

ЖУРНАЛ

Шоу-Мастер

О ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ШОУ-ТЕХНИКЕ

3-2007-50

Шоу-Мастер • design

Юбилейный номер



На сцене и в зале

70	JSA – законодатели мод
74	Max&Play
80	Venue НИИ в Москве, или укрощение индастриала
82	Фестиваль «Пустые холмы»
88	Хип-хоп: ограничения ведут к инновациям

DJ

91	Новости DJ
----	------------

Прокат

92	Новости проката
----	-----------------

Тайны студии

98	Мониторы Ньюэлла пришли в Москву
----	----------------------------------

Новости

4	Новости
18	События

Выставки

22	Summer NAMM Show 2007: назад в Нэшвилл
II обл.	SIB
27	Integrated Systems Russia
31	NATEXPO-2007
65	Musicfest

Музыкальный салон

24	Turbosound Aspect vs Line Array
28	Allen&Heath. Микшерная консоль iLive и сценический рэк iDR 10
30	Производство JBL Professional
32	BurcevAudio – новое имя на рынке профессионального аудио
34	Знакомьтесь, «Мистер Кабель»
36	Proel. Микшерные пульта серии M
38	Звукорежиссеры всех стран, соединяйтесь!
40	«Яровит Мьюзик» и история народных брендов

VIP

53	Блицинтервью: НК Audio, Hughes & Kettner, ARIA Guitars
56	Восемь десятилетий «Октавы»
58	Филип Ньюэлл в Киеве
60	Правила «хорошего тона». Интервью с Василием Заричным

Проект

42	Реконструкция «Вечернего Космоса»
44	Освещение клуба на странице журнала
50	Новости



Звук в кино

104 Саунд-Мастер: блокбастер

Компьютер и музыка

109 Новости
110 Внимание на Display!
112 Universal Audio UAD. Системы DSP-обработки
116 Бесплатный сыр, девятый выпуск



Мастер-класс

96 Книга «Живой звук»
114 Книга «Звукозапись. Акустика помещений»

Свет

120 Новости
126 Лампы Philips для индустрии развлечений
128 Спецэффекты – «специи» для шоу-кулинарии
132 Panasonic обновляет линейку профессиональных видеопроекторов

Мнения

136 Поговорим о представительствах

Условия подписки

141, 143 Магазины, где можно купить наши книги и журналы
141 Условия подписки



«Шоу-Мастер» № 3 (50) 2007 год

Журнал о профессиональной шоу-технике

Главный редактор	Марина Багирова marina@show-master.ru
Арт-директор	Александр Головин alex@show-master.ru
Директор по рекламе	Татьяна Пономарева tatiana@show-master.ru
Начальник отдела распространения	Станислав Станулевич stanstan@show-master.ru
Верстка	Марина Евлашева, Артем Родионов
Макет, обложка	«Шоу-Мастер дизайн»
Редколлегия	Владимир Виноградов Михаил Гроцкий Александр Кравченко Дмитрий Рудаков
Адрес для писем	125047, Москва, а/я 54
Тел./факс	8-499-978-73-62, 251-84-61
Mail	root@show-master.ru
Электронная версия журнала	http://www.show-master.ru

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных статьях и объявлениях.
Опубликованные материалы не могут быть скопированы ни в каком виде без письменного разрешения редакции.

Учредитель ООО «Шоу-Мастер». Свид. N 012299 Комитета РФ по печати
Отпечатано в Литве. Тираж 10 000 экз. Цена свободная.

“Show-Master” magazine is one of the oldest Russian periodicals about professional sound and light equipment and show-business technology. It is published since 1994 and comes out once in three months. The Online version of the magazine – <http://www.show-master.ru> – backstock of previous issues, music forum where readers exchange their opinions and find answers to their questions.

root@show-master.ru

P.O. Box 54, Moscow 125047, Russia

Phone/Fax: +7 (499) 978-73-62, Phone: +7 (495) 251-84-61



с выключателем, шестнадцать кнопок (4 из них подсвечены), пять вращающихся шифраторов с функцией Push to switch и многофункциональное колесо изменения параметров с переключаемым контролем навигации. Так же, как и в XONE:3D, все MIDI контроллеры могут распределяться как для контроля ди-джейского софта, так и для живой работы.

Устройство может быть укреплено вместе с любым стандартным DJ-микшером для обеспечения цифрового контроля, а вместе с XONE:2D представляет собой эквивалентный набор функций как у XONE 3:D, добавленных к вашему любимому микшеру.

MixArt

Audio-technica. ATH-M 50

Профессиональные студийные наушники с исключительно точной звукопередачей и комфортные даже при длительном использовании. ATH-M 50 разработаны специально для профессионального микширования. Благодаря сборной конструкции удобны для хранения. Каждый наушник поворачивается на 180 градусов для мониторинга одним ухом и оснащен амбушюрами, которые гарантируют максимальную изоляцию от посторонних звуков. Кабель, укрепленный в левом наушнике, оснащен позолоченным разъемом мини-джек с адаптером 1/4". Наушники оснащены драйверами с неодимовым магнитом для максимально чистого звучания.

MixArt



Audio-technica. Серия Artist

Новые микрофоны Audio-technica серии Artist (ATM 410, ATM 610, ATM 710) были разработаны с учетом результатов обширного маркетингового исследования и интервью с ведущими исполнителями и сценическим персоналом, которые используют микрофоны практически каждый день на выступлениях. В результате микрофоны полностью отвечают потребностям современных исполнителей. Они безукоризненно передают все нюансы голоса и максимально невосприимчивы к эксплуатационным шумам. Вся серия оснащена неодимовым магнитом Hi-Energy для максимальной звукопередачи. Кроме того, они прочные и элегантные.

ATM 410 – этот динамический вокальный микрофон мягко и натурально передает голос. Многоуровневая решетка-гриль отлично защищает от задувания. Микрофон очень надежный и приспособлен к частым перевозкам. Кардиоидная диаграмма направленности максимально изолирует поступление звуков из других источников и минимизирует обратную связь. Рабочий диапазон ATM 410 составляет от 90 до 16 Гц.

MixArt

Audio-technica ATM 610

ATM 610 – динамический вокальный микрофон разработан для детального воспроизведения с расширенным диапазоном голоса вокалистов, бэк-вокалистов. Снабжен многоуровневой решеткой-гриль. Гиперкардиоидная диаграмма направленности позволяет изолировать посторонние звуки. Инновационным в конструкции ATM 610 является корпус с двойными стенками, при этом часть микрофона с разъемом «плавает» внутри корпуса, что абсолютно исключает эксплуатационный шум. Рабочий диапазон ATM 610 составляет от 40 до 16 Гц.

MixArt

Audio-technica ATM 710

ATM 710 – конденсаторный вокальный микрофон обеспечивает студийное качество воспроизведения голоса. Идеально подходит для сцен с контро-

ЛЕБЕДКИ PROLYFT



ГРУЗОПОДЪЕМНОСТЬ:
113, 250, 500, 1000, 2000 КГ

ПОЖИЗНЕННАЯ ГАРАНТИЯ

АКСЕССУАРЫ И ОПЦИИ

**СООТВЕТСТВИЕ
ВСЕМ СТАНДАРТАМ
БЕЗОПАСНОСТИ**

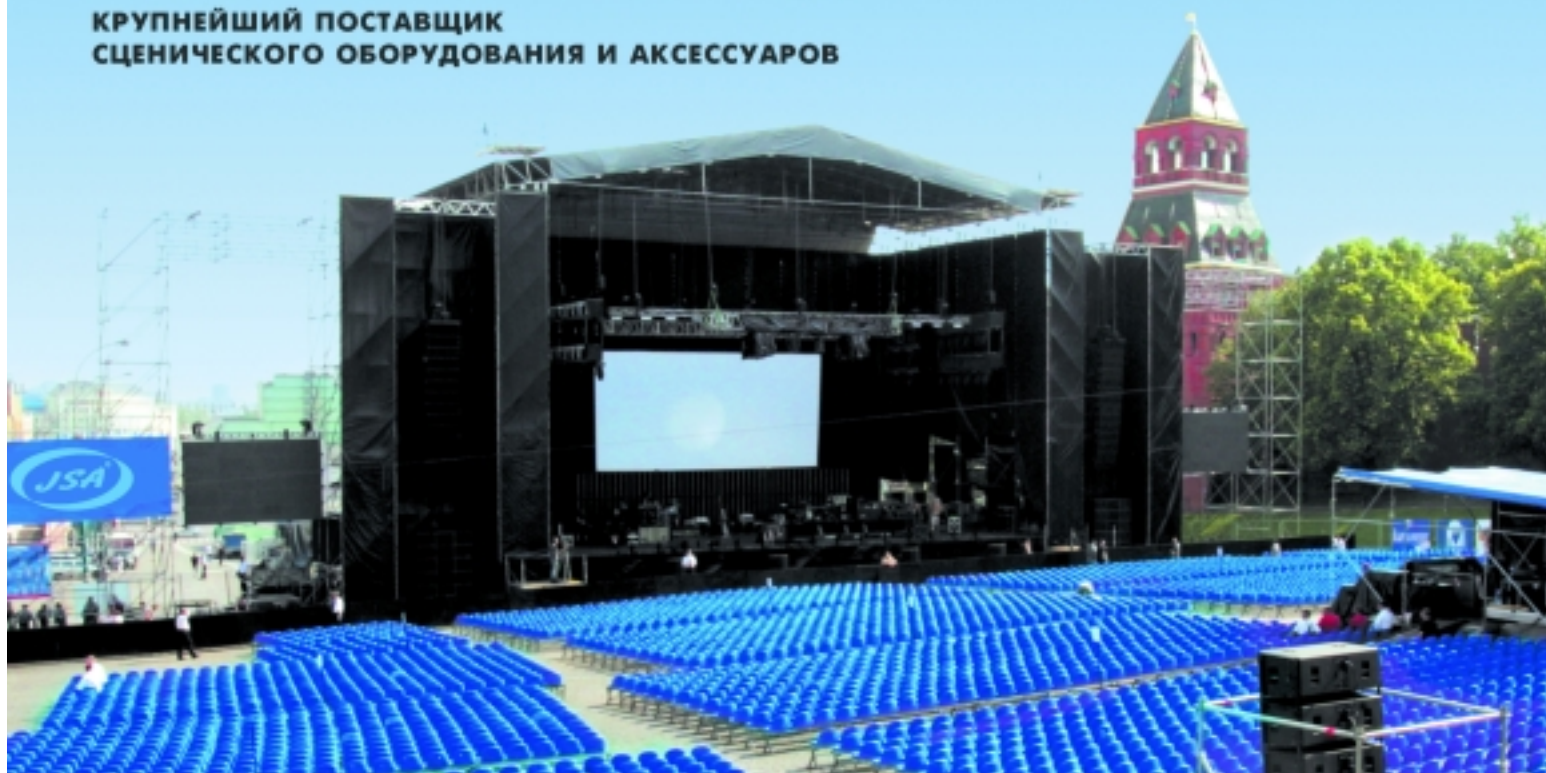
(495) 748 4848

Официальный дистрибьютор
Prolyte Products в России.

ΔPROLYFT
WWW.PROLYFT.COM

МАГАЗИН СЦЕНИЧЕСКИХ КОНСТРУКЦИЙ

**КРУПНЕЙШИЙ ПОСТАВЩИК
СЦЕНИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ И АКСЕССУАРОВ**



СЦЕНЫ С КРЫШАМИ

Большая специальная
30x20
Фестивальная
16x10
Профессиональная
20x13
Универсальная
12x10
Стандартная
10x8
Экономичная
6x4; 8x6

ТРИБУНЫ

Стандартные
Универсальные
MP
Концертные
Спортивные

КРЫШНЫЕ СИСТЕМЫ PROLYTE

ARC Roof
6x4; 8x6; 10x8
MPT Roof
8x6; 10x6; 10x8; 12x10
ST Roof
16x14; 18x14; 20x14
LT Roof
25x10; 25x12; 25x15
FLAT Roof
8x6; 10x8; 12x10
CLT Roof
12x10
TUNNEL Roof
Ширина 12 и 16 м,
глубина варьируется
GIANT ARC Roof
16x12; 20x16
CUSTOM Roof
Индивидуальный заказ

ЛЕБЕДКИ PROLYFT

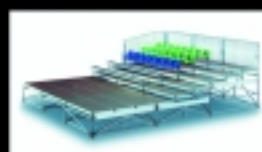
250 кг
500 кг
1000 кг
2000 кг
BGV-C1
Контроллеры
Аксесуары

ПОДИУМНЫЕ СИСТЕМЫ

StageDex
Expo Floor
Event systems

АЛЮМИНИЕВЫЕ ФЕРМЫ PROLYTE

Декоративные
Многофункциональные
Высокопрочные
Круглые, радиусные
Индивидуальный заказ



Профессиональная сценическая компания JSA — лидирующая компания на российском рынке производства масштабных шоу-проектов. Официальный партнер Wilhelm Layher GmbH & Co. KG и дистрибьютор Prolyte Products. Продажа производимого этими компаниями оборудования в России, Украине, Латвии. Широкий выбор нового и б/у оборудования. Оригинальные и собственные разработки сцен, конструкций и сооружений. Продажа со склада. Прямые поставки с заводов изготовителей. Гибкая система скидок и оплаты. Сервис-центр лебедок Prolyft. Мы говорим на понятном профессионалам языке.

JSA. СДЕЛАЙ ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР!



ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ
СЦЕНИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ
ОСНОВАНА В 1999 ГОДУ

Москва: (495) 748-4848 | Киев: (38 044) 253-2835
Санкт-Петербург: (812) 346-7454 | Рига: (371) 779-1139

WWW.JSA.RU



Зал, где проходил фестиваль «Шумбрат, Финно-Угрия!»

циалисты «Имлайт», включая проектирование, поставку, монтаж светотехнического, звукового, студийного, трансляционного оборудования, механики и одежды сцены, технологической связи, системы синхронного перевода. При этом широко использовались проектные решения и оборудование, изготовленное на производственных мощностях компании «Имлайт». Произведена практически полная замена всего перечисленного оборудования.

Открытие театра сопровождалось гала-показом мордовского национального костюма обществом национального возрождения Мордовии «Масторава» и концертом национальных фольклорных коллективов на сцене большого зала. После представления было сказано много благодарных слов о техническом оснащении театра и прошедшем концерте.

«Имлайт» и Ледовый дворец в Саранске

Вторым значимым событием для Саранска стало открытие Ледового дворца спорта – спортивного сооружения республиканского значения.

Инсталляцию звукового комплекса Дворца спорта и архитектурной подсветки фасада здания осуществила компания «Имлайт». Расчеты и анализ ситуации требовали равномерного размещения громкоговорителей по периметру большой ледовой арены для того, чтобы добиться ровного разборчивого звучания на зрительских трибунах и ледовой площадке во время ведения трансляции и музыкального сопровождения. Для этого требовалось организовать подвес АС под куполом. Но конструктивные особенности деревян-



Ледовый дворец в Саранске

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ПОДИУМНЫЕ СТАНКИ



Различные формы и размеры

Телескопические опоры

Небольшой собственный вес

Индивидуальные решения



(495) 748 4848

www.prolyte.ru

Официальный дистрибьютор Prolyte Products в России.

PROLYTE PRODUCTS
STANDING - SITTING - CROUCHING

зрителя неповторимое впечатление. Потому что настоящий артист дорожит своим именем и работает для зрителя. Поверьте мне, что даже простой обыватель, не разбирающийся в технических деталях нашего шоу-бизнеса, может оценить, где хорошо, а где плохо!

Второй пример: приезжаю в некий город, включаю – а там такой дисбаланс! И понимаю, что тут не эквалайзером надо исправлять, а надо идти к процессору и изначально настраивать всю систему.

В одном портале звучит так, в другом по-другому, там – одна середина, тут субы отсутствуют, там драйвер включили, там не включили...

И вот такой они сдают мне для работы звук! А систему надо настраивать с нуля!

Я говорю: ребята, ну есть же какие-то правила! Вот если, к примеру, ты сдаешь машину в аренду и хочешь на этой машине зарабатывать деньги, ты можешь сдать ее грязную, со спущенным колесом и без тормозов? ты мне сейчас такое сдаешь! А ты дай мне систему «помытую» и настроенную, чтобы я только нюансы, которые мне нужны, на эквалайзере выставил и мог работать.

О распространенных фазовых проблемах можно книгу написать. А провода, которые паяют как попало и не проверяют фазировку?! Но я ведь слышу эту «фазировку». Этому меня учили. Господа инженеры! Систему-то проверять надо! Ведь звука нет, динамики сгорают!

Я вспоминаю один город: небольшой зал, недавно построенный для руководства страны. Знающий человек сделал там инсталляцию звука, поставили огромный комплекс дорогого звукового оборудования. Зал сделан таким образом, что пультовая зала на балконе и не посередине, а сбоку...

Оборудование мне знакомо. Включаю, выхожу в центр балкона: ребята, а у вас вся система в противофазе! – Не может быть!

Представляете, только спустя несколько лет после инсталляции они удосужились, наконец, выйти в центр балкона и убедиться, что у них звук действительно в противофазе. Конечно, когда ты сидишь только справа или слева, ты не можешь этого услышать, потому что слышишь только один портал – это нормально, но почему же вы не проверяете?! Возможно, это проблема одного провода!

О чистоте и культуре назрело время говорить. В цивилизованных странах вне зависимости от статуса компании оборудование поддерживают не только в исправном состоянии, но и в идеальной чистоте. А мне уже не стыдно просить, чтобы к моему приезду пульт помыли. Вы пульт в аренду мне сдаете, так дайте его чистым, нулевым. И мыть его и обнулять я совсем не обязан, мне дорого мое время. Мне безразлично, где и кто на нем вчера работал, кто накрутил и подписал. Беречь надо свое оборудование от варваров, которые умудряются маркером писать прямо на пульте. Моветон – применять бумажный малярный скотч, который клеит руки, оставляет клей и грязные следы. За это его так ненавидят в мире. Есть обыкновенная виниловая лента – наклеил, снял – и никаких следов не остается...

Простите, но приходится учить даже этому. Это культура, воспитание на уровне того, что надо регулярно чистить зубы и менять носки, даже как-то неудобно об этом говорить.

Ведь это правила хорошего тона!

Может быть со временем, когда появится конкуренция, люди начнут к работе относиться по-другому.

И радуют компании, которые думают о будущем, о своем имидже, реноме, где все чисто, все корректно сделано, все провода правильно спаяны... И их все больше.

А для того, чтобы выжить на рынке, надо стремиться себя улучшать!

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ КРЫШНЫЕ СИСТЕМЫ



Быстрая и лёгкая сборка

**Гибкость и экономичность
в использовании**

**Соответствие
всем стандартам
и нормативам безопасности**

**Долговременное
использование**

(495) 748 4848

www.prolyte.ru
Официальный дистрибьютор Prolyte Products в России.


PROLYTE PRODUCTS
STAGING – RIGGING – TRUSSING

Профессиональная сценическая компания JSA уже давно завоевала почетный титул ветерана отечественного шоу-бизнеса.

За 11 лет своего существования она попробовала себя и добилась успеха во многих направлениях деятельности, будь то организация выступлений мировых звезд, обслуживание масштабных шоу или дистрибьюция сценического оборудования для шоу. На страницах журнала «Шоу-Мастер» регулярно появляются отчеты о мероприятиях самых разных масштабов, грандиозное техническое оснащение которых доверяют JSA. Авторитет JSA на российском сценическом рынке непрерываемо, причем своим существованием в таком виде, в каком мы имеем его сегодня, рынок обязан и компании JSA.

Мы решили обсудить положение на сегодняшнем рынке профессионального оборудования, его перспективы и развитие с бессменным руководителем JSA Александром Стрижаком.

Законодатели МОД

Елена Прокопенко

Елена Прокопенко: Вы уже очень долго занимаетесь сценическим оборудованием. Наверное, помните, какой была шоу-индустрия 11 лет назад, когда JSA только появилась?

Александр Стрижак: Если говорить о самом начале деятельности компании JSA, то есть о событиях десятилетней давности, то тогда вообще понятие о сценических конструкциях как таковых были довольно размытыми. Понятно было только одно – сцену как-то нужно строить, но о том, что это нужно делать профессионально, красиво и безопасно, еще мало кто задумывался. Приоритетными задачами тогда были только звук и свет. Этого было достаточно, потому что индустрии как таковой еще не существовало. Даже видеозэкранам не уделялось такого внимания и места в шоу, как сегодня. Когда артист выступал на открытом воздухе, где нет постоянной сцены, ему сооружали помост из досочек. Со временем пришло осознание того, что необходимо двигаться вперед, к современным шоу. Появились первые самопальные конструкции, которые кустарным способом варились, сколачивались, скручивались и позволяли сделать хоть какую-то вмещающую сцену, однако не было никакого понятия, никакого единого стандарта, какой должна быть идеальная сцена. Нужно отметить, что и на Западе они сформировались далеко не сразу и, пожалуй, еще не окончательно. Однако для крупных мероприятий все, как правило, строилось



Александр Стрижак

довольно быстро и качественно благодаря различным модульным конструкциям. Я работал в одной из первых компаний в России, собравшей приличный комплект оборудования для проведения шоу. В тот период немаловажным фактором было то, что советские предприятия по старой памяти работали достаточно хорошо, поэтому еще возможно было сделать какой-то заказ и получить качественный товар. Инженеры хорошей советской закалки, которых всегда у нас было много, спроектировали по аналогии с импортной продукцией некоторый набор элементов, и это были первые попытки создать некий универсальный конструктор для этого рынка. Однако через некото-

рое время качество уже оставляло желать лучшего, что заставило меня искать новые решения. В 1996 г. я обратил внимание на продукцию немецкой компании Layher, и уже к 1997 г., к празднованию 850-летия Москвы, наша компания привезла огромный комплект оборудования. Пожалуй, именно тогда был положен старт продвижению этого know-how в нашей стране. Мое первое изобретение – мобильная сцена с крышей под названием Camel (я придумал ее для тура Camel по России), составленная из модулей Layher, – было довольно популярно в течение как минимум пяти-шести лет. Крышных систем Prolyte тогда у нас еще не было.

Е.П.: А насколько наша индустрия была сама готова к новым сценическим технологиям?

А.С.: Индустрия не была готова вообще. Поначалу людям приходилось постоянно объяснять, какие возможности предоставляет оборудование Layher. У большинства людей в бизнесе были довольно скромные представления о том, что такое сцена. Многие считали сцену неким возвышением для артиста. Лишь позже потребовались крышные системы, более сложные конструкции и более эстетичные. Из этого универсального конструктора можно строить не только саму площадку для выступления, но и стены под декорации, башни под свет и под звук – появились новые акустические системы, которые требовали подвеса. Кроме техники и технологий, пришло и новое поколение художников по свету и режиссеров мероприятий, которым требовался другой уровень шоу и другие возможности. Под эти все требования и совершенствовались сценические конструкции.

Е.П.: В какой момент Вы заметили, что требования эти растут?

А.С.: Сначала было достаточно крышной конструкции 10 x 12 м, и все было этому рады. После отгремевших юбилейных мероприятий в 1997 г., спрос пошел на спад. Но я уже тогда предвидел, что эта индустрия будет у нас активно развиваться. А уже в 1998 г. мы привезли в Россию первую огромную крышу 20 x 30 м. Это было какое-то чудо, такой конструкции не было ни у кого. Мы сразу же поставили ее на Соборной площади Кремля, правда, не в полный размер, но это была первая профессиональная крышная система с сертифицированными элементами и узлами соединения. Вообще, в становлении сценического бизнеса у нас в стране ведущую роль выполнял не спрос, а предложение. Нам самим приходилось рассказывать потенциальным

клиентам о нашем оборудовании, и на основе имеющихся вариантов они уже начинали фантазировать. Конечно, минимальный спрос был, но его нужно было инициировать. Я вложил очень много сил в то, чтобы объездить заказчиков и объяснить, какие безграничные возможности предлагает оборудование Layher.

Е.П.: То есть никто не ставит перед вашей компанией таких задач, которые вы не в состоянии технически выполнить?

А.С.: К нам практически никогда не обращаются с какими-то задачами, под которые нам нужно специально что-то привозить. На сегодняшний день JSA является ведущей сценической компанией, поэтому одна из наших задач – продвижение рынка. В связи с этим пока приходится вести много просветительской деятельности. Например, недавно на Дворцовой площади Петербурга проходил концерт Rolling Stones, которые все оборудование привезли с собой, и ко мне подходили люди и спрашивали, может ли JSA сделать так же. Конечно, может! Главное, чтобы заказчик хоть немного осознавал возможности оборудования Layher и Prolyte и имел представление о конечном результате. Наш бизнес еще настолько молод, что на сценическую составляющую шоу еще только-только начали обращать должное внимание. Я думаю, что в компании, занимающейся организацией концертов на временных сценах, должен быть инженер-технолог, который разрабатывал бы этот элемент от начала и до конца, со всеми требованиями по размерам, безопасности, допустимым нагрузкам и функциональности. Либо это может быть отдел при дизайнерской конторе, которая занимается дизайном концертных программ и различных мероприятий. У нас в стране только зарождается понимание связи между технической и художественной составляющей шоу.

Е.П.: Насколько я понимаю, в JSA есть такое конструкторское бюро.

А.С.: Да, и к нам обращаются концертные агентства и дизайнеры шоу, выдвигают некий набор требований по художественному оформлению мероприятия, а мы занимаемся построением проекта, который будет соответствовать этим требованиям, предоставлять как можно большую гибкость и вообще быть декоративным. Например, недавно перед голосованием за проведение Олимпиады в Сочи в Петербурге проходил XI международный экономический форум. Там нужно было провести некое неординарно оформленное мероприятие. К нам обратились партнеры из фирмы «Краснов Дизайн», потому что Борис Краснов был идеоло-

гом этого шоу, и сказали, что около «ЛенЭкспо» в небольшой заводи нужно прямо на воде соорудить некую конструкцию с ледовой площадкой, чтобы все это символизировало Сочи. В воздухе витали идеи о возведении со дна заводи неких бетонных сооружений, а мы предложили вариант с размещением всех конструкций на военных понтонах. Мы все тщательно просчитывали, упорно доказывали, что понтоны выдержат нагрузку, многие не верили, что такие «воздушные» конструкции устоят, но мы сами нашли эти понтоны, арендовали их и возвели на них все необходимое. Получилось действительно уникальное шоу.

Е.П.: Какие еще крупномасштабные мероприятия обслуживала JSA в недавнем прошлом и какое оборудование на них использовали?

А.С.: Недавно украинская компания «Киевстар» праздновала свое десятилетие и по этому поводу устраивала в Киеве красочное шоу «Общение ради будущего». Постановкой праздника занимался российский режиссер Алексей Сеченов, который и был нашим заказчиком. Там мы построили сцену высотой 26 м – таких сцен в России и Украине не делал еще никто. Даже по фотографии можно осознать грандиозность этой конструкции. Кроме того, этот проект может служить явным опровержением мифа, что сценическую конструкцию нужно устанавливать на горизонтальную поверхность. Мы ставились на Певческом поле, и перепад между передней частью сцены и задней был 12 м. Тем не менее эта огромная сцена размером 30 x 20 м стояла ровно и устойчиво. Ежегодно компания строит сцены на Красной площади

для основных государственных праздников – День Победы и День Независимости. Очень интересной была постановка сцены для недавнего шоу Metallica в Лужниках. Уникальный проект мы реализовали в середине лета в Ялте с участием Хосе Каррераса и Сары Брайтман. Большая красивая конструкция была установлена прямо у самой кромки Черного моря. Мы научились устанавливать конструкции даже в воде, сначала в Нахабино, затем в одном из подмосковных отелей. В последнем случае нужно было расширить зону отдыха, а территории на земле не хватало. Поэтому решили сделать это за счет «территориальных вод» отеля. Мы вынесли в озеро пирс в виде павильона, и он до сих пор стоит в таком виде. Кстати, это временная конструкция, и никаких особых разрешений на нее не требуется.

Е.П.: Наверное, JSA сделала многое и на мероприятиях Дня города в этом году?

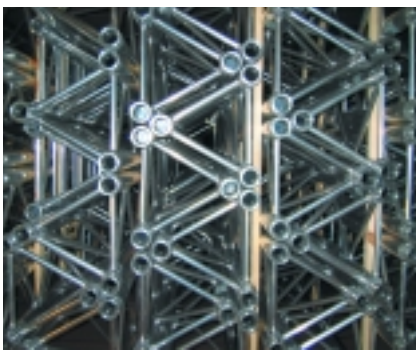
А.С.: Да, кое-что там было наше. Но все же мы продающая компания, и за многие годы мы взрастили немалое количество конкурирующих фирм, которые и работали в этом году на Дне города. Там использовалось оборудование Layher и Prolyte, которое, собственно, другие компании и купили у нас. Мы ставились на Гребном канале, участвовали в открытии парка Царицыно, к тому же у нас была масса проектов в регионах.

Е.П.: Когда Вы впервые занялись изучением спектра сценического оборудования за границей, чтобы выбрать брэнд для работы, каков был выбор и каковы были ваши требования?

А.С.: Даже на Западе выбор невелик. Если говорить о стальных конструкциях,



Презентация на XI Петербургском международном экономическом форуме



Оригинальные фермы Prolyte

то кроме Layher ничего и не было. Есть некие аналоги, но, изучив их, я пришел к выводу, что элементная база у Layher и Prolyte самая разнообразная и самая качественная. Есть даже более дорогие брэнды, но разница в цене обусловлена лишь иным способом производства. Стоит отметить тот факт, что в компании Prolyte сварщики, прежде чем приступить к собственно работе, полгода оттачивают мастерство сварки на тестовых фермах, которые потом идут на переплавку. Далеко не каждый производитель может позволить себе роскошь тренировать за свой счет каждого сварщика. Еще один интересный факт: когда Голландия вошла в Европейский союз, в стране началось перемалывание экономики, и очень много людей, занятых в судостроительной индустрии, остались без работы. Среди них оказалось множество сварщиков высочайшей квалификации, которые каким-то образом попали на заводы Prolyte Products. Думаю, эти факты дают представление о качестве сварки элементов. Кроме того, эти компании очень оперативно работают. С ними всегда обо всем можно договориться, а для бизнеса это крайне важно.



Празднование дня рождения радиостанции «Серебряный дождь» в Нахабино – часть подиума установлена в воде

Е.П.: Вы наверняка занимаетесь изучением рынка и знаете, что покупают сценические компании. Каковы сегодняшние приоритеты?

А.С.: Раньше решающим фактором была цена, и людям приходилось идти на компромиссы, пытаться самим скопировать продукцию уважаемых компаний, кустарным способом сваривать какие-то конструкции... Я называю все это «черным металлом». На эту тему есть одна уже легендарная история, как некая компания, получившая заказ на сцену, построила ее из черного металла. Заказчик увидел все это и сказал: «Я заплачу вам как за серебристую сцену, а вы мне построили черную. Чтобы к утру она была серебристая». И люди закупили фольгу и обклеивали ею всю конструкцию! То есть в какой-то момент серебристые сцены стали символом престижа. Невооруженным глазом видно, что на открытом воздухе сцена серебристого цвета смотрится гораздо воздушнее, легче и просто приятнее. Это был один из факторов, благодаря которому многие компании стали переключаться на использование оборудования Layher. Другой немаловажный фактор, постепенно вытесняющий цену, – это безопасность. Layher единственное сертифицированное оборудование на нашем рынке, которое соответствует всем европейским и российским нормам безопасности и качества. Что касается напольного покрытия, то сначала все использовали деревянные настилы. Затем мы стали применять брус и фанеру. Потом переключились на специальные щиты, так называемые Ивент-системы, и вскоре такое покрытие тоже стало популярным. Оно выглядит эстетичнее, быстрее собирается, и люди получили возможность значительно экономить на времени и

выигрывать в качестве сборки сцены. В 2003 г. мы начали заниматься продукцией компании Prolyte Products. Тогда в нашей стране еще мало кто знал о такой компании: кое-кто пытался представлять ее у нас в стране, но эта затея благополучно сошла на нет. Мы же начали активно разрабатывать это направление, закупили довольно много оборудования Prolyte, провели масштабные маркетинговые исследования, которые тоже не дешево стоили, рекламировали продукцию, составили планы работы с этим производителем, и вот спустя год-полтора начался настоящий бум. Наши старания дали свои первые плоды – сейчас спрос на Prolyte невероятно высок. Наиболее популярны сегодня полукруглые крышные системы, которые уже сами по себе предполагают некий дизайн. В прошлом году мы завезли довольно много таких крыш и все они были быстро раскуплены. Недавно мы привезли новую крышную систему Prolyte CLT Roof. Она тоже полукруглая, но дуга идет не справа налево, а сзади вперед, наподобие козырька. Кроме самих сцен, в настоящее время вырос спрос на огромные крыши, которые защищают всю площадку от дождя или солнца, рассчитанные на две-три тысячи человек. А самой популярной является кассетная крышная конструкция Layher со стальной крышей. Крыши Prolyte предполагают тентовое покрытие, а Layher – стальное, поэтому последние можно применять на мероприятиях с фейерверками, к тому же они выдерживают огромные нагрузки, быстро собираются и вообще очень универсальны. Сегодня у нас имеется семь таких крыш размером 30 x 20 м. Вообще, если не считать откровенного самопада, то примерно 80% профессионального сценического оборудования в России – это Layher и Prolyte. Можно сказать, что это уже стандарт, выше которого пойти пока некуда. Кроме того, мы еще продаем и трибуны, и, как пример, недавно у нас закупили огромную их партию для празднования юбилея Бородинской битвы в 2012 г.

Е.П.: Почему «мода» на такое оборудование приходит к нам так медленно? Возможно, раньше отечественная индустрия не осознавала своей потребности в подобном товаре и предыдущая компания занялась компанией Prolyte не вовремя?

А.С.: Возможно. Но у нас есть одно неоспоримое преимущество перед практически любой другой дистрибьюторской компанией: мы можем показывать все на собственном примере. Мы сами закупали для себя это оборудование, мы на нем

работаем. Поэтому зачастую клиенты приходят к нам не с конкретными требованиями к сценическому оборудованию, а со словами «мы хотим сделать, как у вас». С 2005 г., когда интерес к Prolyte только появился, можно проследить достаточно отчетливые тенденции – каждый год большим спросом пользуются разные конструкции. А в этом году спрос настолько вырос, что мы сами не всегда были готовы удовлетворить его немедленно, хотя нечто подобное прогнозировали.

Е.П.: Насколько я понимаю, вы сами делаете все возможное для расширения этого рынка и даже в некотором роде плодите себе конкурентов?

А.С.: Мы как можем стимулируем спрос на эту продукцию на нашем рынке, например, мы предоставляем клиентам возможность купить некоторые новые конструкции в рассрочку или же предлагаем б/у оборудование, даем дополнительные скидки. Когда-то мы были лишь прокатной компанией, но в какой-то момент мы поняли, что есть определенная выгода и в продажах. Например, несколько фирм могут воссоединить свои технические парки для масштабного проекта. Из нашей компании вышло довольно много людей, которые стали заниматься своим бизнесом в этой же сфере, и рынок стал разрастаться. Нефтедоллары сделали свое дело, экономика развивается, люди хотят больше праздников. В 2006 г. по сравнению с 2005 г. объем продаж увеличился вдвое, а в 2007 по сравнению с прошлым годом – уже в 10 раз. Если раньше покупать огромные сцены никто не решался (а это довольно крупное, хоть и долгосрочное вложение) то сейчас люди готовы инвестировать в сценическое оборудование больше. Для Layher срок эксплуатации составляет 50 лет, а для Prolyte – 25 - 30 лет, поэтому эксплуатация в течение года – это практически ничто. Особенно радует, что разрастается региональный рынок. Следует отметить, что все это оборудование представляет собой модульные системы и его применение ограничивается только полетом фантазии проектировщика. Это не только сцены, одни и те же элементы применяются в трибунах, световых и звуковых башнях, подиумах, декоративных конструкциях, павильонах, крышах-тентах и так далее. Можно найти применение даже строительным лесам! Например, недавно в Тилбурге (Голландия) проходил огромный танцевальный фестиваль Decibel 2007, собравший 25 тыс. человек, в качестве декоративного элемента требовалось построить башню, закрытую проекторными щитами для строительных лесов. Нам написали письмо с просьбой

арендовать довольно большое количество этих элементов. Организаторы изучили вопрос и оказалось, что только у нас есть необходимое количество таких щитов, поэтому они были вынуждены арендовать их из России. Получилось впечатляющее строение высотой 45 м, покрытое стальными и прозрачными щитами, подсвеченное прожекторами разных цветов изнутри и снаружи. Кроме этого, мы используем эти строительные щиты для сооружения быстрособираемых палаток, гримерок, служебных помещений рядом со сценами, билетных касс и тому подобных строений. Например, в ангаре из этих же щитов прошлой зимой пытались накопить снег для соревнования сноубордистов.

Е.П.: Насколько тесно ваше сотрудничество с Layher и Prolyte? К примеру, принимают ли они от вас частные заказы, если вам требуется оборудование, которого нет в наличии на заводе?

А.С.: Пользуясь случаем, скажу, что компания JSA признана правлением Layher лучшей компанией в мире, работающей с их оборудованием в сфере шоу-бизнеса. Большинство западных фирм используют Layher в комбинации с другими брэндами, а у нас вся идеология построения сцены заключается в использовании одного брэнда. В качестве примера нашего тесного общения можно упомянуть историю с лебедками Prolift. В какой-то момент компания Prolyte решила открыть подразделение Prolift, выпускающее лебедки и сопутствующее оборудование. В первой партии этого оборудования были воплощены все лучшие идеи, весь опыт, но все же у нас в работе с ним возникали некоторые нарекания. Мы сообщили конструкторам обо всех проблемах, с которыми мы столкнулись, и уже в следующей

партии продукции наши пожелания были учтены.

Е.П.: Какова география ваших продаж? Только Россия?

А.С.: До недавнего времени мы работали только по России, но в этом году получили возможность освоить рынки Украины и Прибалтики. Там открылись наши дочерние компании, офисы которых уже с успехом работают.

Е.П.: Каковы ваши предположения относительно развития рынка?

А.С.: Это непредсказуемо, особенно у нас в стране. Она огромна, и рынок огромен, но все зависит от экономики. Никто не отменял желание людей устраивать для себя праздники, поэтому все зависит от наличия в стране денег. Уверен, перспективы есть. Например, наш отдел производства программ является самым мощным маркетинговым оружием – именно на его опыте учатся многие другие компании, и его проекты являются яркими примерами применения нашего передового оборудования.

Е.П.: Насколько я знаю, это не единственный положительный пример, который показывает JSA.

А.С.: Без излишней скромности могу сказать, что за эти 11 лет мы стали настоящими профессионалами. Это касается не только продаж оборудования, проката и тому подобных моментов. Немаловажен и способ ведения бизнеса, знание всех его тонкостей. Это и работа с клиентами, и организация труда, и бизнес-интуиция, которая тоже немало помогает. Нам искренне хочется, чтобы таких компаний, как JSA, было больше. Мы устраиваем тренинги для сотрудников прокатных фирм-конкурентов, и все это для того, чтобы наш российский сценический бизнес вышел наконец на новый уровень.



Сцена для постановки «Общение ради будущего» на Певческом поле в Киеве

свой файл с шоу и переназначить выходы консоли D-Show. Кроме того, периодически консоли D-Show переносились на другую сцену, где выступали Björk и Arcade Fire. С невероятным звучанием FОН-системы даже несмотря на плохую погоду. Переход на цифровые консоли Digidesign VENUE является наглядным примером того, как фестиваль с такой символической историей не боится двигаться вперед.

JSA построила каток в Гватемале

В Гватемале на заседании МОК Сочи был объявлен столицей зимних Олимпийских игр-2014.

Презентацию Сочи открыл президент России В.В. Путин, который рассказал членам МОК о плане развития города и превращения его в олимпийскую столицу. Затем зрители увидели выступление петербургского балета на льду, который исполнил отрывки из балета «Спящая красавица» на специально построенном катке.



В Гватемалу было доставлено более 60 т оборудования для установки и обеспечения работы катка, из которых 16 т предоставила JSA. На площади у «Русского дома», где проходили все основные мероприятия МОК, специалисты компании построили основу катка размером 16 x 14 м из надежных металлических конструкций немецкой компании Layher. Над катком была сооружена крыша системы Prolyte размером 10 x 12 м. При строительстве был учтен опыт возведения открытых катков компанией JSA на Красной площади зимой 2006-2007 гг. и на IX петербургском Международном экономическом форуме. Строительство и демонтаж конструкций велся высококвалифицированными монтажниками JSA.

Компания JSA внесла неоспоримый вклад в победу России в соревновании за право принять Олимпийские игры 2014 г. и теперь вместе с оргкомитетом Сочи-2014 разделяет заслуженную радость, от того что через семь лет российский город Сочи станет столицей Олимпиады.

JSA и Джордж Майкл в «Олимпийском»

5 и 6 июля в спорткомплексе «Олимпийский» выступил Джордж Майкл. Концерты состоялись в рамках «25 Live Tour», посвященного двадцатипятилетию карьеры одного из веду-

щих мировых поп-исполнителей. Весь цикл подготовки и проведения шоу, а также реализацию технического райдера обеспечивала компания JSA.

По техническим и организационным характеристикам это шоу, сочетающее новейшие технологии в области звука, света и сценических эффектов, без сомнения, относится к наиболее сложным и впечатляющим современным массовым зрелищам. Большой опыт работы с зарубежными исполнителями и высокая репутация компании в России и за ее пределами позволили получить контракт на полный цикл производственной и технической поддержки московских концертов.

Сценическое пространство в СК «Олимпийский» несколько отличалось от «стадионного» варианта. Инженеры JSA нашли решения, позволяющие закрепить под крышей «Олимпийского» более 60 т оборудования, не используя стандартную крышу сцены, монтируемую на открытых площадках. В этих целях были детально изучены чертежи зала с после-



дующей их оцифровкой и расчетом нагрузок, оптимальных точек подвеса с помощью профессиональных программ. Была также построена сложнейшая конструкция трехуровневой сцены, в центре которой находился специально созданный для этого шоу изогнутый экран высотой 35 м. По сторонам от сцены разместили фермовые конструкции Prolyte, на которых закрепили видеозкраны.

Было обустроено дополнительное пространство за сценой, где расположились ресторан, гримерные комнаты и обширная кухня (JSA отвечала за кейтеринг исполнителя и его команды, за энергопитание и специализированное оборудование).

Сооружения JSA выдержали натиск «Металлики»

18 июля на Большой спортивной арене спорткомплекса «Лужники» группа Metallica завершила европейский тур «Sick Of The Studio 2007». Более 60 тыс. человек пришли на стадион, чтобы увидеть выступление легендарной группы впервые после выступления в Москве в 1991 г.

Специалисты JSA спроектировали и построили сцену общей шириной 60 м с железной крышей размером 25 x 15 м и высотой до 20 м, не отличающуюся по параметрам

от сценических площадок, возводившихся в ходе нынешнего европейского тура Metallica. Под крышей было размещено более 11 т светового оборудования и пиротехники.

На специальных подвесах по бокам сцены были размещены видеоэкраны высокого разрешения весом по 2,5 т каждый. На поле были построены пультовая и башни для звукового оборудования. Кроме этого, JSA предоставила барьеры безопасности для танцевального партера и ограждение оборудования на поле.



Сотрудники продакшн-структуры Metallica отметили профессионализм и высокое качество работы специалистов JSA.

Менеджмент Metallica и JSA связывают хорошие отношения, сложившиеся год назад, когда российская компания строила сцену и обеспечивала продакшн-функции на концерте в Эстонии, собравшем более 80 тыс. зрителей.

JSA и мегашоу в Киеве

1 сентября Киев стал свидетелем грандиозного шоу «Общение ради будущего», поставленного на музыку знаменитой «Кармины Бураны» Карла Орфа и по оригинальному сюжету, который был специально для этого написан. «Кармина Бурана» исполнялась вживую Национальным симфоническим оркестром, хором Национальной радиокomпании Украины и Национальной академической капеллой «Думка». В постановке приняли участие около 100 хористов, 97 оркестрантов, 60 человек балетной труппы, цирковые актеры-гимнасты. Общее количество участников шоу составило 450 человек.

Проект готовился около семи месяцев: велись репетиции, спевки, постановка танцевальных номеров. Результат получился поистине впечатляющим. Впервые на Украине на одной сцене использовались самые зрелищные спецэффекты. В шоу было задействовано уникальное зарубежное пиротехническое оборудование «Драконы», выбрасывающие восьми-метровые снопы огня и стелящийся дым. На сцене работали французские фонтаны, одни из красивейших в мире, меняющие цвет и форму, способные выступать в роли экрана для проектора. Также использовался оригинальный проекционный экран сферической формы, для покрытия которого изображением работало восемь видеопроекторов. Многоуровневую сцену освещали 2 тыс. единиц осветительной техники. Среди них – стробоскопы и самые мощные в мире «световые пушки» Space Cannon.

Восемь раз во время шоу менялись декорации с помощью специальной транспортной 14-метровой дорожки. В финале действия зрители увидели грандиозный салют.

«Общение ради будущего» снимало около 20 телекамер, размещенных стационарно и на операторских кранах. Режиссер-постановщик этого шоу – Алексей Сеченов.

В течение 11 дней 15 специалистов JSA строили многоуровневую сцену размером 29 x 20 м с металлической



крышей, закрепленной на высоте 26 м. Ширина всей сценической площадки составляла 66 м, вес конструкций превышал 100 т.

Фонм для выступлений послужил большой проекционный экран, расположенный в тыловой части сцены, а на боковых «каскадных» конструкциях размещены световое оборудование и дополнительные видеоэкраны. На поле также были построены пультовая для звукорежиссеров и башни для динамиков высотой около 20 м. Все оборудование для строительства концертной площадки и вспомогательных сооружений было доставлено из России и Германии.

Используемые JSA в данном проекте конструктивные элементы по традиции собраны из компонентов производства Layher.

Компания JSA, недавно открывшая представительство в Украине, намерена и впредь участвовать здесь в организации крупных шоу и концертов.

18 августа в городе Хилваренбек (Нидерланды) состоялся ежегодный крупнейший танцевальный фестиваль Decibel-2007, который проводит голландская организация B2S. Это громадное шоу под открытым небом, проходящее на 11 танцевальных сценах. В этом году на фестиваль были приглашены 125 ведущих артистов из разных стран. Звучали лучшие направления европейской танцевальной музыки в стиле in jump, hardstyle, techno, oldschool, early rave, hardcore, industrial hardcore, hard tech.

Количество посетителей говорит само за себя – на фестиваль было продано 25 тыс. билетов. Прекрасное место проведения, безупречная организация, теплая летняя погода и великолепные декорации – все это сделало Decibel-2007 наиболее удачным шоу за все время существования этого фестиваля.

Разработкой дизайна и технической реализацией фестиваля занималась компания Takayama Katachi Stage & Design Division BV. Согласно концепции организаторов, 11 сцен фестиваля символизировали 11 различных районов современного города – от пригородов до железнодорожного вокзала. Центром «города» стала главная сцена – башня высотой 56 м. Поскольку ни одна компания Европы не смогла предоставить организаторам фестиваля необходимое оборудование для строительства башни такой высоты, на помощь

пришла российская компания JSA, которая отправила в Нидерланды оборудование Layher Protect System и помогла построить эту грандиозную башню, на которой разместилось световое и лазерное оборудование. Башня стала самой высокой сценой в Европе за всю историю строительства сценических конструкций.

JSA и «Крылья»

21 и 22 июля на аэродроме «Тушино» состоялся Восьмой ежегодный международный музыкальный фестиваль «Крылья». Тысячи любителей музыки собрались в Тушино, чтобы увидеть и услышать выступления коллективов самых разных музыкальных направлений. На сцене выступили как российские участники «Алиса», «Ария», «Воскресенье», «Ногу свело», «Сурганова и оркестр», «Наив», «Паперный Т.А.М+», «Кирпичи», «Мельница», Инна Желанная, так и зарубежные гости: Натали Имбрулия, Fun-da-Mental, Hazmat Modine, Pleyмо, Spooky Jam.

С самого начала существования фестиваля компания JSA является его бессменным техническим партнером, каждый год предоставляя «Крыльям» все необходимое сценическое оборудование. На протяжении трех последних лет JSA строит для «Крыльев» оригинальную большую сцену, кото-



рая была разработана специально для фестиваля. Большая сцена с двумя площадками, на которых поочередно выступают коллективы, позволяет экономить время на подготовку сцены к появлению следующего участника. Каждая площадка размером 14 x 12,5 м была построена из надежных конструкций немецкой компании Layher и имела свою прочную железную крышу, способную выдержать большие нагрузки: под крышами размещалось световое оборудование и видеозэкран. Между сценами был построен балкон для ведущих концерта. По сторонам от сцены – звуковые порталы и стенки для подвеса видеозэкранов. Общая длина всей сценической площадки 64 м. Также JSA возвела на тушинском поле башни для звукового оборудования, пультовую, билетные кассы. Около сцены были установлены барьеры безопасности длиной 470 м, необходимая территория тушинского аэродрома была обнесена легким забором длиной более 1 км.

Кроме этого, JSA участвовала в туре «Крыльев» по России.

Благодарим за предоставленную информацию фирмы:

A&T Trade	(095) 796-9262	(095) 796-9266	www.attrade.ru, www.muztorg.ru	63, 115
Asia Trade Music	(3952) 54-40-50, 54-40-60 (499) 264-6400, 264-0033	(3952) 54-44-11	www.asiamusic.ru	1, 17 IV обл.
Bayland	(495) 782-8844	(495) 246-1589	www.bayland.ru	55
CTC Capital	(495) 363-4886/87/88	(495) 363-4885	www.ctccapital.ru	52
BurcevAudio	(495) 410-6633		www.burcev.ru	9
ETC			www.etcconnect.com	121
I.S.P.A.-Engineering	(495) 784-7575	(495) 784-7576	www.ispa.ru	21, 61, 97
JSA	(495) 748-4848	(495) 748-3109	www.jsa.ru	5, 15, 51, 69
MixArt	(495) 956-9093		www.mixart.ru	89
Overton	(495) 585-8898	(901) 518-3388	www.overton.ru	19
Panasonic	8-800-200-2100		www.panasonic.ru	135
Philips	(495) 937-9350	(495) 937-9359	www.broadway.philips.com	127
Svetoch	(499) 158-5752, 158-7471		www.svetochshow.ru	44
SV Sound	(495) 518-2527, 984-2191/92		www.svsound.ru	11
Дилер-Центр	(495) 981-4829		www.dealer-center.ru	38
ДОКА Медиа	(495) 534-0217, 534-0603	(495) 536-5887	www.dokalight.ru	124, 125
Имлайт	(8332) 52-22-44/16/21 (495) 642-9654	52-32-23/60/66 (495) 642-9653	www.lmlight.ru	128
Инваск	(495) 565-0161, 250-5343		www.invask.ru	123
ИнСайд	(495) 649-4559	(495) 481-9933	www.inside-ltd.ru	97
ИНТ	(495) 221-2645		www.int.ru	109
Мистер Кабель	(495) 502-9148, (985) 922-5154		www.mrcable.ru	35
Октава	(4872) 20-0004		www.octava.tula.net	12
ПроАудио и Световые системы	(495) 901-9939	(495) 234-5430	www.pal-systems.ru	25
Просвет	(495) 258-8847, 258-8849		www.pro-svet.ru	87
Система	(83130) 66460	(83130) 69899	www.sistema.sar.ru	79
Софит Лайт	(495) 905-3208/09/10	(495) 905-32-07	www.sofitlight.ru	III обл.
Яровит Мьюзик	(495) 984-7544	(495) 984-7544	www.yarovit-m.ru	40