

МАГНАТ

ХОЧЕШ БУТИ БАГАТИМ - БУДЬ НИМ

МАГНАТ

ШОУ - БИЗНЕС

1 октября 2009 г.

9

Основатель и президент международной компании JSA Александр Стрижак: "Гарантируем успех шоу самого высокого уровня при любой погоде!"



Справка "Магната"

По оценке "Forbes", основатель JSA Александр Стрижак сегодня владеет самой крупной в России компанией, специализирующейся на техническом обеспечении развлекательных мероприятий. JSA - первая российская сценическая компания, претерпевшая техническое обеспечение массовых зрелищных мероприятий в самостоятельном направлении бизнеса. Компания специализируется на масштабных постановочных проектах (шоу ведущих российских и зару-

Седьмого октября легенда мировой рейв-сцены группа The Prodigy выступит в Киеве, в Международном выставочном центре, с новой программой "Invaders Must Die". Этот анонс просто взбудоражил представителей отечественных СМИ! Зная, что участники группы уже 10 лет не общаются с журналистами (ни интервью, ни комментарии - даже для CNN!), "МАГНАТ" не может обойти, что после этого концерта в рубрике "Шоу-бизнес" появится интервью с вокалистом The Prodigy Кейтом Флинтом (по секрету сообщаем, что у нас есть все основания надеяться на это!). Но мы, естественно, не могли обойти стороной это событие - всегда хочется знать, что и кто стоит за концертами подобного уровня. Сколько может стоить организация шоу звезд А-класса мирового шоу-бизнеса? Как нужно выстроить свою компанию так, чтобы, имея передовые технологии, профессиональную команду, исключительные отношения с ведущими мировыми произ-

водителями сценического оборудования и устойчивые связи с менеджментом звезд шоу-бизнеса, обеспечить себе статус лидера на соответствующих рынках России, Украины, государства Балтии? В общем, как говорил персонаж Зиновию Герда в фильме "Соломенная шляпка": "Кто эти люди?" Возможность дать ответы на эти вопросы появилась у "МАГНАТА" благодаря давней дружбе со специалистами киевского представительства JSA, которые связали нас по телефону с президентом компании Александром Стрижаком. (Г-н Стрижак сейчас находится в Лондоне).

- Александр, расскажите, как создавалась Ваша компания? Каковы были Ваши первые шаги в бизнесе?

- В начале 90-х годов прошлого века на постсоветском пространстве начался существенный подъем в той области человеческой деятельности, которую принято называть шоу-бизнесом. В 1993 году я пришел работать в одну крупную компанию. Получил опыт организации и реализации серьезных шоу-проектов, в 1996 году решил открыть свой бизнес. Стартовали мы, как сейчас помню, 17 сентября, в Москве, на концерте юные покойной Майкла Джексона. С тех пор моя компания существенно укрепилась на рынке. Начав свою деятельность в 1996 году, реализовал десятки сложных проектов. JSA сегодня участвует лишь в наиболее престижных мероприятиях, требующих серьезных вложений и инновационных подходов. Изначально концепция развития компании была ориентирована на объединение различных бизнес-блоков. Мы стараемся замкнуть на себя всю цепь организационных мероприятий, необходимых для производства шоу самого

высокого уровня. Поэтому JSA открыла свое представительство в Санкт-Петербурге, Киеве и в Прибалтике.

- Где взяли стартовый капитал? Брали кредиты?

- Нет. Не было никаких кредитов. Не было никакого капитала. Начинали с обычного компьютера, принтера, факса и машины. Получилось так, что под свое имя (а в его к тому времени уже заработал) мне удалось получить достаточно количество заказов, не требующих выполнения большого объема работ. Не имея серьезного капитала, не имея необходимого оборудования и инфраструктуры, я, с верой в то, что все получится, пошел и начал забирать шоу-проекты. Благодаря этому удалось заработать деньги, на которые в дальнейшем стримилась компания.

- В одном из своих интервью мэркант "Машины Времени" Александр Куликов сказал: "В 90-х чем только мы не занимались! Торговали сахаром, трубами, компьютерами... чем угодно, чтобы выжить".

- Вот-вот! Но, собственно, люди мне уже доверяли, и умения всегда получались очень хорошие. Например, шоу Жан Мишеля Жара на Воробьевых горах. И, благодаря успешной реализации проектов самого высокого уровня, я не только не растерял кредит доверия, но и укрепил его. Благодаря этому я и возглавляю сегодня компанию, которая может себе позволить организацию шоу мировых звезд первой величины. Наш опыт и подготовленная команда обеспечили JSA доверие и репутацию надежного партнера в глазах крупнейших зарубежных агентств и менеджеров мировых звезд шоу-бизнеса, установивших с нами прочные связи.

Продолжение на стр. 10

10

1 октября 2009 г.

СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС

МАГНАТ

Основатель и президент международной компании JSA Александр Стрижак: "Гарантируем успех шоу самого высокого уровня при любой погоде!"

Начало на стр. 9

JSA стала первой российской сценической компанией, приглашенной организаторами шоу для работы за рубежом. Так, в июле 2006 года мы установили главную сцену на престижном фестивале в Рязани. В 2006 году компания строила в Эстонии фестивальную сцену для единственного в Восточной Европе концерта группы Metallica, а в Финляндии - двойную сцену международного фестиваля Rock on the River. В 2007 году JSA представила организаторам ежегодного танцевального фестиваля Decibel Outdoor в Нидерландах необходимое оборудование для строительства главной площадки.

- А с кем из мировых звезд вам уже довелось поработать?

- В разные годы при поддержке JSA состоялось концерты таких артистов, как Paul McCartney, The Rolling Stones, Red Hot Chili Peppers, Metallica, Rammstein, Roger Waters, Scorpions, A-ha, George Michael, Joe Cocke, Elton John, Shakira, Madonna, Black Eyed Peas, Rasmus, Pet Shop Boys, Ringo Starr, Brian May, Status Quo, Julio Iglesias, Tarkan, Jean Michel Jarre, Montserrat Caballe, Placido Domingo, Jose Carreras, Sarah Brightman, Andrea Bocelli... Распознавая собственным промоутерским отделом, наша компания доказала свою состоятельность в деле организации "под ключ" концертов Deep Purple, Alice Cooper, Blackmore's Night, Rosette, Pet Shop Boys, Gianni Agnelli, Muse, Scooter, Ken Hensley и др. Особого упоминания заслуживает уникальное шоу Герт Хофа (Gert Hof) с участием Scorpions, Thomas Anders и Президентского оркестра РФ на Красной площади в День города в 2003 г. Отмечу, что впервые в России проект подобного уровня

сложности был реализован частной продакшн-компанией.

- Работать с мировыми звездами сложнее, чем с отечественными?

- Я бы так не сказал. В шоу-бизнесе, как и везде впрочем, главную роль играет человеческий фактор. Например, можно поразному относиться к творчеству Филлипса Киркорова, но нельзя не отметить, как этот исполнитель готовился к своему шоу, уровень профессионализма работающей с ним команды. Естественно, исполнители такого уровня ожидают и от нас столь же профессионального подхода к делу. Мне всегда было приятно работать с Юрием Шенюком и группой "ДДТ". Могу привести еще много примеров. Но есть и другие случаи... И чаще всего подобные моменты почему-то возникают при работе с людьми, которые, успев записать одну песню, тут же "назначили" себя "главными звездами" шоу-бизнеса... В общем, есть моменты, о которых нашему техническому персоналу, обеспечивающему проведение шоу, просто вспомнить не хочется. Понятно, что кто-то за счет этого хочет получить дополнительный пиар, но... Надпись, мы меня понимаем?

- Очевидно, сложно уследить за передовыми технологиями в Вашей сфере деятельности?

- Ежегодно в Англии проходит выставка Plaza, предназначенная для архитекторов, звукооператоров, осветителей, инженеров сцены и других специалистов в области масштабных инсталляций и развлекательных шоу, где представлены самые последние новинки в сфере шоу-бизнеса. И я сделал для себя вывод, что глобальная техника на сегодняшний день нигде не шагнула. Сейчас происходит усовершенствование прежних разработок в этой области. Почему

я говорю об этом? Потому что еще одним из направлений деятельности JSA является поставка профессионального сценического оборудования и аксессуаров. Мы являемся официальным партнером компании Layher (Германия) и дистрибутором компании Prolyte Products (Нидерланды), развиваем связи с фирмой Doughty Engineering Limited (Великобритания). Layher - это мировой лидер производства высококачественных стальных строительных лесов и сценических конструкций - развивает отношения с JSA с 1998 г.

Мы осуществляем продажи в России и Украине сценического оборудования, производимого этими и другими компаниями. Можно сказать, что сегодня JSA стала своеобразным "заказчиком моды" на рынке, где прибыль инвестора в значительной мере зависит от технической "вооруженности" проекта. Наличие собственной полнопрофильной продакшн-структуры и технологической базы в таможенном и визовом пространстве Европейского Союза позволяет нам значительно снизить издержки и рассчитывать на существенный рост заказов в странах Балтии, а в перспективе - в Польше и Скандинавии.

- Каким видите перспективы развития Вашего бизнеса в Украине?

- В 2007 году мы открыли в Киеве офис и "шоу-рум", а также склад, позволивший обеспечить ключевых игроков шоу-индустрии Украины необходимым оборудованием. Непосредственное присутствие представительной JSA на украинском рынке позволяет более эффективно использовать "шоу-рум" компании, ее высококвалифицированный персонал и обширный парк сценической техники в интересах местных заказчиков. Первым проектом киевского представительства JSA стало создание на

знаменитом Печеском поле масштабной сценической площадки для спектакля "Обещание ради будущего" в сентябре 2007 года. Планов много. В дальнейшем будем расширять географию городов, в которые сможем привозить звезд мировой величины. Скорое всего, это будут Харьков, Донецк, Днепродзержинск, Одесса.

- Сколько может стоить организация шоу, подобного тому, которое пройдет 7 октября в киевском МВК?

- Я не стану называть конкретные цифры. Но для понимания могу сказать, что гонорары звезд А-класса за тур в среднем равняются от 1 до 3 миллионов евро. На производственные затраты уходит от 1 до 3 миллионов. Например, мы изучали сценарию последнего тура группы U-2, и думаю, что там производство стоило еще дороже: сцена с поворотом на 360°, монтаж конструкций... все это выглядело очень серьезно. Если же говорить о предстоящем концерте Prodigy, то, поверьте, столица Украины такого еще не видела. Нам не случайно выбрана площадка в МВК. Впервые в Киеве будет установлена звуковая аппаратура мощностью 270 кВт. О лазерных спецэффектах, о самом шоу, о плей-листе можно рассказывать долго, но лучше вам пойти на концерт, увидеть и услышать.

- А есть такие проекты, реализовать которые JSA не сможет?

- Сегодня мы можем реализовать постановку любого уровня сложности. Нам интересуют действительно масштабные и амбициозные проекты. Наш опыт и технологическая оснащенность позволяют выполнять заказы самых требовательных клиентов, предлагая им оптимальные решения в русле новейших тенденций. Партнеры знают: наше участие - гарантия качества!

Ольга КОНДРАТЮК

Основатель и президент международной компании JSA

Александр Стрижак:

«Гарантируем успех шоу самого высокого уровня при любой погоде!»

Справка «МАГНАТА»:

По оценке «Forbes», основатель JSA Александр Стрижак сегодня владеет самой крупной в России компанией, специализирующейся на техническом обеспечении развлекательных мероприятий.

JSA обеспечивает полный цикл подготовки и реализации проектов и шоу самого высокого уровня сложности.

JSA – первая российская сценическая компания, превратившая техническое обеспечение массовых зрелищных мероприятий в самостоятельное направление бизнеса. Компания специализируется на масштабных постановочных проектах (шоу ведущих российских и зарубежных звезд, федеральные и муниципальные праздничные мероприятия, крупнейшие корпоративные события). За более чем тринадцатилетнюю историю JSA заняла ключевые позиции на российском рынке. Стала пионером в своей области на шоу-пространстве Украины и государств Балтии.

По мнению экспертов, грамотная стратегия позволила компании JSA занять уникальную нишу «коммуникатора», связывающего российский и европейский сегменты шоу-бизнеса.

7 октября легенда мировой рейв-сцены группа The Prodigy выступит в Киеве, в Международном Выставочном Центре с новой программой “Invaders Must Die”!

Этот анонс просто взбудоражил представителей отечественных СМИ! Зная о том, что участники группы уже более 10 лет отказываются общаться с прессой (ни интервью, ни комментарии – даже для CNN!), «МАГНАТ» не может обещать, что после этого концерта в нашей рубрике «Шоу-бизнес» появится эксклюзивное интервью с вокалистом The Prodigy Кейтом Флинтом (хотя, по секрету сообщим, что у нас есть все основания надеяться на это!). Тем не менее, «МАГНАТ», естественно, не мог обойти стороной это событие. Ведь нашим читателям всегда хочется знать, что и кто стоит за массовыми мероприятиями подобного уровня. Сколько может стоить организация и проведение концертов звезд первой величины мирового шоу-бизнеса. Как можно выстроить свой бизнес таким образом, чтобы, имея передовые технологии, опыт, профессиональную команду, эксклюзивные отношения с ведущими мировыми производителями сценического оборудования и устойчивые связи с менеджментом звезд шоу-бизнеса, обеспечить себе статус лидера на соответствующих рынках России, Украины, государств Балтии? В общем, как говорил персонаж Зиновия Гердта в фильме «Соломенная шляпка»: «Кто эти люди?!»

И возможность дать ответы на эти и другие вопросы появилась у «МАГНАТА», благодаря нашей давней дружбе со специалистами киевского представительства JSA, которые помогли нам связаться по телефону с Президентом компании Александром Стрижаком. (Г-н Стрижак сейчас находится в Лондоне, где согласовывает последние нюансы визита The Prodigy в Киев).

– Александр, расскажите, как создавалась ваша компания? Каковы были ваши первые шаги в бизнесе?

– В начале 90-х годов прошлого века на постсоветском пространстве начался существенный подъем в той области человеческой деятельности, которую принято называть шоу-бизнесом. В 1993 году я пришел работать в одну крупную компанию. Получив опыт организации и реализации серьезных шоу-проектов, в 1996 году

решил открыть свой бизнес. Стартовали мы, как сейчас помню, 17 сентября, в Москве, на концерте ныне покойного Майкла Джексона. С тех пор моя компания существенно развилась и укрепилась. Начав свою деятельность в 1996 году, реализовав десятки сложных проектов, JSA сегодня участвует лишь в наиболее престижных мероприятиях, требующих серьезных вложений и инновационных подходов. Изначально концепция развития компании была ориентирована на то, чтобы объединить различные бизнес-ходы. Мы стараемся замкнуть на себя всю цепь организационных мероприятий, необходимых для производства шоу самого высокого уровня. Поэтому JSA открыла свои представительства в Санкт-Петербурге, Киеве и в Прибалтике.

– Где взяли стартовый капитал? Брали кредиты?

– Нет. Не было никаких кредитов. Не было никакого капитала. Начинали с обычного компьютера, принтера, факса и машины. Получилось так, что под свое имя (а я его к тому времени уже успел заработать), мне удалось получить достаточное количество заказов, не требующих выполнения большого объема работ. И тогда, не имея еще серьезного капитала, не имея необходимого оборудования и инфраструктуры, я с абсолютно самоуверенным нахальством, пошел, и начал забирать шоу-проекты. Благодаря этому удалось заработать деньги, на которые в дальнейшем и развивалась компания.

– Во время одного из своих интервью музыкант «Машины Времени» Александр Кутиков сказал: «Ребята, в 90-х, чем только мы не занимались! Торговали сахаром, трубами, компьютерами... чем угодно, чтобы выжить!»

– Вот-вот! Но, собственно, люди мне уже доверяли, и у меня всегда получалось взять хороший проект. Например, шоу Жан Мишеля Жара на Воробьевых горах. И, благодаря успешной реализации проектов самого высокого уровня, я не только не растерял кредит доверия, но и укрепил его. И, считаю, что только благодаря этому я сегодня являюсь Президентом компании, которая может себе позволить организацию шоу мировых звезд первой величины. Кроме того, наш опыт и подготовленная команда обеспечили JSA доверие и репутацию надежного партнера в глазах крупнейших зарубежных агентств и менеджеров мировых звезд шоу-бизнеса, установивших с нами прямые связи. JSA стала первой российской сценической компанией, приглашенной организаторами шоу для работы за рубежом. Так, в июле 2005 года мы установили главную сцену на престижном финском фестивале Ruisrock. В 2006 году компания строила в Эстонии фестивальную сцену для единственного в Восточной Европе концерта группы Metallica, а в Финляндии – двойную сцену международного фестиваля Rock on the River. В 2007 году JSA предоставила организаторам ежегодного танцевального фестиваля Decibel Outdoor в Нидерландах необходимое оборудование для строительства главной площадки.

– А с кем из мировых звезд вам уже довелось поработать?

– В разные годы при поддержке JSA состоялись концерты таких артистов, как Paul McCartney, The Rolling Stones, Red Hot Chili Peppers, Metallica, Rammstein, Roger Waters, Scorpions, A-ha, George Michael, Joe Cocker, Elton John, Shakira, Madonna, Black Eyed Peas, Rasmus, Pet Shop Boys, Ringo Starr, Brian May, Status Quo, Julio Iglesias, Tarkan, Jean Michel Jarre, Montserrat Caballe, Placido Domingo, Jose Carreras, Sarah Brightman, Andrea Bocelli... Располагая собственным промоутерским отедом, наша компания доказала свою состоятельность в деле организации «под ключ» концертов Deep Purple, Alice Cooper, Blackmore's Night, Roxette, Pet Shop Boys, Guano Apes, Muse, Scooter, Ken Hensley и др. Особого упоминания заслуживает уникальное мега-шоу Герта Хофа (Gert Hof) с участием Scorpions, Thomas Anders и Президентского оркестра РФ на Красной площади в День города в 2003 г. Отмечу, что впервые в России проект подобного уровня сложности был реализован частной продакшн-компанией.

– Работать с мировыми звездами намного сложнее, чем с отечественными?

– Я бы так не сказал. В шоу-бизнесе, как и везде, впрочем, главную роль играет человеческий фактор. Например, можно по-разному относиться к творчеству Филиппа Киркорова, но нельзя не отметить, как этот исполнитель готовится к своему шоу. Уровень профессионализма работающей с ним команды. Естественно, исполнители такого уровня ожидают и от нас, столь же профессионального подхода к делу. Мне всегда было приятно работать с Юрием Шевчуком и группой «ДДТ». Могу привести еще много примеров. Но есть и другие случаи, которые я не мог бы причислить к положительным моментам деятельности нашей компании. И чаще всего подобные моменты, почему-то, возникают не при работе со звездами первой величины, а с людьми, которые, успев записать одну песню и снять один клип, уже изначально «назначили» себя «главными звездами» шоу-бизнеса... В общем, есть моменты, о которых нашему техническому персоналу, обеспечивающему проведение шоу, просто вспоминать не хочется. Понятно, что кто-то за счет этого хочет получить дополнительный пиар, но... Надеюсь, вы меня понимаете?

– Очевидно, сложно уследить за передовыми технологиями в вашей сфере деятельности?

– Ежегодно, здесь – в Англии, проходит выставка Plasa предназначенная для архитекторов, звукооператоров, осветителей, инженеров сцены и других специалистов в области масштабных инсталляций и развлекательных шоу, где были представлены самые последние новинки в сфере шоу-бизнеса. И я сделал для себя вывод, что глобально техника на сегодняшний день никуда не шагнула. Сейчас происходит усовершенствование прежних наработок в этой области. Почему я говорю об этом? Потому что еще одним из направлений деятельности JSA является поставка профессионального сценического оборудования и аксессуаров. Мы являемся официальным партнером компании Layher (Германия) и дистрибьютором компании Prolite Products (Нидерланды), развиваем связи с фирмой Doughty Engineering Limited (Великобритания). Layher – это мировой лидер производства высококачественных стальных строительных лесов и сценических конструкций – развивает отношения с JSA с 1998 г.

Мы осуществляем продажи в России и Украине сценического оборудования, производимого этими и другими компаниями. Можно сказать, что сегодня JSA стала своеобразным «законодателем моды» на рынке, где прибыль инвестора в значительной мере зависит от технической «вооруженности» проекта. Наличие собственной полнопрофильной продакшн-структуры и технологической базы в таможенном и визовом пространстве Европейского Союза позволяет нам значительно снизить издержки и рассчитывать на существенный рост заказов в странах Балтии, а в перспективе – в Польше и Скандинавии.

– Какие видите перспективы в развитии вашего бизнеса в Украине?

– В 2007 г. мы открыли в Киеве офис и «шоу-рум». А также склад, позволяющий обеспечить ключевых игроков шоу-индустрии Украины необходимым оборудованием. Непосредственное присутствие представителей JSA на украинском рынке позволит более эффективно использовать «ноу-хау» компании, ее высококвалифицированный персонал и обширный парк сценической техники в интересах местных заказчиков. Первым проектом киевского представительства JSA стало создание на знаменитом Певческом поле масштабной сценической площадки для спектакля «Общение ради будущего» в сентябре 2007 г.. Сейчас, как вы знаете, мы будем проводить в Киеве концерт The Prodigy, который пройдет в рамках мини-тура группы по городам: Рига, Минск, Киев, Москва, Санкт-Петербург. В дальнейшем планируем расширить географию городов, в которые сможем привозить звезд мировой величины. Скорее всего, это будут Харьков, Донецк, Днепрпетровск, Одесса.

– Сколько может стоить организация шоу, подобного тому, которое пройдет 7 октября в Киевском МВЦ?

– Я не стану сейчас называть конкретные цифры. Но для понимания, могу сказать, что гонорары звезд А-класса в среднем приравниваются к миллиону €. На производственные затраты уходит от 1 до 3 млн.. Например, мы изучали сценографию последнего тура группы U-2, и думаю, что там производство стоило еще дороже: сцена с поворотом на 360°, монтаж конструкций... все это выглядело очень серьезно... Если говорить непосредственно о предстоящем концерте Prodigy, то, поверьте на слово, столица Украины такого еще не видела. Нами не случайно выбрана площадка в МВЦ. Будет установлена звуковая аппаратура мощностью 270 кВт – в Киеве это будет сделано впервые. О лазерных спецэффектах, о самом шоу, о плей-листе можно рассказывать долго, но на пальцах этого не объяснишь, – нужно приходить на концерт, смотреть и слушать.

– А есть ли такие проекты, такие шоу, реализовать которые JSA по разным причинам не сможет?

– Сегодня мы можем реализовать постановку любого уровня сложности. Нас интересуют действительно масштабные и амбициозные проекты. Наш опыт и технологическая оснащенность позволяют выполнять заказы самых требовательных клиентов, предлагать им оптимальные решения в русле новейших тенденций. Партнеры знают: наше участие – гарантия качества!

Подготовила **Ольга Кондратюк**