

## «Азия Трейд Мьюзик»:

## 20 лет компании, 10 лет бренду



*Бизнесу нельзя научиться по книгам. В бизнесе недостаточно простого старания. Успех легко объяснить, но повторить невозможно. Несмотря на то, что фактически компания образовалась еще в далеком 91-м, бренд «Азия Трейд Мьюзик» был зарегистрирован десять лет назад, когда рынок, как казалось, уже был окончательно поделен. Найти место под солнцем в такой ситуации было крайне непросто, но компании «Азия Трейд Мьюзик» это удалось. За эти годы она прошла путь от малоизвестного игрока до крупнейшего поставщика шоу-технологий зауральского региона, Сибири и Дальнего Востока. «Азия Трейд Мьюзик» — сегодня с этим именем считаются, его уважают за профессионализм, ему доверяют самые ответственные проекты.*

**С**вое положение компания завоевывала шаг за шагом, год за годом, двигаясь с сибирской обстоятельностью и расчетом. Сегодня ассортимент «Азия Трейд Мьюзик» перекрывает любые потребности рынка шоу-технологий: от недорогих музыкальных инструментов до цифрового оборудования для кинопоказа, от одежды сцены до танцевального линолеума и кресел зрительного зала. Впрочем, «Азия Трейд Мьюзик» давно прошла стадию примитивного бизнеса. Сегодня это становая компания региона, определяющая его развитие в своей отрасли.

Пример — Государственный русский драматический театр имени Н. Бестужева

в городе Улан-Удэ. В начале всего была идея: привезти и внедрить театральные технологии, использовавшиеся на открытии Олимпийских игр в Пекине. Вдохновившись показанными на нем новаторскими решениями в области механики сцены, специалисты «Азия Трейд Мьюзик» создали проект, завезли технологии, установили, запустили и сдали в эксплуатацию целый театр. Город получил площадку, равную которой еще поискать во всей стране, а «Азия Трейд Мьюзик» — бесценный опыт реализации проектов подобного масштаба.

По версии международной премии ProIntegration Awards 2010 Государственный русский драматический театр

имени Н. Бестужева стал лучшим объектом культуры 2010 года в области технических решений и их реализации. В 2010 году «Азия Трейд Мьюзик» вошла во Всероссийский каталог добросовестных поставщиков товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, а в 2011 году компания внесена в Реестр надежных партнеров Торгово-промышленной палаты РФ.

Сегодня спрос на услуги проектного бюро «Азия Трейд Мьюзик» высок настолько, что недавно проектный отдел был преобразован в самостоятельное подразделение «РосТеатрПроект» и скоро займет собственное 3-этажное здание. Компания активно работает с



государственными проектами. В том числе и на сочинских объектах. На импульс новаторства есть спрос.

Сеть собственных магазинов и официальных представительств «Азия Трейд Мьюзик» сегодня приобрела федеральное значение. Масштабы страны, количество представительств и хороший спрос на большую часть ассортимента «Азия Трейд Мьюзик» требуют мощных возможностей по части логистики. Сегодня компания располагает самым большим в своем направлении складом готовой продукции, оснащенным автоматизированной системой учета и логистики, службой контроля качества поступающих на склад товаров и собственным парком автотранспорта, что позволяет ей бесперебойно обслуживать дилерскую сеть более чем из семидесяти представительств.

Важной вехой в истории компании стало открытие кинодепартамента Asia Cinema. В 2009 году Asia Cinema поставила своеобразный рекорд: за тридцать дней до премьеры фильма Джеймса Кэмерона «Аватар» компания осуществила поставку и монтаж новейшего цифрового оборудования формата 3D сразу в 16 кинотеатров, расположенных по всей стране.

Сегодня «Азия Трейд Мьюзик» является игроком рынка федерального масштаба, находясь в десятке лидеров, поставляющих оборудование для российской шоу-индустрии, развивает собственное производство и наращивает предложение на рынке интеллектуальных услуг. Осуществляет по-настоящему знаковые для целых регионов проекты и радеет за доступность музыкальных инструментов начального уровня. Прекрасная высота для двадцатилетней компании, отличный стиль, который, безусловно, гарантирует стабильный рост и в будущем.

## Борис Рожанский О том, как все начиналось

Если вы хотите понять философию фирмы, узнайте лучше того, кто стоит у ее руля. Основателем и бессменным руководителем компании «Азия Трейд Мьюзик» является Борис Рожанский. «Азия Трейд Мьюзик» — это его детище, главное дело его жизни, проект, над которым он до сих пор трудится не щадя сил и времени.

**Light.Sound.News:** Борис Борисович, очевидно, что случайные люди редко попадают в музыкальный бизнес. Как в этот бизнес пришли вы?



Некоторые инсталляции компании Asia Music Trade



Складские помещения компании Asia Music Trade



**Борис Рожанский:** К музыкальной технике я пристрастился еще в школе: красил лампочки, паял «цветомузыку», мастерил колонки, затем устраивал вместе со всем этим нехитрым оборудованием школьные дискотеки. Понятия диджея тогда еще не было, опыта подсмотреть тоже было не у кого. Крутить музыку нон-стопом было не принято. Приходилось что-то придумывать. Разрабатывать сценарий выступления, искать информацию о группах и композициях, чтобы перед песней было о чем поговорить с публикой, и т.д. Для меня тогда все это было очень серьезно, тем более если учесть тот факт, что в СССР вся западная музыка фактически находилась под запретом, нельзя было прийти в магазин и купить пластинку, все приходилось искать, доставать, находить нужных людей, заводить знакомства...

**L.S.N.:** Ваш школьный опыт можно назвать первой бизнес-практикой?

**Б.Б.:** Отчасти да, потому что именно тогда я понял, что, если ты хочешь быть востребованным, ты должен предлагать то, чего нет у других.

**L.S.N.:** Теория эксклюзивного предложения?

**Б.Б.:** Возможно. Я не очень большой теоретик бизнеса. Но практику усвоил хорошо: чтобы сделать бизнес, нужно найти спрос. Спрос на западную музыку был

очень высок... Музыкальная аппаратура, даже самодельная, тоже была крайне востребована.

**L.S.N.:** Однако для построения настоящего бизнеса такого опыта, наверное, недостаточно?

**Б.Б.:** Разумеется, нет. В начале девяностых мое увлечение музыкой переросло в профессиональную деятельность: я стал солистом программы «Здравствуй, Ласковый Май», где проработал два с лишним года. За это время мы объездили всю страну, дали несколько сотен концертов. Но главное заключается в том, что это была программа, как это сейчас говорят, топ-класса, с нами работали лучшие, самые профессиональные люди страны: лучший звук, свет, специалисты, с нами работала балетная труппа Аллы Борисовны Пугачевой. Полагаю, именно там я и получил основное, фундаментальное понимание процессов, происходящих в шоу-бизнесе. Если ты занимаешься каким-то конкретным делом, тебе нужно выработать правильное понимание процесса. Без него, какими бы ресурсами ты ни обладал, успеха не будет. После программы «Здравствуй, Ласковый Май» я пробовал свои силы на сцене самостоятельно, организовав группу «Шалопай», которая тоже стала весьма успешной.

**L.S.N.:** Почему же вы закончили музыкальную карьеру?

**Б.Б.:** Где-то к 1991 году в гастрольной деятельности начался сильный спад. Экономическая ситуация в стране становилась все хуже. Все обесценивалось едва ли не ежедневно: за концерт получил вроде бы деньги, а домой привез уже не пойми чего... Я прекрасно помню этот период, было очень непросто. Тогда и было решено осесть на месте. К завершению гастрольного этапа мне удалось накопить собственный комплект очень хорошей профессиональной аппаратуры. В ДК «Орбита» я снял небольшую комнату, где стал мастерить, а затем продавать комплекты аппаратуры для дискотек. Сейчас в этой комнате наша студия звукозаписи, а в ДК — самый большой в Иркутске музыкальный магазин.

В девяностые мы потихоньку набирались опыта. Пробовали, ошибались, пробовали заново... В 2001 году наша компания уже фактически сформировалась, и я решил, что пора эту деятельность зарегистрировать под конкретным брендом. Так на свет появилась компания «Азия Трейд Мьюзик».

**L.S.N.:** Фактически вы начали настоящий бизнес на десять лет позже основных конкурентов. Очевидно это было непросто...

**Б.Б.:** Да, на момент, когда мы заявили о себе на рынке шоу-технологий, все ключевые бренды уже были разобраны, но сама по себе дистрибуция громкого бренда не гарантирует успеха. Особенно сегодня, когда предложение велико, а спроса не так уж и много. Я полагаю, тут все решает чутье рынка, его понимание, твое умение и желание работать как следует.

**L.S.N.:** Что главное в работе для вас, чему вы стараетесь научить своих сотрудников?

**Б.Б.:** Думаю, главное не стоять на месте, «не почивать на лаврах», все время двигаться вперед, расти, браться за все более сложные и ответственные проекты. Так, три года назад мы оснащали зал

кафедральных собраний храма Христа Спасителя в Москве, в прошлом году сделали два проекта в Сочи - центральный стадион и зал фигурного катания, обслуживали шоу на льду Байкала, когда приезжали «Boney M»: сцена, свет, генераторы, звук — все это выставлялось прямо на лед. Концерт был грандиозный и очень необычный с технической точки зрения. Потом этот концерт даже занесли в книгу рекордов Гиннеса. Но мы работаем не только ради красивых слов и громких названий. Любой такой проект — это ответственность, которая стимулирует профессиональный рост. Вот это важно.

**L.S.N.:** Что для вас «Азия Трейд Мьюзик» сегодня, вы довольны результатом?

**Б.Б.:** Бизнес — это не результат, это процесс, который не прекращается, а потому ему сложно давать какую-то оценку. «Азия Трейд Мьюзик» — это мое детище, которое забирает практически все мое время. Несмотря на то, что в общей сложности в компании сегодня работает более четырехсот человек, у меня работы не убавляется. Я все так же занят по четырнадцать часов в сутки, как и двадцать, и десять лет назад. К счастью, мне эта работа нравится.

## «Азия Трейд Мьюзик» в лицах

Любая компания — это ее кадры. В «Азия Трейд Мьюзик» нет и никогда не было течушки. Большинство людей, занимающих ответственные посты, работают в компании с момента ее основания. Здесь выросло множество первоклассных специалистов, чьи знания, навыки, способности и талант во многом и определяют современные позиции родного предприятия. Знакомьтесь, «Азия Трейд Мьюзик» в лицах-долгожителях.



**Дмитрий Макаров** (работает с момента основания компании) — директор по внешнеэкономическим связям. Десять раз отмерь, подумай и отмерь еще десять раз — столь хрупкая вещь, как внешнеэко-

номические связи, требует четкости, рассудительности и сноровки, коими Дмитрий обладает в полной мере.



**Алексей Митрофанов** (работает с момента основания компании) — директор магазинов «Свет и Музыка — Иркутск». Спокойно, без шума и пыли приходит на склад и забирает все, что ему нужно, чтобы сделать свой магазин лучшим.



**Алексей Решетов** (работает в компании с 1997 года) — старший специалист концертного департамента. Отлично знаком с изнанкой блестящего мира шоу-бизнеса. Знает все о райдерах, требованиях, капризах, замашках звезд не только российской, но и мировой эстрады.



**Игорь Колосов** (работает в компании с 2000 года) — коммерческий директор. Охраняет финансовые рубежи компании от любых поползновений. Капитал хранится в его надежных руках.



**Варвара Хамуева** (работает с компании с 2001 года) — главный бухгалтер и непосредственный помощник руководителя. На свете нет вопросов, которые не могла бы решить эта женщина. Правая рука руководителя, без которой он как без рук.



**Юлия Королева** (работает в компании с 2003 года) — пиар-менеджер. Слово — не воробей, вылетит — не поймаешь. Руководствуясь этим принципом, взвешивая каждое слово, Юлия не раз доводила до белого каления редакторов профильных журналов. Не смогла отказаться от этого удовольствия, даже уехав год назад на ПМЖ в Америку.



**Мария Есипова** (работает в компании с 2002 года) — руководитель тендерного отдела. Человек, способный в любой инстанции отстаивать свое мнение, в том числе на нескольких иностранных языках.



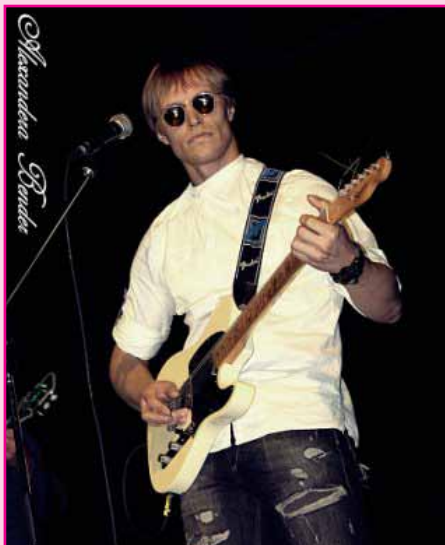
**Максим Ващенко** (работает в компании с 2003 года) — руководитель проектно-инсталляционного отдела. Человек обязательный и исполнительный, блестяще ориентирующийся в ГО-СТАх, СНиПах и нормативах. Отлично понимает образ мысли чиновников, что позволяет донести до них любую инженерную мысль.



**Вячеслав Петров** (работает в компании с 1996 года) — руководитель IT-отдела. Утверждает, что знает про компьютеры все. Руководство вынуждено верить, ибо о компьютерах Вячеслав знает точно больше руководства.



**Роман Зорин** (работает в компании с 2001 года) — менеджер по логистике. Кадр, выросший непосредственно в фирме. Занимается спортом, играет в хоккей, с огромным товарооборотом компании управляется так же быстро, точно и легко, как с клюшкой и шайбой.



**Алексей Туров** (работает в компании с 2000 года) — руководитель оптовых продаж. Продавать много и выгодно — всего лишь один из большого числа его талантов.



**Георгий Серышев** (работает в компании с 2002 года) — руководитель департамента бренд-менеджеров. Потомственный музыкант. Отлично поет и говорит на иностранных языках. Человек, искренне преданный музыке, что сильно помогает ему в работе.



**Валерий Хорохордин** (работает в компании с 2002 года) — дизайнер. Твердой рукой воплощает в жизнь самые безумные идеи. Дизайнерская муза посещает во время строительства яхт, битв на мечах или покорения горных вершин.



**Александр Варламов** (работает в компании с 1999) — начальник транспортного отдела. На протяжении многих лет управляется с автопарком компании. Заядлый подвох, в смысле подводный охотник.



**Олег Мутин и Игорь Молчанов** (на фото) (работают в компании с 2000 и 2001 года соответственно) — водители. Невозможно сосчитать количество километров, изъезженных Олегом и Игорем за эти годы и на легковых автомобилях, и на дальнебойных фурах. Хотите узнать о состоянии дорог в Сибири — все вопросы к ребятам.



**Игорь Позняк** (работает в компании с 1999 года) — руководитель отдела логистики. Оптимальные схемы доставки, сложные цепочки движения транспорта — его слабость.

#### От редакции Light.Sound.News.

Мы искренне поздравляем компанию «Азия Trade Мьюзик» с юбилеем, желаем дальнейшего роста и успешной работы. Вы выбрали нелегкий путь, делать нашу жизнь ярче, громче, веселее. Это важное дело. Так держатся! Поздравляем!