

# LIGHT.SOUND.NEWS.

С В Е Т · З В У К · Н О В О С Т И

новости индустрии профессионального света и звука

lightsoundnews.ru

ноябрь-декабрь №6 2012 (23)



**Эргономика цифровой консоли**

**стр. 22**

- Александр Бледных о концерте группы Ленинград
- Микрофоны: десять советов
- Мировая премьера нового семейства пультов HOG 4 Flying Pig Systems
- Основы 3D-маппинга





32

Цифровой микшерный пульт Roland M-200i



4

Александр Стрижак:  
«Путь гораздо интересней,  
чем его финальная часть»

### бизнес

4

- Александр Стрижак:  
«Путь гораздо интересней,  
чем его финальная часть»

8

- Компания «Имлайт»  
оптимизировала серийную  
линейку ферм

### сцена

12

- Яркий дебют MAC III AirFX  
на фестивале Sensation

13

- Robe LEDWash в турне Train

14

- Александр Бледных  
о концерте группы Ленинград

16

- Ледниковый период —  
живьем

18

- Сцена для турне  
группы Muse

20

- Avolites Tiger Touch 6.1  
дебютировал в юбилейном  
type Level 42
- DiGiCo SD7 в туре Cirque du Soleil

### ТЕХНОЛОГИИ

22

- Эргономика  
цифровой консоли

25

- MIDAS PRO — уверенный шаг  
в цифровую эпоху

26

- Audio-Technica выпускает  
студийный микрофон  
AT5040
- QSC выпускает  
новую серию  
инсталляционных акустических  
систем AcousticPerformance™

28

- Coda Audio ViRAY с технологией  
ДДП (двухдиффузорного драйвера  
плоской волны)

30

- Основы технологии  
4DColor™

32

- Цифровой микшерный  
пульт Roland M-200i

34

- Микрофоны: десять советов

38

- JB-Lighting A12

43

- Пассивный  
фазокомпенсирующий  
кроссовер — разработка  
инженеров REC
- Обновление  
серии CS акустических  
систем REC

44

- Мировая премьера  
нового семейства  
пультов HOG 4 Flying Pig Systems

48

- Светодиодные светильники  
Светоч-Сэмлайт

**CHAINMASTER**

**С НОВЫМ ГОДОМ !**

*Да Нового года ожидание нежидано.  
Желаю предвещаниям позитивный знак,  
Спасибо Вам поздравить, надежных партнеров,  
И прощаю - добрые друзья !*

*Пусть в новом году Вам сопутствует удача  
И обещает Ваши планы исполнит  
Для бизнеса - прибыли, успеха и роста  
Всего доброго, здоровья и процветания !*

**CHAINMASTER BÜHNENTECHNIK GMBH**  
 Uferstrasse 23, 04838 Eilenburg, Germany.  
 Tel.: +49 (0) 3423-69 22 0 Fax: +49 (0) 3423-69 22 31  
 sales@chainmaster.de www.chainmaster.de

Консультационный отдел в России / СНГ  
 Tel.: +7 (495) 544-7488 E-mail: info@chainmaster.ru

реклама

# content

## содержание

### ИНСТАЛЛЯЦИЯ

- 50
- Оснащение хоккейной площадки комплекса «Дизель-Арена» световым оборудованием и мобильным сценическим подиумом
  - D.T.S. освещает 70-метровый фонтан в Японии
- 51
- Оснащение Республиканского центра татарской культуры в Йошкар-Оле
- 52
- Anolis освещают перекрытие Западного зала лондонского вокзала Кингс-Кросс
- 53
- «Звук и Свет» в честь Центра искусств Дартмутского колледжа

### LIGHT.SOUND.NEWS.

с в е т · з в у к · н о в о с т и  
н о в о с т и и н д у с т р и и п р о ф е с с и о н а л ь н о г о с в е т а и з в у к а

**Учредитель:** Александр Петин

**Издатель и редакция:**

ООО «Модуль М»  
Адрес: 115093, г. Москва,  
ул. Б. Серпуховская, д.44, офис 19.

**Почтовый адрес:**

119017, г. Москва, а/я 116

**www.lightsoundnews.ru,**  
info@lightsoundnews.ru

**Главный редактор:**

Александр Петин

**Дизайн и верстка:**

Сергей Привалов

**Над номером работали:**

Анастасия Кожемякина, Елена Степанова  
Дмитрий Кадученко

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций.

**Свидетельство** ПИ №ФС 77-35596  
распространяется бесплатно

**Выпускается** 6 раз в год

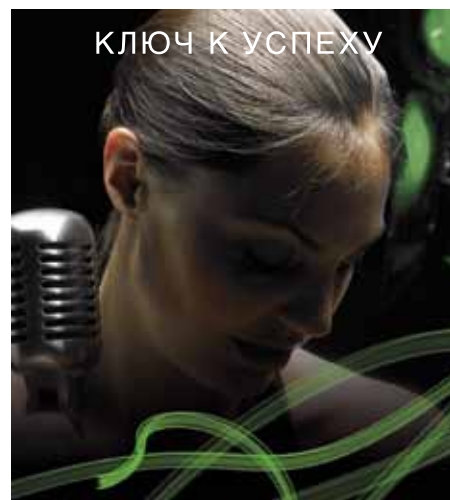
**Тираж** 5000 экз.

**Печатается в г. Москва**

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Мнения авторов могут не совпадать с точкой зрения редакции.

- 54
- Anolis и Robe в клубе Penthouse в Сан-Франциско
- 55
- Шоу Strictly Come Dancing в покрывале огня
- 56
- Комплексное оснащение универсального киноконцертного зала Пензенской областной библиотеки
- 57
- Обновленный конференц-зал Ярославского электровозоремонтного завода
  - Комплексное оснащение Дворца единоборств в Кирове
- 58
- «Труппа экстремального танца» привлекла внимание к фестивалю LIFT
- 59
- Свет для Vegas Dance Club
  - RCF серии TT+ в крупнейшей мечети Центральной Азии
- 60
- История одной инсталляции
- 63
- Новое оборудование для клубного танцевального проекта Warehouse Project
- ### обучение
- 64
- Театрально-концертное постановочное освещение. Часть 11. Художественная часть постановочного освещения
- 68
- Запись группы вне стен студии
- 72
- Основы 3D-маппинга
- ### выставки
- 74
- Итоги и главные события 6-й международной выставки Integrated Systems Russia
- 75
- Компания Арис приняла участие выставке Integrated Systems Russia
- ### полезные адреса
- 76
- Полезные адреса

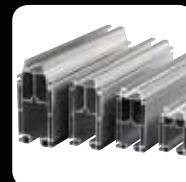
### КЛЮЧ К УСПЕХУ



Полный ассортимент лебедок



Широкий выбор контроллеров



Алюминиевые профили для транспортировки и перемещения грузов

В наличии стандартные сценические лебедки, разработанные на основе новейших технологий грузоподъемностью от 125 до 5000 кг

Добро пожаловать в мир

**STAGEMAKER**

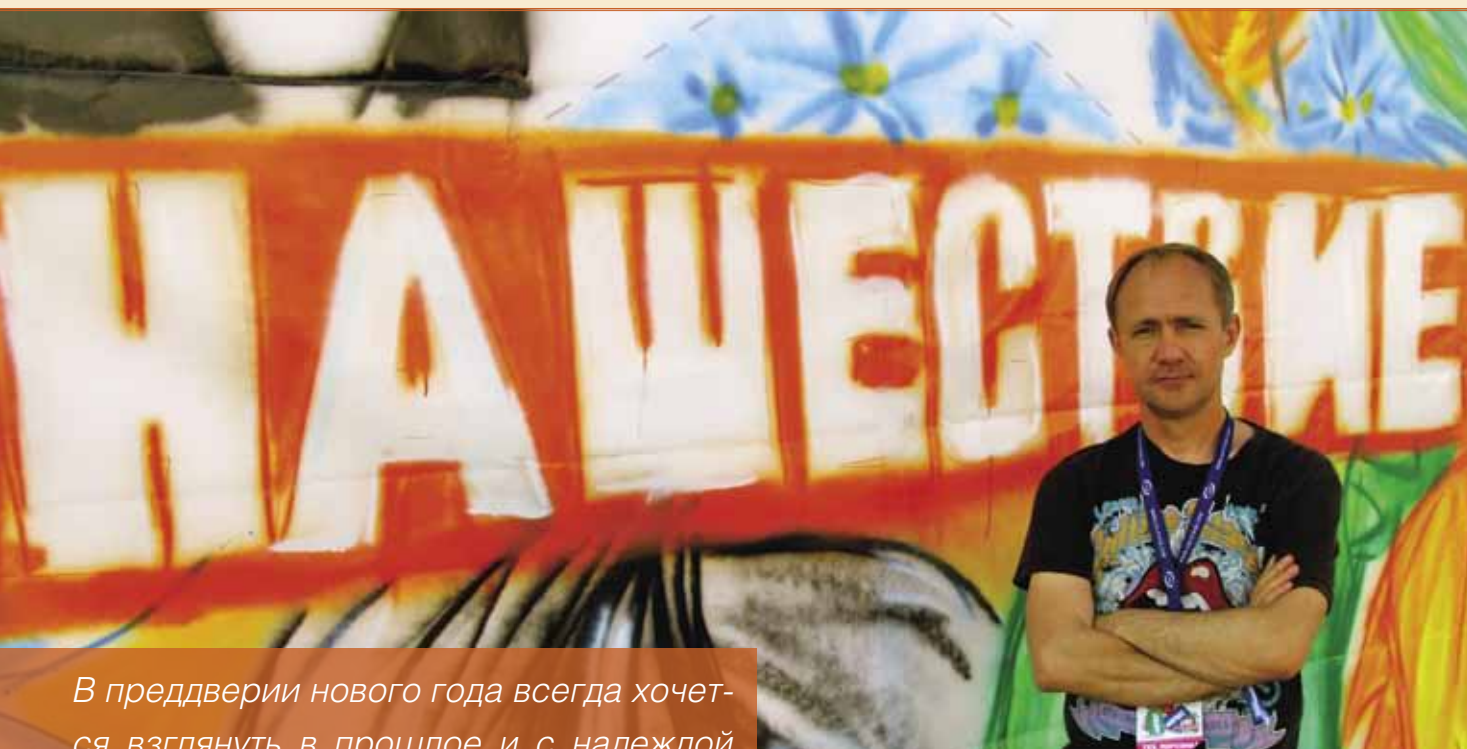
**VERLINDE**  
LIFTING EQUIPMENT

Для определения дилера в Вашем регионе, перейдите на сайт: [www.stagemaker.com](http://www.stagemaker.com)

Консультационный отдел в России и СНГ  
Тел: +7 (905)740-0578  
E-mail: [Margarita.Kovaleva@verlinde.com](mailto:Margarita.Kovaleva@verlinde.com)

**Александр Стрижак:**

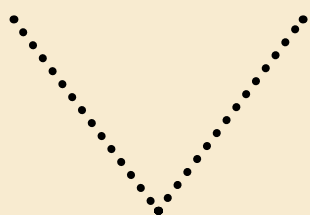
## «Путь гораздо интересней, чем его финальная часть»



*В преддверии нового года всегда хочется взглянуть в прошлое и с надеждой посмотреть на будущее. О сегодняшнем дне российского прокатного бизнеса и его перспективах мы поговорили с основателем сценической компании JSA Александром Стрижаком.*

тому вы называли плохую логистику и отсутствие квалифицированных кадров. После двухлетнего творческого отпуска ваша компания вновь начинает работать. Вы наверняка продолжали следить за ситуацией в прокатном бизнесе. Изменилась ли она за прошедшее время?

— Насколько я следил за концертным бизнесом, артисты стали выступать в регионах, но это нельзя назвать турами в том смысле, в каком это принято в Европе и Америке. Туровые выступления в городах России у нас так и не появились. Артистов, которые стоят недорого, еще можно «прокатать», у этого есть экономическая подоплека, но если артист подороже, то уже практически невозможно. Я не говорю сейчас о цене артиста, речь о том, что у нас очень дорогая логистика, так как большие расстояния между городами, не все они приспособлены, чтобы принять артиста, — не везде есть хорошие гостиницы, сценические площадки должного уровня и т.д. Если технически прокатные компании уже способны обеспечить туровую работу, то инфраструктура и логистика пока не готовы.



— Мы беседовали с вами во время выставки во Франкфурте два года назад. Тогда затронули тему туров мировых звезд в России, которые, как

правило, дальше Москвы и Санкт-Петербурга не двигаются, даже в города-миллионники. Причиной



— То есть в России уже есть прокатные компании, способные обеспечить продакшен такого масштабного мероприятия, как тур?

— Есть два вида турового концерта. Первый — когда артист едет по городам с небольшим райдером, и местный промоутер предоставляет оборудование для концерта; второй — оборудование берется в какой-то центральной точке, и с ним артист работает весь тур. Если организовывать тур из Москвы или Санкт-Петербурга, то подобное мероприятие для артиста средней руки (в хорошем смысле) наши российские компании вполне спокойно могут обеспечить. Надо понимать, что артисты уровня U2, Rolling Stones, Madonna, Пола Маккартни всегда едут в тур со своим оборудованием и никогда не будут выступать на чужом, так как они везут готовое, до мелочей продуманное шоу. Если же артист везет шоу, в котором есть возможность взять оборудование здесь, то компании, способные это обеспечить, у нас, конечно, есть.

— Как вы считаете, закончился ли в России бум живой музыки или у нас все еще впереди?

— Скажем так, культура живой музыки в России вообще была не очень развита. К сожалению, фанерная история наложила отпечаток на восприятие музыки нескольких поколений. Те, кто вышел из семидесятых-восьмидесятых, еще помнят живую музыку, последующие поколения уже воспитаны на фанерной музыке. Мое личное мнение: у нас зрители порой даже не делают выступления на живое или неживое. Если говорить о музыке, то артистов, которые могут собрать стадионы, — раз, два и обчелся: Стас Михайлов, Григорий Лепс, ДДТ, Земфира. Артистов, которые сами поднялись, благодаря своему творчеству и стали народными героями, очень мало. На мой взгляд, этот период прошел после всплеска, который был в середине восьмидесятых-девяностых. Да и продвижения подобной музыки нет. Надеюсь, что-то изменится и вырастет новое поколение, которое будет слушать и исполнять живую музыку. Сейчас таких артистов пока нет. Скажите, давно вы слышали, чтобы группа выпустила новый альбом и это стало значимым и громким событием, об этом говорили бы, все обсуждали?

— Ну да... Сделала шоу, построила сцену в павильоне, отрепетировала его до мелочей и поехала в тур...

— Вот и я не знаю такой истории. Некоторые называют это туром, но это не соответствует тем параметрам, о которых мы говорим. Как такового тура у российских артистов нет, есть просто гастрольные поездки. Единственное я знаю, что Юрий Шевчук делает нечто подобное. Его выступления имеют программную основу — музыкальные произведения, которые подбирают и готовят, есть серьезная сценография, творческая концепция. У него есть и большое шоу для стадионов, и уменьшенная версия, это, кстати, нормально. Кстати свето-режиссером у него в туре работает наш бывший сотрудник Андрей Дубковс (Шуба)

— Ожидаете ли вы увеличения или уменьшения объемов работы для прокатных компаний в 2013 году по сравнению с предыдущими двенадцатью месяцами?

— Я думаю, что следующий год будет более насыщен, чем этот. При том что в этом году у прокатчиков было очень много работы. Все компании были задействованы, сезон выдался ак-

тивным — увеличилось количество корпоративных мероприятий, фестиваль «Нашествие» прошел очень хорошо, Maxidrom, «Афиша» сделала большой фестиваль... Интерес к мероприятиям на открытом воздухе возрос, новые залы появляются, увеличился спрос на концерты в ночных клубах. Очень много компаний ездило по регионам. Радует, что появляется много новых интересных мероприятий, например, зритель начал вновь интересоваться мюзиклами. На многие из них билеты заранее распроданы. В следующем году на стадионе «Локомотив» пройдет концерт Depeche Mode, интересно будет посмотреть, как это будет на новой площадке. Все это настраивает на позитивный лад.

— Конкуренция на рынке проката сегодня довольно высока. Нужно ли и возможно ли регулировать ценовую политику на этом рынке силами, например, какой-нибудь ассоциации прокатчиков или иным путем? Считаете ли вы необходимым создание подобной организации?

— Я всегда был против регулирования каких-либо цен, потому что мы тогда возвращаемся к другому экономическому строю. Существование конкуренции, различной ценовой политики — это нормально. Если люди объединятся в какую-то ассоциацию, то это будет картель и у Антимонопольного комитета могут возникнуть вопросы. Когда мои коллеги жалуются, что кто-то упал в цене ниже плинтуса, меня это, мягко говоря, корбит. У каждого есть свое ценообразование, миропонимание, если человеку нужно кормить свою семью, сотрудников и он может позволить себе работать дешевле, почему его кто-то должен ограничивать? Это не проблема. С другой стороны, всех пугает, что это разрушает ценовую политику и рушит рынок. Но, извините, я посмотрел на цены, которые сейчас существуют на рынке, — они в полтора-два раза больше, чем два-три года назад. О чем мы говорим, какое падение цены? Говорить о падении цен — удел слабых, надо работать, находить конкурентные преимущества, придумывать что-то. Низкая цена — это не всегда плохо, есть еще некие политические вещи, где-то можно и совсем бесплатно сработать, если тебе это нужно. Я помню, как в начале девяностых звуковые и световые компании пытались объединиться в ассоциацию. Собрались уважаемые люди, поговорили и разошлись заниматься своими делами, решать свои задачи: кому-то надо дачу строить, а кому-то оборудование покупать. Если ты не работаешь, не живешь своим делом, то у тебя все исчезнет.

А потом, очень часто дело совсем не в цене, а в коррупции, в откатах, поэтому кто-то, может, и за меньшие деньги работает лучше, но заказчик выбирает другого. Это общая российская болезнь.

Еще одна вещь, которую я заметил: очень многие люди устали и жалуются на рутину. На это хочется ответить: ну и что, что вы устали, зато у вас есть работа, свое дело, которая неплохо кормит. Не хотите им заниматься, устали? Тогда заканчивайте. В противном случае надо работать. Особенно у нас в стране, когда все только строится, в отличие от Запада. И то, там тоже все меняется, знаменитую английскую компанию Brilliant Stage уже купили голландцы, чехи купили английскую Tom Cat, там тоже идет передел рынка — все активно, все живет.

— Ваш прогноз, как в ближайшие два-три года изменятся ожидания заказчиков по отношению к уровню сервиса прокатных компаний, оборудованию?

**GET Show**  
**Guangzhou Entertainment Technology Show**  
Выставка технологий для индустрии развлечения в Гуанчжоу

Павильоны: 1 2 3 4 5 6  
Гуанчжоу. Китай.  
60.000 кв. м. выставочная площадь  
800 экспонентов  
60.000 посетителей

Предварительная регистрация  
на нашем сайте:  
[www.getshow.com.cn](http://www.getshow.com.cn)

Для иностранных посетителей  
бесплатное проживание  
Посетите наш сайт

Light  
Pro LED...  
Sound  
Stage...

3-6 марта 2013

E-mail: [Rita@getshow.com.cn](mailto:Rita@getshow.com.cn)  
MSN: [Rita@getshow.com.cn](mailto:Rita@getshow.com.cn)  
Tel.: +86-135 394 951 05



SCAN THE QR CODE  
AND VISIT OUR WEBSITE

реклама

— Требования заказчиков, безусловно, растут, они стали более разборчивы, их уровень восприятия возрос. Их менеджеры разговаривают с нашими уже почти на одном языке. Но, что мне нравится в индустрии развлечений, это всегда передовое направление, мы всегда несем передовые технологии. Мы предлагаем их раньше, чем потребности в них появляются у заказчиков, таким образом, мы сами формируем их вкусы. Заказчик иногда сам не знает, чего он хочет, и мы предлагаем ему новое решение. На мой взгляд, мы уже вышли на достаточно высокий уровень и технического обеспечения, и количества и объема заказов и близки к тому, чтобы называться индустрией. Хотя стремиться, конечно, еще есть куда, мы находимся только в начале этого пути. Если вернуться к первому вопросу, когда у нас появятся туровые, стадионные выступления артистов, то будет все еще более серьезно.

Что касается прогнозов на 2013 год, я думаю, в ближайшее время рынок изменится очень серьезно. Сегодня на российский рынок вышла компания Live Nation, открывая представительство. Это известная компания, которая владеет правами на выступления артистов. Раньше они просто продавали их нам, теперь они сами сюда пришли. Как они себя поведут, что будут делать, посмотрим, но, так или иначе, они уже здесь. По прогнозам в 2018 году сюда выйдет еще одна компания, конкурент Live Nation — AED. Соответственно, это как-то повлияет на распределение рынка, на концертную деятельность. Как — не знаю, но повлияет. Возможно, кто-то из наших промоутеров уйдет, поменяются взаимоотношения. Главная задача прокатчиков — занять свою нишу и не пустить сюда западных конкурентов. Это должно нас стимулировать к развитию, оснащению новым оборудованием. Конкурировать на уровне цены бесполезно, важнее профессиональное отношение к своей работе, какими новыми технологиями ты обладаешь.

— Как отразятся на прокатном бизнесе грядущие спортивные мероприятия — Олимпиада, чемпионат мира по футболу?

— Они, конечно же, привнесут в наш бизнес новые технологии, знания, уже появились новые форматы, такие как фанзона, но надо понимать, что это разовые мероприятия, и, например, после всплеска работы на Евро-2012 в Украине сейчас опять там затишье и никакого роста не произошло. Хотя так однозначно тоже говорить нельзя, потому что кто-то за счет этого всплеска приобрел новое оборудование, узнал новые технологии...

— Какие планы у компании JSA?

— После двухлетнего творческого отпуска мы выходим на совершенно иной уровень. В следующем году у нас будет ряд конкурентных преимуществ и с точки зрения конструкций, и с точки зрения подхода к бизнесу и взаимоотношений с партнерами. В общем, есть чем удивить и что предложить на этом рынке. Меня очень радует, что некоторые компании подтянулись до нашего уровня, некоторые обошли, — нам есть к чему стремиться и преодолевать. Повторюсь, в нашей стране бизнес находится в начале пути, нам еще очень далеко до уровня U2 или даже MUSE, а когда есть путь, то это гораздо интересней, чем финальная часть. Мне очень хочется верить в то, что у нас будет продвигаться живая музыка, я готов даже в этом поучаствовать организационно или еще как-то. Она должна быть. Может, изменится политика телевидения, радио. Если появятся новые имена, будет всплеск и для нашего бизнеса. И в завершение нашей беседы хочу поздравить всех читателей журнала с новым 2013 годом и пожелать успехов, радости и благополучия!

Беседовал Александр Петин