

Шоу-Мастер

О ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ШОУ-ТЕХНИКЕ



В новогоднюю ночь, как и всегда, будут работать сотни тысяч приборов dbx во всех уголках планеты

dbx
PROFESSIONAL PRODUCTS

...надежное звено, соединяющее тысячелетия

Читайте статью на стр 26



ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР **i. s. p. a.**

В НОМЕРЕ

news НОВОСТИ

Новости 4

музыкальный САЛОН

Midas. Пульт для музыки будущего 13
 T.c. electronic. Новогодние подарки 14
 Phonak. Горошина для принцессы 17
 Shure. Три четверти века на рынке профессиональной аудиотехники 20
 Комбики Samick 23
 Секрет успеха усилителей Yamaha Dbx становится ближе 24
 Allen & Heath - "рулим" звук нового тысячелетия 28
 Korg Triton. Инструмент вашей мечты 30



VIP КЛУБ

Компани i.s.p.a. 10 лет 16
 Алексей Михайлович Курочкин 32

тайны СТУДИИ

Таблица студий 44
 От моно к DVD (часть вторая) 50
 CD-мастеринг 55

мастер-класс

Микрофонная техника стереозаписей классической музыки 60
 MIDI-технология. Урок N 11 64
 Полезные советы от Тома Мизнера "Живой звук" 68

на сцене и в зале

"Главный стрелочник", или беседа о чести и достоинстве концертного звукорежиссера 73
 Весь этот джаз в Монтре 78
 Акула - "ласковый зверь" шоу-бизнеса 84

broadcast радио

Технологические средства автоматизации вещания (окончание) 88
 Литературно-драматическая жизнь на Радио-1 92

звук В КИНО

Портативные магнитофоны 96



стакан дистрибьюторы

Asia Trade Music	18,19,36,48, 49,51,64,66,72,82,83,100
Аккорд	10
Арденино	111,115
A&T Trade	II сторона обложки, 7,31,33,35
A&T Trade Екатеринбург	88
Арис	65,67,69,71
Art Technology	99
СТС Capital	116
Система	121
СтудиТек	77
Гранд	47
Дигилаб	91
Дуэт	117
Ибери	1
Имлайт	95
Инваск	12
I.S.P.A.	I сторона обложки, 43, 93
Лайтмастер	118
Мир музыки на Неглинной	25
Панорама	61
Протон-центр	119
Про Аудио и Световые системы	5,59
Rock Stage	112,113
Шоу Сервис	27
Эра	IV сторона обложки

dj ди-джеи

Картинки с выставки 108
 Четвертый международный конкурс DJ 110
 Школа DJ 110

компьютер & музыка

Setup - дело тонкое (часть вторая) 98
 Что могли, но не написали в руководстве разработчики программы Cubase? 101
 Персональная студия: две технологии (часть пятая) 104



Акула – “ласковый зверь” шоу-бизнеса



Читатели нашего журнала уже знакомы с компанией JSA Stage Company и ее директором Александром Стрижаком. Сегодня – новая встреча.

Новогоднее настроение способствует подведению итогов, размышлениям о судьбах если не всего человечества, то шоу-бизнеса в отдельно взятой стране, построению планов на будущее и поиску новых перспектив. Как-никак новое тысячелетие на пороге.

Обо всем этом мы беседуем с Александром.

Итак, новости от JSA

В уходящем году заключен контракт с немецкой фирмой Layher, выпускающей строительные элементы, которые JSA, как и многие ведущие сценические компании на Западе, уже много лет с успехом использует в своей работе. Теперь JSA является официальным представителем Layher в России (и, кстати, имеет полное право сдавать свои конструкции в аренду строительным организациям, что подтверждено сертификатом Госстроя России).

Александр Стрижак: Раньше у нас был комплект модулей Layher, состоящий из основной базы элементов, необходимый для того, чтобы обеспечивать стандартные шоу.

Теперь же мы имеем неограниченные возможности получать специальные детали по каталогу фирмы, с которыми можно осуществить массу оригинальных решений.

Layher оказывают нам поддержку – и моральную и финансовую. В частности, предоставили серьезные скидки на приобретение оборудования. Кроме того, они готовы изготавливать нестандартные детали по нашим чертежам.



ОРТ против видеопиратства. Концерт около телецентра “Останкино”.

Но мы не ограничиваемся только Layher. Сейчас ведутся переговоры с рядом компаний – Eurorodium (подиумы), Prolyte Products (алюминиевые конструкции), Mega Screen (видеоэкраны). По этим направлениям мы собираемся двигаться дальше.

Некоторые конструкции, например, движущиеся части под наши элементы, будем разрабатывать сами. Есть инженеры-технологи и компьютерная база, производятся расчеты уникальных конструкций и технических новшеств.

Мы хорошо знаем производство. Что-то будем делать в



Концерт-акция “Миллениум”. Манежная площадь.

России – есть такая возможность. Те же барьеры безопасности. У нас сейчас 270 метров барьеров плюс угловые модули. Планируем увеличить их число, а также делать проходы-КПП – уже есть и чертежи, и расчеты.

Уходящий год начинался тяжело. Но были заготовки для будущей работы, оптимизм и уверенность в том, что все наладится. Несмотря на последствия кризиса, год для компании оказался весьма плодотворным. И если в начале года программ было маловато, то уже к весне все постепенно наладилось.

Весной мы участвовали во многих проектах просто потому, что они должны были состояться. А сидеть и морщиться, что это не те деньги – позиция совершенно неверная.

В частности, был очень красивый, мощный проект – Хоровой Собор в городе Пскове – прямо в Псковском Кремле. (В “Шоу Мастере” N° 3, 1999 г. была статья о звуке “Классика выходит на площадь”.)

Мы прекрасно понимали, что много не заработаем, но нам нравился сам проект, в нем просто хотелось участвовать. Мы построили огромные хоровые трибуны – на 1000 человек хора и около 100 человек оркестра. Строили быстро – местные организаторы были поражены. Нечто подобное было на 850-летие Москвы возле Храма Христа Спасителя.

Насколько я знаю, в следующем году такое же событие намечается в Рязани. Так и пойдет по древним городам России. Красивое действие.

А еще строили сцену для концертов акции “Тест-Драйв Рено Меган” на Манежной площади – со специальным пандусом, по которому на сцену въезжала призовая машина. Для “Миллениум – последний звонок”, когда нужно было так тесно прижаться к памятнику маршалу Жукову, что над газоном пришлось сделать специальный навесной проход для технического персонала и артистов.

Вообще с монументами везло. Вставали “спина к спине с Пушкиным”.

Смотрели на мир глазами Железного Феликса с высоты 15-метровой башни на Лубянке, точно на месте бывшего памятника.

А еще в любимом Кусково неоднократно нависали свои-

ми знаменитыми павильонами над замысловатым фигурным газоном, абсолютно не попортив его (ноу-хау), да еще и местные скульптуры обошли аккуратненько, оставив их внутри созданного пространства.

Для MTV-party'я возвели сцену с балконами для ведущих (см. "Шоу-Мастер", N 3, 1999 г.) Надеемся, что проект, как обещало руководство MTV, станет ежегодным, и в 2000 году, возможно, воплотится идея сделать конструкцию сцены в форме огромной буквы "М".

Было множество других проектов – все не перечислить.

А.С.: Отдельно хочется рассказать о XXI Московском кинофестивале.

Наша сцена и 15-метровая телевизионная башня неделю простояли на Пушкинской площади – во время фестиваля там проходили концерты. Мы очень удачно вписались в пространство площади – нашли оригинальное решение, как сделать стандартную сцену так, чтобы она казалась большой и красивой. Художественное оформление фестиваля делала фирма "СОД" Владимира Абашкина (как всегда, красиво и профессионально).

Мы огородили фонтан барьерами безопасности, чтобы туда никто не упал, закрыли площадками клумбы, чтобы цветы не пострадали. На этих площадках были места для VIP и журналистов. Тем самым нашли эффективное и вместе с тем безопасное и корректное решение.

Хорошо работалось с частным охранным предприятием "КАРАТ-Ц", специалисты которого грамотно рассчитали проходы для людей, чтобы не мешать повседневной жизни, ведь конструкции стояли целую неделю, да и в целом профессионально организовали всю систему безопасности.



XXI Московский кинофестиваль. Пушкинская площадь.

В рамках этого же фестиваля состоялся интересный проект "ОРТ против видеопиратства", который традиционно проходил возле телецентра "Останкино". В предыдущей раз сцена была отдалена от публики забором. На этот раз нашли оригинальный выход – сделали язык, обошли забор. Перед сценой ездил погрузчик "бобкэт", собирал пиратские кассеты, которые потом уничтожал дорожный каток. И мы сделали для погрузчика оригинальный проезд под языком. Словом, удалось учесть художественную концепцию, возможности строительства и соблюсти все меры безопасности.

Кинофестиваль стал примером отличной грамотной организации. Обычно в таких проектах много неточностей. Здесь же все было слажено и работало легко.

Основным организатором мероприятий был продюсерский центр "ИВАН!"

Наша компания давно дружит с коллективом продюсерского центра, в этом сезоне мы много и плодотворно работали вместе, заключили контракт по техническим вопросам (постановке света, звука, сцены, обеспечению электропитанием, построению гримерных и т. д. Продюсерский центр "ИВАН!" организовал взаимодействие всех организаций, участвующих в подготовке и проведении кинофестиваля от муниципальных служб до технических компаний таким обра-

зом, что в процессе работы не возникало никаких проблем и разногласий. Своевременно и грамотно были разработаны графики и схемы проведения всех этапов праздника.

Вот мы и подошли к одной из важнейших тем уходящего года – разделении обязанностей в шоу-бизнесе. Пришло, наконец, понимание того, что каждый должен заниматься своим делом. Тип компании "и швец, и жнец, и на дуде игрец" морально устарел.

Это очень хорошо прослеживается на Западе. Их передовые технологии мы, конечно, адаптируем к нашим условиям, но в любом случае равняемся на них. И там очень четко существует разделение труда. Например, есть отдельные ригинговые компании, которые занимаются только подвесом – световых, звуковых приборов, крупных частей декораций и т.д. У нас обычно этим занимаются те же специалисты, которые монтируют звуковое, световое или декорационное оборудование.

(А зачастую потом и за пультом работают – прим. редакции).

Изначально JSA создавалась как компания, которая, не имея материальной базы, должна была взять на себя решение всех технических вопросов. Но на рынке не было грамотной профессиональной сценической компании. Ниша была свободна, и мы ее заняли.

Шоу-бизнес структурируется. Люди, которые думают о будущем, понимают это и готовы идти на компромисс. Нет антагонизма, нет борьбы – кто первый захватит заказ и т. д. Просто каждый делает свою работу, четко взаимодействуя с остальными.

Раньше схема взаимодействия была вертикальной: есть заказчик, потом появляется организационный центр, потом технический и т.д. Сейчас мы приходим к тому, чтобы работать по горизонтальной схеме. Многие продюсерские фирмы уже поняли, что они не наверху находятся, а стоят в одном ряду с нами. При этом может существовать так называемый "production". Каждая из достаточно мощных организаций, допустим, Lightmaster или "Звуковое Агентство", JSA или "ИВАН!", может полностью взять на себя решение всех вопросов.

Но мы также понимаем, что каждый должен делать свое дело, и делим между собой весь подряд, отдавая партнерам ту часть работы, которую они делают лучше.

А.Я.: Но заказчик может обратиться к каждой из компаний отдельно. Или этого не следует делать?

А.С.: Если ты делаешь большое шоу, физически невозможно самому все учесть: слишком много нюансов и мелочей. Трудно найти отдельных людей, профессионально разбирающихся во всем. Значит, начнется разнобой. А у нас есть опыт совместной работы, мы прекрасно знаем, что кому нужно, и действуем согласованно. Нас объединяет профессионализм плюс хорошие человеческие взаимоотношения.

А.Я.: Если вам заказывают проект, вы предлагаете работать с вашими партнерами или сами работаете с ними?

А.С.: Я предлагаю оба варианта. Заказчик сам выбирает, что ему удобнее. Все зависит от



15-метровая ТВ-башня. Кинотеатр "Пушкинский".

его менталитета и потребностей. Если он новичок в бизнесе, то полностью отдает нам бразды технического правления, а если у него есть опыт работы и какие-то свои приоритеты – мы ему представляем наших партнеров, но выбор остается за ним.

А.Я.: Вы по-прежнему объединены со своими партнерами в ассоциацию?

А.С.: Нет, просто есть договоренность и опыт сотрудничества, когда никто никого не подводит. Наконец-то для многих стало очевидно, что нет смысла в большом глобальном объединении, монополизации. Цивилизованный бизнес позволяет любой компании работать с любым партнером, не входя ни в какие альянсы. Гарантией производства программ является профессионализм и качество работы, которая делается каждой компанией в своем направлении.

Почему страшна монополизация? Тебя начинают стягивать какими-то договоренностями.

А ты должен выполнять любое желание заказчика, если это необходимо для осуществления программы.

А.Я.: Работа с незнакомыми партнерами не вызывает сложностей?

А.С.: Сложности возникают, если параллельно с тобой работает непрофессиональная компания. Нет чувства локтя и понимания процесса производства программы.



Хоровой собор. Псковский кремль.

Итак, крупные компании совершенствуются. При этом сам шоу-бизнес развиваться и расти не торопится. Отчасти виной тому непобедимые пираты, в результате деятельности которых безумные деньги вылетают в трубу и напрочь отсутствует логическая цепочка взаимодействия: артист – звукозаписывающая компания – концертная организация – техническое обеспечение шоу и т. д.

А.С.: Как бы то ни было, налицо парадокс отечественного шоу-бизнеса: технические команды готовы к производству мощных суперсовременных проектов, а спрос на них пока небольшой.

Если в России вдруг пойдут серьезные заказы на оригинальные постановки, то наша компания уже сейчас готова производить множество нестандартных элементов для шоу-программ.

Люди смотрят концерты зарубежных исполнителей и удивляются: “Как это сделано?” Мы знаем как, и готовы делать это в России. Конечно, все стоит денег – специальные детали, дорогие пластики, покрытия и т.д. Но многое у нас уже есть. И есть интересные партнеры на Западе, которые готовы многое поставить дешевле, чем это было раньше.

К сожалению, все привыкли к стандартной сцене, может, с некоторыми особенностями.

А мы можем строить любые движущиеся платформы внутри сцены, делать подвесные дороги на крыше, чтобы обеспечить смену декораций на улице. Наш поворотный круг хорошо зарекомендовал себя – он неоднократно использовался в этом году. У нас есть крыша, позволяющая построить на улице концертный зал со всеми возможностями, которые есть у стационарного зала.

В процессе работы обсуждается много оригинальных проектов и возникает масса идей.

Можно, например, построить огромную новогоднюю елку со сценой и рестораном внутри (пригодилось бы для встречи нового тысячелетия!) или выдвигной мост не хуже, чем у Rolling Stones. Можно сделать всяческие трамплины для сноубордистов и прочих “адреналинщиков” или гору-скалодром для тренировки альпинистов. Можно изготовить любые подвижные конструкции, решетки, прозрачные покрытия и т.д.

Просто не все знают, что это вполне реально. Мы бы хотели донести свои идеи до читателей, надеемся сделать это в специальном материале в одном из следующих номеров журнала.

За год пришли к пониманию того, что для достижения лучшего результата нужно вникать во все детали предстоящей программы. Есть такое суворовское выражение: “Каждый солдат должен знать свой маневр”. Очень верно сказано!

Характерно, что при подготовке мы задаем заказчику вопросы, о которых он даже не подозревает, часто выходим за рамки конкретной поставленной задачи и обсуждаем, на первый взгляд не свои темы. Иногда даже в художественную часть залезаем. Потому что на конечный результат влияет очень многое.

И заказчик видит, что перед ним – грамотные люди и уже советуется с нами чуть ли не по всем вопросам организации шоу.

Конечно, можно об этом не думать, поставить свои желетки, повесить свет-звук, а там делайте, что хотите. Но хочется все делать хорошо!

Например, учитывать, что при телевизионной съемке камера может уйти чуть в сторону и если не принять мер, в кадре окажутся голые конструкции, мониторный пульт или гримерный городок за сценой, где гуляют артисты и бегают техперсонал.

Или предупредить заказчика, что при скатывании с надвального авиационного трапа, задуманного вместо новогодней горки, дамам, по технике безопасности, придется, извините, снимать чулки, чтобы избежать ожогов.

Или элементарным подсчетом объема выяснить, что заказанное количество свободно парящих воздушных шариков никак не поместится в зале вместе с гостями.

Или просто напомнить, что в гримерные палатки неплохо бы провести освещение, а на мероприятии обязательно должна быть охрана...

У нас такая политика: обсуждать все нюансы. Допустим, заказчик что-то придумал. Мы советуем, как это можно сделать гораздо проще и дешевле, даже если мы не заработаем тех денег, которые могли бы, если бы умолчали о других путях решения задачи. Заказчик остается доволен и в следующий раз обязательно обратится к нам.

А.Я.: Да здравствуют человеческие отношения в шоу-бизнесе!!! А как же “акулы шоу-бизнеса”, неистребимый журналистский штамп?

А.С.: А мы новый тип акулы. И дорожим имиджем своей компании. Интереснее не нападать, а двигаться вместе вперед.

В новом тысячелетии JSA собирается двигаться вместе с партнерами и надеется на встречу и сотрудничество с новыми интересными компаниями для совместного осуществления самых невероятных проектов и воплощения самых безумных фантазий.

Хочу поздравить всех читателей журнала “Шоу-Мастер”, всех наших друзей и партнеров с наступающими Новым Годом, Новым Веком, Новым Тысячелетием! Счастья вам и удачи!

Анастасия Ягодина

ИНФОРМАЦИЯ

Фирма JSA
Тел.: (095) 230-1463, 230-1452, факс: (095) 230-1584
Тел/факс: (812) 118-7657
E-mail: info@jsa.ru; http://www.jsa.ru