

Фирма «Система» – команда увлеченных людей

Ольга Богомазова

Актер на сцене – маг и чародей. Но в спектакле немаловажны и другие составляющие. Значительная роль отведена сценическому оснащению. Яркая световая палитра, качественный звук, оригинальные декорации и современная механизация – это то, что помогает произвести впечатление на зрителя.

Но как из устаревшего театрального зала сделать современный высокотехнологичный комплекс?

На этот вопрос может ответить специалист, который знает все о внутреннем устройстве театра и одновременно владеет компьютерными технологиями.

Фирма «Система» уже 20 лет занимается реконструкцией театральных и концертных залов, спортивных комплексов, конгресс–холлов. Сегодня это предприятие с большими производственными мощностями, грамотной маркетинговой политикой, сплоченным коллективом профессионалов.

А как все начиналось и складывалось в компании?

Этот вопрос наш корреспондент Ольга Богомазова задала генеральному директору фирмы «Система» Игорю Капустину.



Игорь Капустин,
генеральный директор
фирмы «Система»

Ольга Богомазова: Фирму «Система» знают по всей стране. Ведь вы сотрудничали со многими театрами. Скажите, как складывалась репутация компании?

Игорь Капустин: За 20 лет нашего существования мы выполнили больше семидесяти проектов. А комплексное оснащение сделали более чем на полсотне объектов. В основном это крупные российские театры. И нигде никогда мы не подводили заказчика. Это я могу сказать с уверенностью. На самом деле сложно дать объективную оценку работе компании. Любой компании. Вот если пригласить независимых экспертов, которые бы изучили не один десяток готовых объектов и выяснили, где непрофессионально сработал подрядчик... Я думаю, нам были бы адресованы единицы нареканий. Потому что со всеми проблемами мы справляемся во время работы.

О.Б.: А после выполнения объекта с заказчиком вы расстаётесь друзьями?

И.К.: За 20 лет нашего существования мы выполнили больше 300 проектов. А комплексное оснащение сделали на 60 объектах. Без ложной скромности скажу,

получили положительные отзывы. А есть и восхищенные. Например, руководитель одного из известнейших театров сказал нам: «Я думал, у нас в стране уже никто так работать не может».

О.Б.: А как именно работать, поясните, пожалуйста?

И.К.: Объем работ был большой, а сроки, как всегда, поджимали. И знаете, мы были очень мобилизованы. Действительно сработали качественно и тщательно.

О.Б.: Игорь Анатольевич, у классика современного рока есть песня «Помнишь, как все начиналось? Все было впервые и вновь...». Так с чего же начиналась «Система»?

И.К.: Можно сказать, что с хобби... В 80-е годы прошлого века я работал на оборонном предприятии города Саров, тогда Арзамаса-16. И мы с коллегами увлекались изготовлением оборудования для дискотек. Делали светомузыкальные установки, микшерные пульта, колонки собирали из динамиков от киноаппаратуры. Звук на нашей любительской дискотеке оснастили по высшему классу! Но понадобились прожекторы. Все театральные друзья разводили руками – нет осветительных приборов! Эта потреб-

ность и положила начало кооперативу «Светон».

О.Б.: Значит, вы научились еще и прожекторы делать. И хорошо покупали у вас?

И.К.: С руками отрывали! Во-первых, мы все делали в заводских условиях, даже покраску жаростойкими эмалями. Во-вторых, разработка была под театральную прожекторную лампу, весьма дешевую. Еще у нас был проекционный аппарат «Калейдоскоп», наш первый запатентованный прибор. Качественные надежные диммерные шкафы. А продавали в Москве, хотя в столице выбор был, то есть конкуренцию мы уже чувствовали. В Молдавии, помню, много заказов было. Вообще любой бизнес опирается на потребности общества. В середине восьмидесятых на прилавках магазинов, если помните, ничего не было, а денег у людей хватало. И буквально все товары покупались. В общей сложности за год сделали и продали тысячу прожекторов. И на качество никто не жаловался.

О.Б.: А как вы перешли от дискотек к театральному оборудованию?

И.К.: Что называется step by step. Постепенно. Ведь оснащение театрального зала – это целый комплекс: механика,

световое и звуковое оборудование. Сначала, конечно, набирали опыт реконструкции во дворцах культуры, заменяли световое оборудование. Помню, в начале девяностых, мы хорошо поработали в Самарской и Нижегородской областях, там было много заказов от ведомственных ДК. Кстати, монтировали свою аппаратуру тоже сами – протягивали электросети, вешали прожекторы. А потом нас попросили: может, еще и звук установите? И мы не подвели клиентов. Купили американскую акустику, микрофоны, приборы обработки звука. Разобрались, как прокладывать кабели, подавать питание. В общем, решали инженерные вопросы.

О.Б.: А когда и почему вы стали заниматься сценической механикой?

И.К.: Опять же все определяет спрос. Театр «Вера» (есть такой детский театр в Нижнем Новгороде) заказал нам оснастить светом их новую театральную площадку, а затем попросил и механику сделать. Мы нашли завод в Саратове, который тогда единственный производил необходимые лебедки. Но продавать то, что нам нужно, они отказались. У них свои законы – делайте полностью заказ, вместе с освещением и звуковой аппаратурой. Напомню, что времена были дикие – начало 1990-х. И тогда стало понятно, что надо самим заниматься машинерией. В течение двух лет вели разработки. Изучали немецкие комплектующие. Но делали свой конструктив, свою компоновку. Купили необходимые станки. Так и появилось у нас еще одно направление – механика. А Саратовский завод остался на обочине, перепрофилировался, сейчас делает крупорушки.

О.Б.: В «Системе» сейчас четыре департамента. Когда сложилась эта оптимальная структура?

И.К.: В 2007 году «Система» стала холдингом. Были выделены три направления. За каждое отвечает свой департамент. Первый занимается производством автоматизированных световых приборов. Кстати, мы единственные в России делаем скроллеры и лиры. Их технические характеристики не уступают мировому уровню, а у топовых моделей даже превосходят импортные аналоги. Второй департамент разрабатывает и производит верхнюю и нижнюю механику сцены на базе зарубежных комплектующих. Третий – специализируется на комплексных проектах. А год назад у нас появился еще и четвертый департамент — Бренд-мастер, отвечающий за прямые поставки импортного оборудования ведущих фирм-производителей. Каждый департамент самодостаточен, работает с клиентом по своему направлению. Но когда появля-

ется крупный заказ, мы объединяемся. То есть делаем все сами от проекта до монтажа, пуско-наладки и сервисного обслуживания. Подчеркну, далеко не у каждой фирмы, подобной нашей, есть проектный отдел. А ведь серьезные реконструкции делаются только по проекту. И это правильно. Прежде чем разломать что-то, надо понять, как строить будем. Прошли те времена, когда делали реконструкцию на глаз – закупили оборудование, а потом уж думали, как все разместить. На серьезные объекты деньги выделяются только тогда, когда есть проектная документация.

Кстати, благодаря самостоятельности департаментов наши дилеры и партнеры получают те же выгодные условия, которые действуют внутри компании.

О.Б.: 20 лет назад в кооперативе работало три человека а сегодня, сколько сотрудников? Как складывался коллектив? Ведь наверняка нелегко найти в «городе физиков-ядерщиков» – необходимых специалистов.



Новое производственное здание фирмы «Система», предназначенное для изготовления нестандартных механизмов сцены

И.К.: Сегодня у нас 180 штатных сотрудников. Кадровый вопрос обсуждаем постоянно. Изучаем опыт мировых компаний. Вывод такой: если человек развивается, он нужен фирме, если нет, должен ее покинуть. Это жестко, но работать с персоналом, который ничего не освоил, очень опасно. Тем более для компании, которая работает по всей России и в странах СНГ.

О.Б.: И все же как вы подбираете людей? Как понять, сможет человек переквалифицироваться или нет?

И.К.: Мы тщательно относимся к подбору кадров. Размещаем объявления в СМИ, смотрим, что могут новые сотрудники, даем возможность для самообра-

зования. И в результате остаются люди увлеченные. Ведь тот, кто не увлечен, не дорабатывает. Также нельзя не заметить, если у человека маловато знаний, но глаза горят, значит, он азартен в обучении.

О.Б.: А почему человек, который работает в вашей фирме много лет и неплохо знает свое дело, должен все время учиться? Какой у него мотив, стимул?

И.К.: Профессиональный рост прямо пропорционален росту зарплаты. Более высокий статус по-другому оплачивается. А откуда возьмутся деньги у компании? С тех рынков, которые будут освоены. То есть география расширится. Если вы наняли профессиональных людей, то должен возрасти оборот и рентабельность – это закон любой компании, которая добилась успеха на рынке.

О.Б.: Вы можете сформулировать преимущества «Системы»?

И.К.: Комплексное оснащение здания, предназначенного для театральных, спортивных или цирковых зрелищ, – это

искусство. И мы им владеем. Помимо верхней и нижней механики сцены, света, звука мы делаем, например, пульт помощника режиссера, системы трансляции, связи и технологического телевидения, видеопроекционные комплексы. Не у всякой компании есть для этого производственные мощности, бренды мирового качества, профессиональные кадры. Клиенту с нами легко и надежно. Наши менеджеры мобильны. Подъезжают к заказчику, определяют задачу, сопровождают проект. Нельзя сказать, что нам нет замены. Есть компании, которые покупают технику, комплектуют, нанимают монтажников на стороне. И вот здесь, на мой взгляд, качество проекта напрямую



Современный станочный парк – залог качества выпускаемой продукции

зависит от комплексности подхода и качества отдельного элемента. Например, оборудование нормальное, а смонтировано так, что эксплуатировать тяжело. Или проектной документации нет.

О.Б.: Игорь Анатольевич, скажите, о чем вы мечтаете как руководитель компании?

И.К.: Думаю, что любой руководитель мечтает создать организацию мирового уровня. Эти мечты не беспочвенны. У фирмы «Система» есть главное – развитие. Рентабельность нашего бизнеса достаточна, чтобы проводить инвестиции в производственную базу. В этом году мы, например, построили и запустили новый цех, естественно, станки там с числовым программным управлением. Обошлись без кредитов. А в следующем году планируем вложить еще около миллиона долларов в свое развитие. Мы четко понимаем, какой продукт должны представить – не состязаться с китайским по цене, а состязаться с европейским по качеству.

О.Б.: Развиваются ли в компании новые направления?

И.К.: Возьмем, например, автоматизированные системы управления светом. Стоят они дорого, требуют высокой квалификации программистов, инженеров. А программные комплексы машинерии! Это компьютеры, датчики, преобразователи, контроллеры. Это отнюдь не рядовой бизнес. И он актуален для «Системы». Ведь это и есть наши конкурентные преимущества.

О.Б.: А театры готовы сегодня заказывать высокотехнологичное оборудование? Во время кризиса не приходится ли учреждениям культуры потуже затягивать пояс?

И.К.: Бюджетное финансирование, конечно, сегодня снизилось, но клиенты есть. Только что закончили работы в фи-

лиале Малого театра, в питерском театре «Лицедеи». В Пермском театре драмы завершен первый этап работ – оборудована сцена верхней и нижней механикой. В Самарском театре оперы и балета сейчас идет масштабная реконструкция, до 2010 года мы на этом объекте. Конечно, в будущем на манну небесную рассчитывать не приходится. Собственно, мы и не привыкли ждать подарков от судьбы. Но переоснащение театров идет, частник шевелится – дискотечные залы новые появляются. В принципе мы можем работать и там. Но все же основное направление компании – театральные объекты и концертные площадки.

О.Б.: Назовите самые крупные проекты, которые были реализованы в последние годы, и те, которые чем-то особенным запомнились.

И.К.: В прошлом году мы закончили реконструкцию театрально-концертного зала в Грозном. Удовлетворение от рабо-

ты колоссальное – из руин выросло новое здание, и мы его начинили высокотехнологичной техникой, сделали весь проект от начала до конца. Знаете, ради этого стоит работать! 2006 год был насыщенным – закончили работать в Татарском государственном академическом театре имени Камала, реконструировали его в три этапа. Заменяли световое, звуковое и механическое оборудование. В северной столице мы завершили два объекта. В концертном зале «Октябрьский» полностью заменили звуковое оборудование и все, что необходимо для технологической связи. А еще впервые оснастили звуком плавающий фонтанный комплекс на стрелке Васильевского острова – проект, как писали в прессе, «достойный императора». Представьте зрелище: струи взлетают до 60 метров в сопровождении светового шоу и музыки.

О.Б.: Да, очень эффектно.

И.К.: Добавлю, что в том же 2006 году мы начали сотрудничать с Малым театром. А в 2007 в работе находилось около 15 проектов.

О.Б.: Игорь Анатольевич, а на личную жизнь время остается?

И.К.: Приходится все успевать. Ведь работаешь ради семьи. Я почти как компьютер: решение одной задачи в единицу времени, затем следующая. Мой жизненный принцип – четкое планирование работы, тогда на все времени хватит.

О.Б.: Значит, успеваете отдыхать...

И.К.: Про компьютер шутка была – «я ведь не машина». Конечно, отдыхаю.

О.Б.: Сформулируйте, пожалуйста, ваше жизненное кредо.

И.К.: Быть на гребне волны!

О.Б.: Спасибо за интересный разговор. Удачи!



Обновленная сцена Государственного академического Малого театра России. Работы полностью выполнены фирмой «Система»