сотрудники должны знать и чувствовать, что их труд уважаем в результате они и работают лучше. Иногда ребятам приходится работать очень плотно, на нескольких площадках подряд, а вследствие усталости снижается производительность, возникает риск травматизма. И тут надо отслеживать, чтобы люди не перетружались.

На последнем «Нашествии» компании, участвовавшие в



умерло уже и морально и физически.

Но в чём конкретно разница? Ведь из российских изделий тоже можно собирать разные конструкции.

Во-первых, внешний вид, во-вторых более широкий ассортимент элементов. Но самое главное, это качество, надёжность.

... поэтому и доводится часто слышать, что JSA, это дорого, но хорошо?

Мы действительно придерживаемся внутри компании, жесткой ценовой политики. И, немало тратим на рекламу, на продвижение и формирование идеологии бизнеса. Люди, которые следуют за нами, пользуются плодами этого. В этом смысле, они похожи на «пиратов». Ведь, не секрет, что если человек, уйдя из компании и украв несколько «железкок», начинает строить свои конструкции, то у него меньше расходов на дополнительные заботы, базу, компьютеры, мобильную связь.

Тем не менее, если бы люди обращались непосредственно к нам, то поняли, что наши услуги обходятся иногда не дороже, а даже дешевле. Здесь действует и выстраивание партнёрских отношений, и универсальность, когда одну и ту же задачу можно выполнить разными способами. Поэтому, наши высокие расценки, это миф, отчасти созданный конкурентами, которые всегда могут сказать: назовите цену JSA, а мы сделаем на 20% дешевле. Конечно, бывает и так, потому что мы и действительно стоим не дешево,



обеспечении фестиваля, размещали своих людей в палатках, а мы устроили наших монтажников в гостинице. И, хотя работа делалась в довольно сложных условиях, наши ребята в перерывах нормально отдыхали. Это тоже западный подход, по которому все должны быть равны. Пол Маккартни, например, после концерта в Москве, абсолютно на равных общался со всеми, кто участвовал в подготовке и проведении концерта – с техниками, монтажниками. Это было проявление уважения к людям, с которыми он работал вместе, когда в «великие» попадает не только «звезда», но и все,

благодаря кому состоялся концерт. Еще я искренне горжусь, что мои монтажники начинают приобретать автомобили. В-первых, это значит, что они хорошо зарабатывают, а во-вторых, это положительно сказывается и на самой работе. Ребята становятся мобильней, экономят время, легче перемещаются с одной площадки на другую. И мне это тоже выгодно: больше вкладывая в людей, имеешь и больший результат.

Каково ваше отношение к конкурентам?

Очень хорошее, потому что конкуренция, это основное, что

обеспечивает скорейшее развитие бизнеса. Общаясь с конкурентами, я всегда делюсь опытом, рассказываю им о новых технологиях, потому что уверен: развиваются они – развивается бизнес. Ведь, успех – в движении. Лично я не боюсь конкурентов уже потому, что, поработав за свою жизнь в разных качествах, знаю: если по какой-то позиции тебя обошли, то можно начать развивать другую тему. В деятельности нашей компании и сегодня несколько направлений, но в случае необходимости ничто не помешает нам открыть и новые. Самое главное не останавливаться.

Наш следующий собеседник - директор художественно-постановочного агентства "Кларис-М" Евгений Куликов.

В применении к случаям, когда при постройке сценических конструкций используются отечественные «леса» часто можно слышать слово «самопал». Чем это, по-вашему, вызвано?

Если самопал – это то, что сделано в России, то мне это непонятно. Как же тогда сотни образцов российской продукции, не уступающих лучшим зарубежным аналогам. Не будем забывать, что наше государство – высокоразвитое, а речь идет о высокотехнологичной продукции. Просто сейчас у нас кризис, который, кстати, не обошел ни одну из развитых стран.

Что касается банальных

я неоднократно наблюдал, как рабочие фирмы JSA подкрашивают свои смонтированные из импортных лесов конструкции...

Можно ли то, что делается с помощью конструкций западного производства повторить с использованием отечественного материала?

Вы просто ставите меня в тупик своими вопросами... Будто речь идет о каком-то сверх высокотехнологичном процессе, секретом которого обладает только владелец импортных лесов. Утверждаю, что все, что я видел в шоу-бизнесе, это, в общем-то, простые структурные конструкции,

расчет которых под силу выпускнику строительного ВУЗа. У нас и из импортных и из отечественных лесов собираются практически одинаковые сцены и многие другие конструкции. И те, и другие, кстати, и падали одинаковым успехом, как правило, по причине каких-либо ошибок, поскольку главное – правильно спроектировать и правильно собрать. Леса Layher собрать легче, но это – проблема

того, кто этим занимается, а не того, кто заказывает. И ограничений по масштабу построек нет. Дело не в самом конструктиве, а в том, что востребовано.

Мы планируем свою работу исходя из того, что нам заказывают. Ставим, например, сцены с крышами размером до 16x12 метров: больших пока не требовалось. А если понадобятся, то можно построить любые конструкции важно будет только правильно их рассчитать. Кстати, пионер в строительстве больших крыш – Н. Зиновенко



Е. Куликов

(«Лайтмастер» – ред.) давным-давно ставил огромные арочные крыши. По его примеру многие стали строить такие же.

Где и как вы подбираете квалифицированных специалистов?

В основном обучаем сами. К сожалению, учебных заведений, которые бы готовили специалистов, по нашему профилю нет. Хотя, конечно, было бы хорошо брать на работу людей уже обученных. Процесс обучения, сам по себе, впрочем, не сложен. К нам приходят на работу совсем неопытные ребята, а через три-четыре месяца становятся уже настоящими профессионалами. Собственно, изобретать ничего не приходится: так обучались и в старые времена. У учеников наставники, под руководством которых они постепенно и становились специалистами у нас же методика. Причём, монтажники, ведь, не лаборанты или инженеры. Они должны хорошо владеть своей профессией. Используем мы и еще одну возможность привлекаем специалистов из смежных областей. Это театральные монтировщики сцены, монтажники строительных лесов, промышленные альпинисты. Откровенно говоря, ничего особенно сложного в монтаже наших конструкций нет. Премудрости этой профессии известны со времен Петра I.

Как долго служат конструкции отечественного производства?

Всё зависит от того, как

Компания "Кларис-М" занимается техническим обеспечением шоу-проектов с 1998 года



Кларис-М

строительных лесов, то говорить, что отечественные уступают импортным – смешно. Единственное их преимущество – они оцинкованные! Но оценивать их нужно по силовым характеристикам и конструктивным особенностям, влияющим, например, на скорость монтажа, но никак не по внешнему виду. Да и, о внешнем виде: в основном факт, что лакокрасочное покрытие менее привлекательно, чем, например, оцинковка. Оно менее стойко, поэтому требует больших затрат, когда леса все время приходится подкрашивать. Кстати,

