



Инженерная фирма "Система" – одно из крупнейших российских предприятий, занимающихся сценическим оснащением. "Система" хорошо известна среди технических специалистов театров, проектировщиков и поставщиков оборудования. Однако репутация, которую имеет эта фирма, весьма противоречива – от откровенно позитивных отзывов о десятках отлично выполненных объектов до категорического неприятия типа: все, что угодно, только не "Система"...

# Как дела, фирма "Система"?

## Разговор с пристрастием

Для того чтобы нашим читателям стало понятно, что сегодня представляет собой это имя, мы пригласили в гости генерального директора закрытого акционерного общества "Система" Игоря Капустина. Не будем скрывать, что мы уже не первый год знаем этого энергичного 43-летнего спортивного приятного в общении галантного человека, поэтому беседу начинаем без подобающих вступительных фраз.



**Олег Повагин:** Игорь, спасибо, что нашел время поговорить с нами. Надеемся, твои ответы будут интересны нашим читателям.

**И.К.:** Ваши читатели – это мои потенциальные заказчики, а один и принципов бизнеса гласит: Интересами заказчика пренебрегать нельзя. Поэтому задавайте интересные вопросы – получите интересные ответы!

**О.П.:** Попробуем. "Система" давно знакома всем как производитель автоматизированных световых приборов: лир Декарт, скроллеров Спектр, диммеров ДМР. Но известно, что вы занимаетесь и производством сценической механики, и проектированием новых площадок и поставками всевозможного оборудования в театры, дворцы культуры, цирки. Зачем это вам? Работы мало?

**И.К.:** Действительно, начинали мы в конце 80-х годов как разработчики и производители сложного светового оборудования. Да и чем еще могли заняться молодые и энергичные сотрудники Федерального Ядерного центра из закрытого Арзамаса-16 в то время когда считалось, что стране не нужна оборонная промышленность. Работали мы много, ну и "шишек", естественно, получили много.

Жизнь постоянно вносила свои коррективы, нашим заказчикам требовалось решение проблем не только со световым оборудованием. Пришлось развивать звуковое и меха-

ническое направление деятельности, заниматься поставками и монтажом, выпускать проектную документацию.

Со временем стало ясно что, для того чтобы соответствовать решаемым задачам, кучки единомышленников недостаточно – нужна мощная фирма с развитой инфраструктурой.

Несколько лет ушло на строительство предприятия, создание дееспособного коллектива. Сейчас фирма имеет более 70 постоянных сотрудников, собственное механическое и электронное производство, такие отделы как, снабжения, НИиОКР, проектно-сметный, маркетинга, строительно-монтажный, сервисную службу.

Сегодня "Система" – это крупная компания, способная решить в комплексе разнообразные сложные задачи технического оснащения учреждений культуры.

**О.П.:** Да, ваше предприятие не назовешь малым, а как вы находите для себя работу?

**И.К.:** В подавляющем большинстве техническое состояние существующих объектов культуры находится на "доперестроечном" уровне, т.е. последняя серьезная реконструкция проводилась 15–30 лет назад. Оборудование и коммуникации не только морально устарели, но находятся в изношенном состоянии. Лишь благодаря самоотверженной работе технических служб, театры поддерживаются в рабочем состоянии. Кроме этого, есть дополнительная проблема у большинства наших театров, известная любому, – это крайне низкий уровень финансирования – будь то заработная плата артистов или сметы на оснащение сценическим оборудованием.

Поэтому работы достаточно много и одна из главных целей деятельности нашей фирмы – оптимизация расходов своих заказчиков. Именно для этого мы тратим значительные усилия на разработку и производство импортозамещающей продукции, сами проектируем и изготавливаем сложные элементы сценической механики, поставляем, монтируем и обслуживаем оборудование, которое не производим сами.

**О.П.:** Чтобы понять проблемы театра, надо самому быть театралом, а вы ведь в театре не работали?

**И.К.:** Я столько времени провожу в общении с работни-

ками театров, обсуждая их идеи, что иногда мне кажется, я сам стал таким же “сумасшедшим фанатиком”, как и они. Ну а если серьезно, опытные и квалифицированные специалисты фирмы творчески занимаются этим делом уже многие годы, и десятки выполненных проектов разной сложности – это объективное подтверждение их компетентности.

Мы имеем лицензии Госстроя России на проведение всех работ, необходимых при строительстве театра, начиная от функций генподрядчика, проектировщика и заканчивая монтажом электрооборудования. Продукты фирмы имеют Сертификаты качества, подтверждающие высокий уровень их разработки и производства.

Наша работа – это постоянный поиск новых специфических знаний. Мы регулярно принимаем участие в российских и зарубежных выставках, где внимательно отслеживаем новые течения в сфере театрального оборудования и перспективные новинки. Тщательно анализируем достоинства и недостатки проектов, выполненных нашими конкурентами, аккумулируем различные мнения известных специалистов театрального дела.

**О.П.:** И что, по вашему мнению, сегодня театру необходимо?

**И.К.:** Если говорить о технике – механике, свете, звуке – это интересный, но отдельный долгий разговор. Изменилась сама постановка задачи.

8–10 лет назад стоял вопрос, кто переведет рубли в доллары, купит и привезет импортное оборудование? Сегодня акценты другие. Заказчик понимает, что потратить деньги и купить оборудование – это не проблема. Практически каждый серьезный поставщик легко организует поставку любой техники по любой спецификации. Теперь заказчика волнует, как выбрать действительно необходимое оборудование, решаю-



щее его творческие задачи; кто корректно выполнит проектную документацию; кто грамотно проведет монтаж коммуникаций; кто наладит оборудование; кто обучит персонал; кто обеспечит гарантийное обслуживание и сервис? “Система” все это делает хорошо.

**О.П.:** И все выбирают вашу фирму в качестве основного исполнителя по оборудованию сцены?

**И.К.:** Ну, конечно же, не все. Но многие... Выбор подрядчика – это ре-



зультат хитросплетения различных объективных и субъективных факторов, вклад которых сложно оценить.

Я сам часто задаю себе вопрос: “Почему тот или иной человек выбрал именно “Систему”?”

– Ну, известная фирма... – Конечно, но есть и более раскрученные...

– Ну, производим импортозамещающую технику... – Да, но пока не у всех хватает на нее денег...

– Ну, обеспечиваем комплексный подход... – Да, но об этом сейчас только ленивый не пишет.

сценическое оборудование

# СИСТЕМА

- Консультации
- Проектирование
- Производство
- Поставки
- Монтаж и инсталляция
- Обучение
- Гарантия и сервис

- Световое оборудование сцены
- Сценическая механика
- Звук в зале и на сцене
- Проекторное оборудование
- Системы трансляция и оповещения
- Технологическое телевидение
- Студийное звуковое оборудование

607190, Нижегородская обл., г. Саров (Арзамас-16)  
Варламовское ш., 23/17, фирма СИСТЕМА. [sistema@sar.ru](mailto:sistema@sar.ru)

Тел./факс (831-30) 458-59. Тел. (831-30) 458-41



– Безусловно, за нашими плечами много проектов... – Да, но при желании везде можно найти “ложку дегтя”.

Конечно, далеко не каждая фирма сможет предложить полный комплекс работ по оснащению театра. Но думаю, главное это то, что, решая проблему выбора подрядчика для большого проекта, заказчик вольно или невольно ищет в своих партнерах единомышленников, с одинаковыми взглядами на то, как надо делать Театр. И когда нам удается найти общий язык, создать атмосферу доверия и уважения друг к другу, тогда и работа идет легче, и результат получается быстрее. Все это дает мне право утверждать, что большинство моих заказчиков – просто хорошие люди, которых я стараюсь не подводить.

**О.П.:** Игорь, а когда тебе было проще работать – десять лет назад или сейчас?

**И.К.:** Трудно сказать... Десять лет назад было больше надежд, планов и иллюзий, а сейчас уже можно оценить полученный результат. Приходит понимание того, как надо работать, чтобы результаты были востребованы обществом и принесли личное удовлетворение.



Мы не государственное предприятие с какими-либо финансовыми льготами или поддержкой правительства, поэтому проще нам не становится. Но мы делаем действительно импортзамещающую продукцию для бюджетных учреждений культуры, экономим немалые средства, вкладываем собственные деньги в разработки и производство, создаем рабочие места. С государственной точки зрения, развитие отечественного производства – это единственный путь подъема не только экономики в целом, но и уровня самосознания и уважения к себе любого отдельного гражданина.

**О.П.:** Государственная поддержка – это, конечно, хорошо, но ведь в рыночных условиях ценность того или иного продукта определяется потребительским спросом. Как дела со спросом на выпускаемую вами продукцию?

**И.К.:** Техническое оборудование – это та основа, без которой не может развиваться театр. Современная техника помогает создать на сцене зрелище, способное оторвать зрителя от телевизионных, кино или компьютерных экранов. Сейчас это понимают многие руководители и стараются находить средства на техническое переоснащение. Проводятся серьезные реконструкции, возобновилось строительство новых объектов за счет федеральных и местных бюджетов. Поэтому

спрос на нашу продукцию за последние два года заметно вырос. Пришлось учиться работать с дилерами. Еще три года назад почти 100% выпускаемой техники мы продавали и устанавливали сами. Сегодня оборудование фирмы, реализуемое через дилеров, составляет около 30% общего объема производства. И это не так мало для такой специфической и высокотехнологичной продукции.

**О.П.:** И кто же предлагает ваши приборы?

**И.К.:** Таких фирм много, но я хочу обратить внимание на общие принципы нашей работы с дилерами. Нас прежде все-го интересуют дилеры на отдаленных от нас территориях, обладающие инженерным потенциалом, для поддержки наших продуктов среди территориально близких заказчиков. Нас также интересуют дилеры, которые предоставляют нам весь спектр работ по монтажу и наладке нашей продукции – тогда конечный клиент получает максимальное качество. И нас полностью перестали интересовать так называемые дилеры–продавцы, которые могут только продавать продукт и не в состоянии о нем заботиться, некоторые неудачные проекты, где применено наше оборудование, были сделаны именно с их “помощью”.

**О.П.:** Не секрет, что о “Системе” бытует мнение – фирма делает нужную продукцию, но уж очень долго, да и не дешево.

**И.К.:** Вопрос понятен. Отвечать буду по частям. Сначала о ценах. Мы позиционируемся на рынке как производители сложного профессионального сценического оборудования – автоматизированных световых приборов, скроллеров, различных механизмов сцены, театральных лебедок с плавным регулированием скорости, театральных поворотных кругов с отсчетом положения. Причем, говоря “профессиональное”, подразумеваем, что это оборудование, которое обладает совершенными техническими параметрами и не доставляет владельцу неожиданных проблем во время эксплуатации. Такой подход предполагает наукоемкие решения, отработанную конструкцию, тщательное тестирование и применение надежных высококачественных компонентов. Поэтому себестоимость нашей продукции высока. Но ведь и замещает она импортные аналоги, цена которых в два-четыре раза выше. А снижение цены в ущерб качеству, извините, не для меня...

Критику по поводу сроков выпуска нашей продукции еще два года назад можно было считать обоснованной. Спрос намного превышал наши производственные мощности прежде всего из-за сложности организации полномасштабных испытаний готовой продукции. Приходилось огорчать своих партнеров длительными сроками выполнения заказов. Долго это продолжаться не могло. Поэтому фирма инвестировала средства в значительное увеличение своих производственных площадей – с января 2001 г. у нас собственное четырехэтажное здание, в котором размещены все службы предприятия. Сегодня нам удалось увеличить объемы производства, создать необходимые складские запасы комплектующих и заделов и, как следствие, сократить срок отгрузки до одной – двух недель.

**О.П.:** А посмотреть ваши “хоромы” можно? В закрытый город Саров сможет приехать не каждый.

**И.К.:** Приехать к нам сейчас не так уж и сложно, конечно, город закрытый, но если нас заранее побеспокоить об оформлении необходимых документов, проблем с посещением не будет. Так что, милости просим в гости, уверяю, увидите много интересного. А если нет времени на экскурсию, то поближе познакомиться с предлагаемым “Системой” оборудованием можно или в выставочном зале нашего московского офиса или на нашем интернет – сайте.

**О.П.:** Думаю, что твои ответы помогут нашим читателям создать свое мнение о фирме “Система”.

**И.К.:** Согласен, что всегда надо стремиться составить свое мнение.