

## Интервью Александра Фокичева для ZioGiorgio

Недавно Александр Фокичев ответил на вопросы интернет журнала **ZioGiorgio**. Мы приводим русскую версию интервью, а в оригинале она выглядит так <http://ziogiorgio.com/2014/05/18/dokas-alexander-fokichev-interview/>.

*- Ваша компания существует на рынке с конца 80-х годов. Как вы начинали?*

-Наша компания возникла ещё во время существования СССР, 6 мая 1987 года в виде центра научно-технического творчества молодёжи "Дока". Это были первые негосударственные, так называемые хозрасчётные организации, ставшие предвестниками новых отношений собственности. Организовал центр НТТМ Александр Михайлович Чуенко, работавший в то время первым секретарём Зеленоградского райкома комсомола, он стоял у истоков движения НТТМ и стал одним из авторов разработки законодательных решений, закрепляющих статус движения. В начале пути мы, зеленоградская молодёжь, в основном выпускники Московского института электронной техники, расположенного в Зеленограде, занимались всем подряд: придумали сверхтонкий скальпель из сапфира для офтальмологов, машину на солнечных батареях, первые компьютерные игры ("Тетрис" был разработан сотрудниками "Доки", впоследствии мы продали права на разработку), даже спутники разрабатывали. С 1989 года мы начали разрабатывать и производить систему управления эффективным светом DL-80 и оригинальные световые матрицы, с этого всё и началось. Нашим первым заказчиком был телевизионно-технический центр Останкино, а наши матрицы можно было видеть на передаче "Песня - 90,91,92"...

*-Какие марки оборудования вы начали распространять первыми?*

-Мы развивались, и без продукции мировых лидеров не могли предложить нашим заказчикам полный спектр оборудования. В 1992 году начались наши переговоры, а уже в начале 1993 года мы заключили первые дистрибьюторские соглашения - с компанией FAL, ADB и Jem smoke machine. FAL тогда представлял очень широкий спектр прожекторов и оборудования для дискотек, клубов, театров, ADB была и есть одна из старейших и уважаемых в мире компаний в области именно театрального оборудования. В её списке пульта управления светом, диммерные системы и классические театральные прожекторы. А Jem производил дым-машины. К сожалению, из той тройки ныне здравствует только ADB, Jem продал свой бизнес Martiny, дым-машины под этим именем до сих пор производятся, FAL продал своё имя китайцам. В 1994 году мы начали работать с компанией Clay Paky, с которой работаем по сей день, это наш основной партнёр - в этом году мы совместно широко празднуем 20-ю годовщину наших партнёрских отношений.

*-Переход от СССР с Российской Федерации дался вам тяжело с точки зрения работы?*

- Как я уже говорил, Дока, как хозрасчётная структура, была создана ещё во времена СССР, поэтому у нас не возникло проблем, когда трансформировалось наше общество и государство. Мы начали меняться заблаговременно.

*-Как ДОКА продолжала оставаться "на плаву" по время кризисов?*

- Хорошо помню августовский кризис 1998 года. В начале сентября в Доке неожиданно перестали звонить телефоны. И было действительно жутковато. Я вспомнил, что кризис

не мировой, а только наш, российский. И обратил свои взоры за границу. Мы уже имели опыт экспорта из России компонентов для производства интеллектуальных прожекторов: шаговых двигателей, дихроичных фильтров и газоразрядных ламп. Руководитель компании ROBE любит вспоминать, что свои первые сканеры он комплектовал русскими шаговыми моторами, купленными в Доке.

Я решил вернуться к этой программе, но не успел. Через две недели молчания телефоны ожили снова. Кризис 2008-2009 года прошёл для нас относительно мягко. Да, у нас сократился объем проектов, примерно на 40%, но это не было критичным для нашей компании.

*- В каком, на ваш взгляд, состоянии находится российский рынок профессионального оборудования на сегодняшний день?*

- Рынок стал информационно насыщенным благодаря новым технологиям. Вот и появление Вашего информационного ресурса я расцениваю, как свидетельство появления насыщенной информационной среды. Прошло время, когда клиент обращался к тебе потому, что не знал куда ещё обратиться. Сейчас все знают всё благодаря интернету. Мы проводили анализ у себя в компании, 95% обращений в компанию происходит на основании информации, полученной из интернета. Ни выставки, ни рассылки уже не оказывают былого влияния. Поэтому компаниям приходится убеждать клиентов чем-то другим, кроме как наличием на складе. Мы пока справляемся.

*- На какое оборудование преобладает спрос?*

- Мы на сегодня театральная компания. И я сужу о предпочтениях, скорее всего, с точки зрения театральных художников по свету. Классический театральный свет пока никто не отменял, но интеллектуальный свет, специально разработанный на основе требований театра, пользуется большой популярностью. Совсем недавно, с осторожностью, театральные художники начали пользоваться светодиодными прожекторами. У нас очень популярны светодиодные полноповоротные прожекторы от Clay Paky K20, прожекторы с диодами RGBAW серии Lustre компании ETC. Дока на сегодня компания полного спектра услуг в области технологии сцены, кроме света мы также предлагаем театральную механизацию собственного и зарубежного производства, системы видеопроекции, связи и электроакустики. Спрос на такие системы диктует необходимость капитального ремонта и реконструкции большинства российских театров.

Если брать свет для шоу, то феноменальный успех имеет на рынке прожектор Sharp, производимый компанией Clay Paky. Это такой очень лёгкий и маленький корпус, который быстро и точно вращается и светит очень острым и очень ярким лучом от газоразрядной лампы мощностью всего 190 вт. Это имя уже стало нарицательным на рынке.

*- Что вы думаете о светодиодных технологиях?*

- Светодиод, по мере возрастания мощности и яркости, взорвал современную светотехнику, в том числе и такую специфическую, как специальный свет для шоу и сцены. Светодиоды имеют продолжительность жизни 50000 часов, что примерно совпадает с жизненным циклом самого прибора. Потребляемая мощность в два-три раза меньше, чем у традиционных ламп. Конечно, за ними будущее. Но в театральном свете светодиоды появятся позже других сфер применения. Светодиод пока ещё не очень хорошо фокусируется, ему ещё трудно конкурировать с яркостью газоразрядных ламп, но всё это дело ближайшего будущего.

*- В каких значимых проектах (с точки зрения использованного оборудования, технологий, престижа) участвовала ваша компания?*

- За столько лет мы участвовали в большом количестве разнообразных проектов. Самым трагичным был проект мюзикла "Норд Ост"; самым первым крупным театральным проектом была реконструкция системы постановочного освещения Новосибирского театра оперы и балета; самым продолжительным и самым престижным можно назвать наше сотрудничество с Большим театром. Мне очень понравилась работа по реконструкции Воронежского драматического театра, это когда подобралась интересная команда, когда заказчик знает, чего он хочет и получается совокупный результат: красивое здание, интерьеры, зал, и технологии соответствуют.

- *На какие этапы делится реализация проектов? Проектирование, симуляции (используете ли вы какое-либо программное обеспечение для этих целей? если да, то какое?), монтаж...*

- Проект начинается с разработки концепции. Есть разные технологические идеологии для сцены. Например, российский театр, как репертуарный, часто пользуется системой жестко закрепленных софитов, с большим количеством разнообразного оборудования. Современный европейский театр, в большей степени представляющий прокатную площадку, предпочитает бессофитную схему подвеса, где при помощи гибкой системы коммутации, можно быстро менять схему развеса прожекторов. Определившись с концепцией можно приступать к проектированию стадии П - "проект". На этой стадии закладываются основные технологические решения, составляются спецификации оборудования, создаются планы расстановки оборудования. Дальнейшее проектирование стадии РД - "рабочая документация", предусматривает точный расчёт длины трасс для коммутации оборудования, сечения проводов, трубных пакетов и т.д. Заканчивается всё кабельным журналом и подробным сметным расчётом. Если театр государственный (а у нас в стране таковые составляют абсолютное большинство), то проект должен пройти экспертизу. После получения положительного заключения экспертизы могут состояться торги по выбору подрядчика, и стройка начнётся. В случае необходимости при проектировании мы создаём трёхмерную модель будущего зала при помощи программы 3D max, после чего "развешиваем" в этом зале прожекторы при помощи программы Light Converse и смотрим, что получилось, каким будут реальные условия освещенности в этом зале. Одним из примеров такой работы могу привести случай с проектированием системы постановочного и эффектного освещения концертно-спортивного зала "Фетисов Арена" во Владивостоке, где надо было найти схему размещения для более, чем двухсот мощных прожекторов moving body.

- *Проводите ли вы курсы и образовательные мероприятия для ваших клиентов и сотрудников?*

Да. Пожалуй, первыми на рынке мы ввели традицию проведения образовательных семинаров. Первый состоялся в далеком двухтысячном году, а очередной должен состояться совсем скоро, 4-6 июня. На семинар собираются представители технологических служб театров, художники по свету, художники-сценографы, все, кто связан со сценой. Мы привозим сюда образцы новой техники, приезжают представители компаний- производителей, здесь можно получить консультацию, обменяться опытом и мнениями с коллегами.

С нашей помощью девять лет назад была издана уникальная книга "Театральное освещение", написанная главным художником по свету Большого театра Дамиром Исмагиловым и художником по свету Еленой Древалёвой. Они имеют большой опыт преподавания профессии в Школе-студии МХАТ.

В этом году в рамках нашего семинара мы представим новое, переработанное издание книги "Театральное освещение"

*- какие у ДОКИ планы на ближайшее будущее?*

-Работать.)) Одновременно в работе находится более десяти проектов, в столице и за пределами. Провести семинар. Представить книгу "Театральное освещение". Обновить фирменный стиль, внешний вид компании. Запустить полностью обновлённый интернет-сайт компании. Отпраздновать 20-летие сотрудничества между Докой и ведущей мировой компанией в области интеллектуально света Clay Paky.

Так что дел хватает.

*Спасибо большое за Ваше участие.*

*Анастасия Клинушкина*