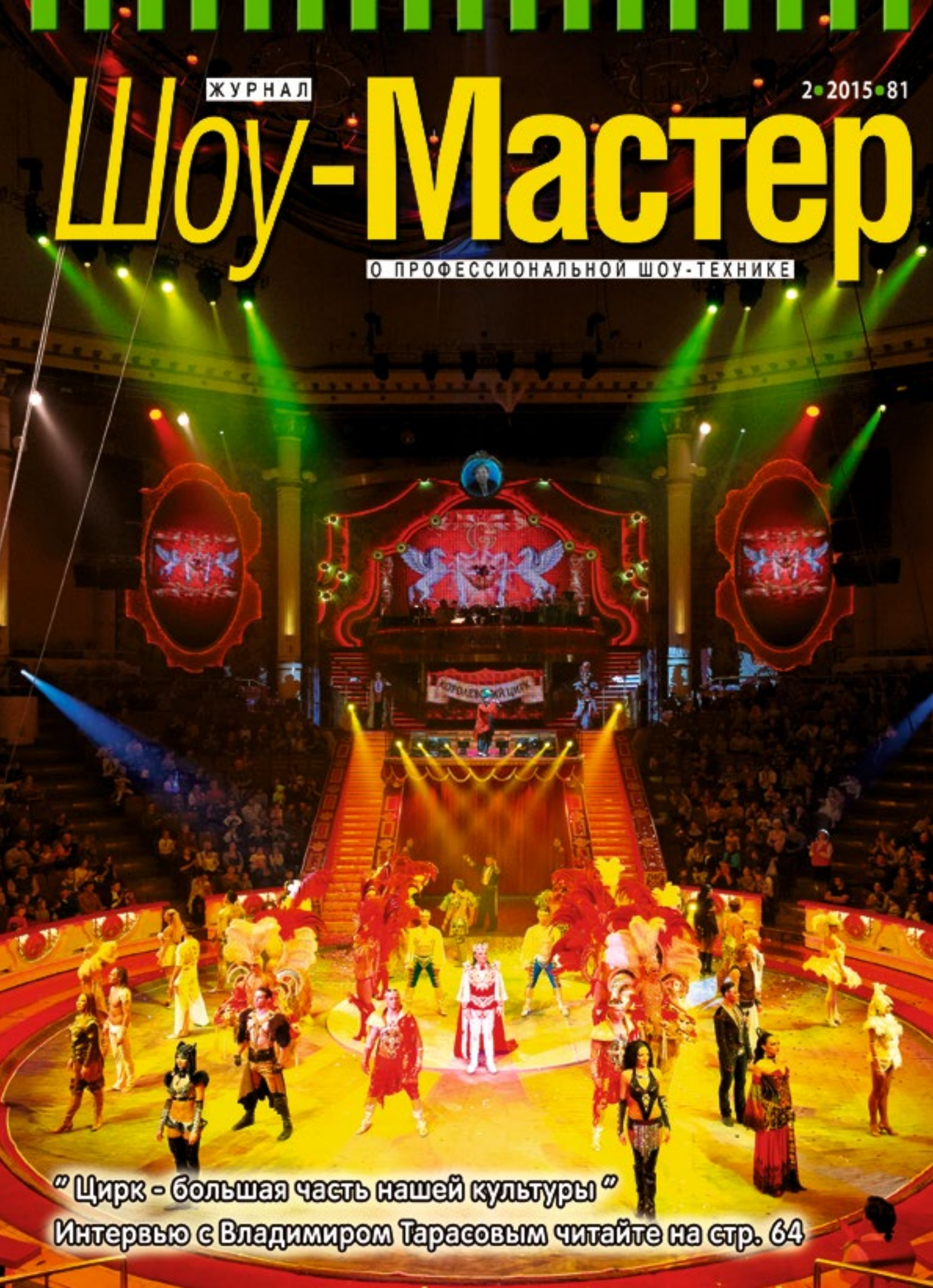


ЖУРНАЛ

2 • 2015 • 81

# Шоу-Мастер

О ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ШОУ-ТЕХНИКЕ



“Цирк - большая часть нашей культуры”

Интервью с Владимиром Тарасовым читайте на стр. 64

# 30 лет

## И много планов!

*Сегодня мы беседуем с Алексеем Алесковским, одним из опытейших профессионалов нашей индустрии, владельцем компании «ШоуТехнолоджи», председателем правления «АКТМ». Его стаж — 30 лет, он освоил множество профессий в нашей отрасли, именно это и позволяет ему решать сложные задачи и строить глобальные планы.*

**Шоу-Мастер:** Алексей, расскажи, пожалуйста, о себе. Как ты пришел к прокатной деятельности? С чего начинал?

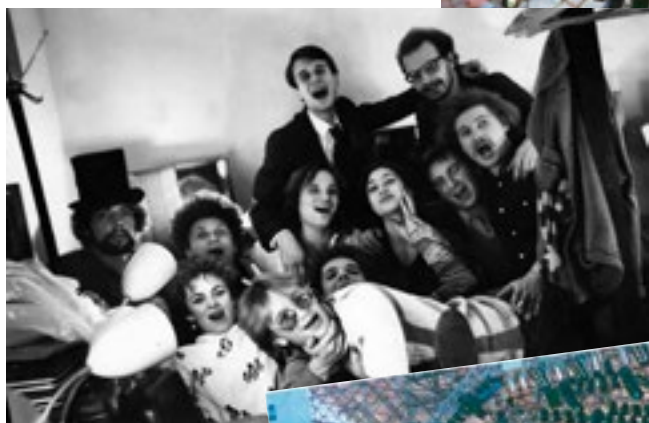
**Алексей Алесковский:** Начиналось все очень просто — в 1984 году пришел из армии, восстановился в институте. Но поскольку все-таки был уже достаточно взрослый, захотелось своих денег. И весной 1985 года случайно встретил Сергея Лисовского (да-да, того самого). Мы

учились в одной школе, только я на 2 года позже. Он в это время сделал дискотеку в Саду им. Баумана, позвал к себе работать сначала вообще контролером на входе. Потом техником, постепенно учился. К нам пришел ведущим Сергей Минаев, и в результате образовалась Студия «Рекорд» Лисовского — Чернавского. Поработал немного администратором, понадобился звукооператор на гастроли... Первая дискотека в ДС «Лужники», потом гастроли по стране... Так и накрылся мой институт. Сергей Лисовский — один из тех людей, кто сыграл большую роль в моей жизни, благодарен ему до сих пор.

В 1989 году позвали в Театр песни Аллы Пугачевой на должность осветителя, работал в световом и звуковом цехах одновременно. Тогда же окончательно определился с выбором цеха — обнаружилась сильная высотобоязнь, а тогда надо было свет поднимать руками на веревках в Дворцах Спорта. Так что вынужден был окончательно перейти в звук. Но зато у меня были фантастические учителя — Витя Иванов, Володя Гринберг, Сергей Бандурин, Коля Коновалов. Абсолютные профессионалы.

Только пришел, началась подготовка к вторым «Рождественским встречам». Приехало оборудование Alt Show Service — первой профессиональной прокатной компании на моем пути (хотя с Виталием Стоноженко, он же Пупсик, мы работали много и очень интересно).

Вообще, очень много счастливых случайностей и прекрасных людей было в моей жизни.



После шоу в ГЦКЗ Россия (1986 г). Присутствуют — С. Лисовский, А. Минаев, И. Шурупов и другие



Монтаж (1990-е годы)



День города Санкт-Петербург, май 1997 г. Заячий Остров



А. Стрижак и я

Представьте себе, в 1989 году получить возможность работать на оборудовании высочайшего мирового уровня! Очень смешная история, как я начал работать во время Вторых «Рождественских встреч» на световом пульте. Впервые в Россию привезли управляемые приборы Соетаг и пульт к ним. И мне сказали: «Ты же программист? Пульт компьютерный – так что будешь на нем работать!». Так что я еще и первый человек, работавший с управляемыми приборами в СССР.

Потом Володя Гринберг ушел в Alt Show Service и порекомендовал меня на свое место. Стал я инженером по звуковому оборудованию, потом старшим инженером. Тут начались туры по стране, пришлось стать техническим директором.

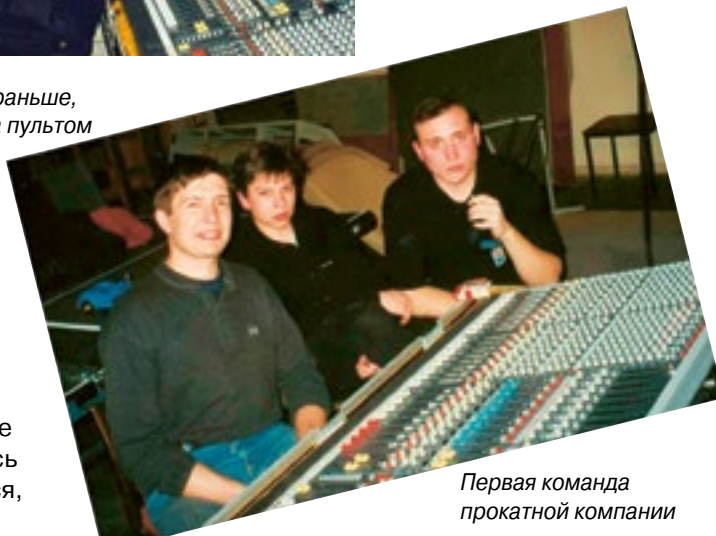
В 1993 году я ушел от Пугачевой (на самом деле она не взяла меня в свой новый Театр, появились ребята, реально намного лучше меня разбирающиеся, – братья Воротниковы). Поработал звукорежиссером у Вики Цыгановой, потом в прокатных компаниях у Баранникова и «Гранд Шоу Систем». В последней работал Саша Стрижак, так мы познакомились. Примерно в 1996 году нам надоело работать «на дядю» и мы организовали то, что потом стало JSA. Главное же правильное решение наше было то, что мы не объединяли капиталы, то есть у каждого была независимая компания.

**Ш-М:** Расскажи, что из себя представляла твоя первая компания? Сколько народу работало? Какое оборудование было? Какие проекты из первых запомнились?

**А.А.:** Выглядело все это смешно – я был один, брал в аренду две колонки и усилитель, ставил на небольшие мероприятия. Потом



Курить бросил раньше, чем работать за пультом



Первая команда прокатной компании



Во время работы на концерте Rolling Stones (1998 г)

купил пульт Tascam, две JBL EON и постепенно стал развиваться.

И я никогда не рассчитывал только на прокатную компанию, параллельно занимался технической организацией программ с чужим аппаратом. Почему-то мне сразу стало неинтересно соревноваться с Зиновенко, Соколовым — у кого больше «железяк». Наверное, все-таки по своей натуре я не бизнесмен, мне

надо некоторое количество денег для комфортной жизни, а за лишние деньги я убиваться не буду. Лучше займусь бесплатно тем, что мне нравится. Так что классическим прокатчиком меня назвать трудно.

Помню нашу первую работу со Стрижаком — открытие первого завода

«Баскин-Роббинс». Было очень интересно все самим делать.

Потом мы сделали в 1997 году День города Санкт –Петербурга на Заячьем острове. Огромная сцена, звук, свет... Опыт был интереснейший, который нам пригодился уже через 2-3 месяца, когда мы приняли участие в праздновании 850-летия Москвы. Аппарата не хватало, и мы вместе с нашими сотрудниками буквально делали чудеса. Скажем, 31 августа сцена, свет, звук стояли на Васильевском спуске, а 1 сентября уже на Нулевом километре концерт Ларисы Долиной, и поскольку аппарата было немного – все разбирали и везли вокруг Кремля...

После этого купил себе оборудование тогда немецкой компании Zeck. Показалось хорошим соотношение цена/качество. Остался доволен. Работали тогда 3 человека – звукорежиссер и два техника.

**Ш-М:** Расскажи, пожалуйста, об основных этапах развития компании.

**А.А.:** Далее – в 2000 году переехал в Лужники, получил от них заманчивое предложение, работал там до 2013 года. Одновременно стал много заниматься технической администрацией на концертах западных исполнителей. Работал с Карреросом, Доминго, Rolling Stones, Muse, Him, Риком Уэйкманом и многими другими. Так что прокатная компания была и вспомогательным инструментом в этой работе.

**Ш-М:** Что у вас происходит сейчас? Оборудование, проекты?

**А.А.:** Сейчас в компании работает примерно 15 человек. Приобрел комплект совершенно нового звука VUE Audiotechnik. Честно говоря, сейчас мой самый большой

проект – «АКТОМ» (Ассоциация компаний по техническому обеспечению мероприятий), а так – по старой памяти делаю проекты уже целиком под ключ. Скажем, в дека-

бре провел Спартакиаду Минтранса РФ целиком. Впервые занимался спортивными соревнованиями, судьями, гостиницами... Тяжело, но очень интересно.

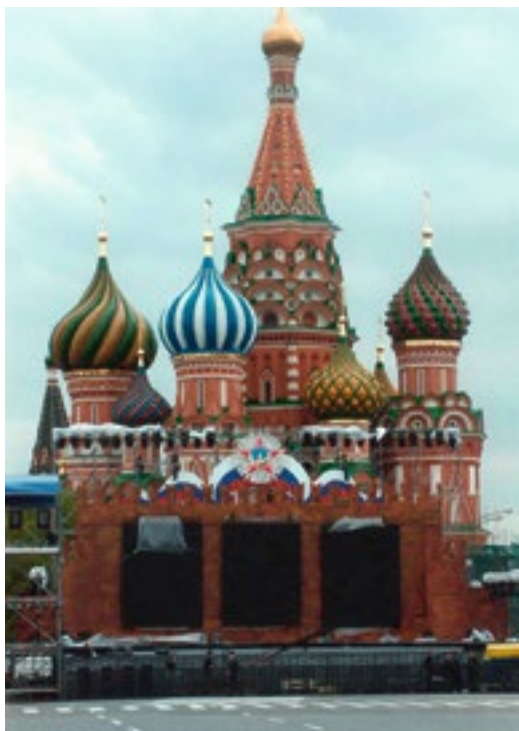
**Ш-М:** Часто ли работаете на больших мероприятиях, где нужна кооперация с другими прокатными компаниями? С кем, например?

**А.А.:** Бывает и такое, так как продолжаю придерживаться концепции небольшой по количеству оборудования

компании. Дружу с «Еврошоу», с Димой Великановым (сильно помогает по Robe), да вообще – все компании помогают.

**Ш-М:** Ездите ли на гастроли?

**А.А.:** Нет, на гастроли стараюсь не ездить, тем более сейчас, когда на рынке несколько компаний, техники которых живут в грузовой машине. Считаю невозможным для себя отправлять своих людей в такие условия. Тех, кто так работает, не осуждаю, понимаю и организаторов, сам был промоутером



Несколько лет подряд организовывал День Победы на Красной Площади



Много праздников и корпоративов  
сделано в Крокус Экспо



Премьера фильма «9 рота».  
Долго сотрудничали с «Арт Пикчерз Групп»

нескольких концертов западных и наших артистов, так что понимаю про расходы и доходы лучше многих наших прокатчиков.

**Ш-М:** Что мешает в работе?

**А.А.:** Практически ничего. Только удивляет ценовая политика многих. Ощущение такое, что не только минимально экономически не самообозначивались, но и не знают арифметики и не часто обращаются к здравому смыслу.

**Ш-М:** Многие твои коллеги говорят о том, что с организаторами мероприятий есть проблемы, так как они не понимают техническую сторону. Что с этим можно делать? Не учить же их азам другой профессии! Может, памятку создать?

**А.А.:** Да. Есть такая проблема. Что делать? Попробовать разговаривать, может быть проводить семинары для технических директоров агентств, объяснить перед мероприятием.

**Ш-М:** Доверие или договор? Насколько подробно составлены ваши договоры с заказ-

чиками? В реальности были конфликты или недопонимание, которые этот договор помог разрешить?

**А.А.:** Договор у меня самый простой, шаблонный. Убежден, если захотят обмануть – никакой самый совершенный договор не поможет. Так произошло с Игорем Тонких, который просто не подписал закрывающие документы, и я потерял 520 тыс. В основном работаю с проверенными заказчиками, ну и «ничто так не улучшает отношения между заказчиком и прокатной компанией, как 100-процентная предоплата»

**Ш-М:** Как ты видишь развитие своей компании? Думаешь ли о расширении парка оборудования? О новых форматах мероприятий?

**А.А.:** Пока нет. Как уже говорил, сейчас вкладываю все силы в Ассоциацию. Вижу невероятные ее возможности и безграничное количество задач, которые еще предстоит сделать.

**Ш-М:** Есть ли, на твой взгляд, перспективы сотрудничества с зарубежными партнерами?

**А.А.:** Конечно. И Ассоциации, и прокатным компаниям. Глобальные прокатные компании очень заинтересованы в сотрудничестве с нами. Плюс обучение, образование и прочее, прочее. Сейчас говорили на выставке про удостоверение техника, которое было бы принято в любой стране Европы как минимум.

**Ш-М:** Спасибо за разговор!



Традиционно организовывали  
концерт к 22 июня  
у Белорусского вокзала



Много лет помогали программе «Поезд в будущее» – против наркотиков

**JSA and personally Alexander Strizhak thanking to Alexey Aleskovsky for his good and true words to us.**