

JAM MUSIC MAGAZINE

Выпуск №4, Июль 2013

ТВОЙ МУЗЫКАЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ

JAM

10 ЛЕТ!

ГРОМКОГОВОРТЕЛИ В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

Разбираемся в гитарных динамиках
для записи в студии

РОЯЛИ YAMAHA СЕРИИ SX

Новое поколение роялей

НОВОСТИ И НОВИНКИ

YAMAHA

MXR

FRAMEWORKS

LINE6

IK MULTIMEDIA

D'ADDARIO

КАБИНЕТ

ГЕАРОЛОГИИ:

Педали овердрайв

JEFF HANNEMAN

(1964 - 2013)

URIAN HEEP

ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ИНТЕРВЬЮ

ВАЛЕРИЙ ГАИНА

ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ИНТЕРВЬЮ

GON BOPS

ПЕРКУССИЯ

BACKSTAGE

ЗАПИСКИ ИЗ ТУРА (часть 2)

KATAKLYSM, VADER,
MARDUK, GODS TOWER

ANDREAS KISSER

ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ИНТЕРВЬЮ

SEPULTURA



СОДЕРЖАНИЕ

04 **НОВОСТИ И НОВИНКИ**

08 **GON BOPS**

Высококачественная перкуссия

10 **SEPULTURA**

Интервью с Andreas Kisser

16 **JEFF HANNEMAN**

The Big Jeff (1964-2013)

24 **URIAH HEEP**

Интервью с легендарной группой

30 **BACKSTAGE. Записки из тура**

KATAKLYSM, VADER, MARDUK, GODS TOWER (продолжение)

38 **ВАЛЕРИЙ ГАИНА**

Интервью с музыкантом и продюсером

44 **ГРОМКОГОВОРИТЕЛИ В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ**

Разбираемся в гитарных динамиках для записи в студии

56 **КАБИНЕТ GEARОЛОГИИ SCREAM FOR ME – ПЕДАЛИ ОВЕРДРАЙВ**

Статья посвящена старейшему гитарному эффекту, именуемому овердрайв.

60 **РОЯЛИ YAMAHA СЕРИИ CX**

YAMAHA представляет новое поколение роялей

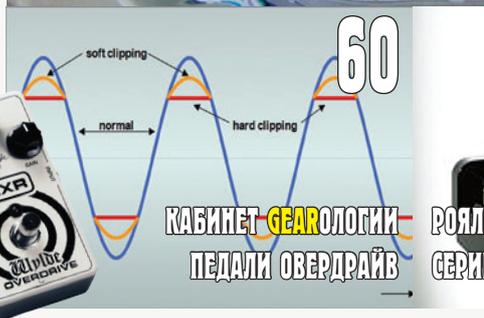
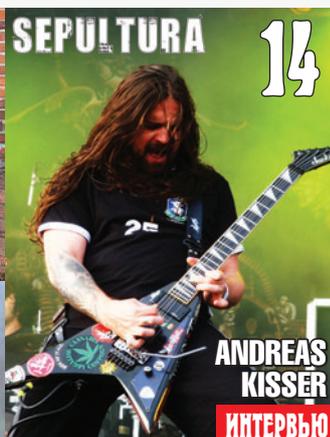
62 **JAM - 10 ЛЕТ!**

История магазинов, история развития компании JAM. Коллектив – залог успеха.

84 **ЮМОР**

86 **РУБРИКА МАСТЕРКЛАСС. JAM. CONNECTING PEOPLE**

Краткий отчет с мастеркласса GUS G и ANDY IRVINE.



JAM

MUSIC MAGAZINE

Выпуск №4, июль 2013

Вступительное слово

Дорогой Читатель, лето согревает тебя теплым солнечным светом, море ласкает на своих волнах уставшее от работы тело, мозг отдыхает, глаза радуются... и только музыканту не до отдыха – ему нужно круглосуточно и круглогодично заниматься и репетировать, повышать уровень знаний и расширять музыкальный кругозор. Мы-то знаем, сами такие же. И поэтому мы подготовили для тебя свежую порцию информации: эксклюзивные интервью с выдающимися музыкантами современности, анонсы новинок и обзоры различного музыкального «стафа». И, конечно же, спешим поделиться радостью с тобой, ведь этим летом у нас юбилей – сети музыкальных магазинов JAM 10 ЛЕТ!!! История развития JAM – статья, которая призвана сблизить нас с тобой еще на один шаг – расскажет о том, как мы работаем и чем живем, позволит тебе взглянуть на JAM изнутри.

Не перестану благодарить всех ребят, которые принимают участие в создании журнала, и, конечно, тебя, Читатель. Хорошего тебе летнего отдыха, только не забудь взять с собой этот выпуск журнала, чтобы почитать его, лежа на пляже или сидя теплым вечером на балкончике. Скорей же переворачивай страничку – мы начинаем.

Дмитрий Стариченко

ТВОЙ МУЗЫКАЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ

Верстка и дизайн

Игорь Листопад

Главный редактор

Дмитрий Стариченко

Технические редакторы

Иван Дубов

Евгений Пилипенко

Редакционная коллегия

Татьяна Ражик

Авторы статей

Евгений Пилипенко

Иван Дубов

Андрей Балука

Игорь Листопад

Андрей Поляков

www.jam.ua

email редакции: magazine@jam.ua

телефон редакции: (044) 5370787

мы Вконтакте - vk.com/jamua

Полное или частичное воспроизведение в СМИ материалов, опубликованных в журнале "JAM Music Magazine", допускается только с разрешения редакции. Все цены, приведенные в журнале, являются ориентировочными.



НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ СТУДИЙНЫХ МОНИТОРОВ YAMAHA HS!

Yamaha представляет новое, второе поколение популярных активных студийных мониторов серии HS, получивших признание и высокие оценки покупателей по всему миру.

Модельный ряд состоит из трех моделей мониторов (HS5 с 5-дюймовым вуфером, нового 6,5-дюймового HS7, 8-дюймового HS8) и сабвуфера HS8S. Все мониторы оснащены громкоговорителями нового поколения с оптимизированной электромагнитной структурой, преобразующими электрическую энергию в акустическую очень натурально и целостно. Материалы и конструкция каждого компонента были тщательно исследованы и оптимизированы для существенного повышения точности воспроизведения звуковых сигналов во всем спектре частот.

Все широкополосные мониторы серии HS представляют собой двухполосные акустические системы типа bass-reflex, с отдельным bi-amp усилением НЧ и ВЧ. Новые высококачественные купольные 1-дюймовые ВЧ-твиттеры имеют расширенный диапазон частот и очень малые искажения вплоть до верхней границы 30кГц. Мощные НЧ-вуферы также полностью обновлены, благодаря им мониторы HS воспроизводят плотный и четкий бас даже при высоких уровнях громкости. Встроенные отдельные усилители НЧ и ВЧ идеально подобраны под каждый из громкоговорителей, создавая идеальный союз компонентов и обеспечивая линейное и ясное звучание в широком диапазоне частот.

«Следуя традициям наших популярных предшественников серии HS, мы создали второе поколение монито-

ров HS, обеспечивающих потрясающую четкость звучания, идеальную для мониторов ближнего поля», – говорит Казунори Кобаяши (Kazunori Kobayashi), генеральный менеджер подразделения Yamaha Pro Audio. «С добавлением новой 6,5-дюймовой модели и оптимизированными характеристиками всей серии HS мы очень рады предоставить пользователям более широкий спектр применения наших систем, отвечающих самым высоким требованиям профессиональных задач звукозаписи».

ДАЕШЬ DISTORTION! ДАЙТЕ ДВА!

Компания Jim Dunlop анонсирует выпуск сразу двух новых дисторшн педалей – MXR Prime Distortion и MXR Super Badass Distortion!



MXR Prime Distortion создана эксклюзивно для сети Guitar Center в США, однако будет доступна в продаже в Европе и Азии. В Украине поставка MXR Prime Distortion ожидается летом 2013 года.

Педаль построена по классической 100% аналоговой дисторшн схеме с жестким ограничением сигнала, обеспечивает высокую чувствительность к атаке медиатора, но при этом она имеет большой динамический диапазон, позволяя активно использовать регулятор громкости на гитаре. Малошумящие операционные усилители вносят минимум шумов даже при экстремальных уровнях гейна.

В июне 2013 года Dunlop также анонсировали новое творение от отмеченной наградами команды разработчиков линейки MXR® Custom Badass™ – Super Badass Distortion! Это честный 100% аналоговый дис-



торшн с необыкновенно динамичным и разноплановым звучанием.

Оснащенный очень чувствительной ручкой управления геймом, Super Badass Distortion покрывает весь спектр звучаний: от овердрайва в духе ранних 70-х до современного метал дисторшна с проваленной серединой. Накрутив нужное количество кранча, можно приступать к работе с трехполосным эквалайзером (Bass, Mid и Treble) для окончательного формирования своего звука. MXR Super Badass Distortion оснащен true bypass и размещается в надежном металлическом корпусе с высококачественными комплектующими внутри, как, впрочем, и любая педаль MXR. Super Badass Distortion ожидается в Украине осенью 2013 года.

GATOR ПРЕДСТАВЛЯЕТ FRAMEWORKS



Компания Gator (США) – производитель высококачественных чехлов, сумок и кейсов для музыкальных инструментов и звукового оборудования открывает подразделение Frameworks.





Gator Frameworks будет выпускать высококачественные технологичные стойки, подставки и пюпитры для музыкальных инструментов (гитар, синтезаторов) и оборудования (акустических систем, микрофонов, LCD дисплеев).

Продажи Gator Frameworks в Украине стартуют в сети JAM.UA в конце лета 2013 года!



НОВЫЕ СИНТЕЗАТОРЫ ЯМАНА СЕРИЙ PSR-E И DGX!

В серии развлекательных портативных клавишных инструментов Yamaha Entertainment (PSR-E) анонсировано пополнение. В 2013 году на рынок выходят две новые модели начального уровня – Yamaha PSR-E243 и Yamaha PSR-E343.



PSR-E243



PSR-E343

В дополнение к традиционно богатому оснащению звуками, стилями аккомпанемента и продвинутой системой обучения, основной и наиболее интересной особенностью новых инструментов стала возможность управления их звучанием с помощью iOS устройств (iPhone / iPod Touch / iPad). * При помощи приложения Yamaha Sound Controller возможно управлять виртуальными колесами высоты тона и модуляции, которыми модели начального уровня, как правило, не оснащаются. Кроме этого в режиме X-Y PAD Controller можно динамически управлять одновременно двумя различными эффектами (всего их 5 на выбор), а также использовать 20 различных пресетных типов арпеджиатора! Да-да, арпеджиатора, как в старшей модели Yamaha PSR-E433.

Еще одно приложение, которое возможно использовать с новыми моделями PSR-E243 и PSR-E343, называется My Music Recorder. Оно позволяет записывать MIDI композиции и одновременно визуальное изображение Вашей игры на инструменте. Затем эти файлы можно воспроизвести, выложить на youtube или отправить друзьям. Приложение Yamaha Sound Controller и My Music Recorder будут доступны для загрузки с AppStore.

* Для работы с iOS устройствами потребуется опциональный USB интерфейс Yamaha i-UX1.

Также в серии Portable Grand анонсирован DGX-650 – преемник популярной модели DGX-640, семиоктавный инструмент с молоточковой механикой Graded Hammer Standard и обширным набором тембров и функций.

Обновленная модель DGX-650 выделяется в первую очередь суще-



DGX-650

ственно увеличенной полифонией – 128 нот, продвинутым звуковым движком Pure CF Sampling для тембров фортепиано, USB аудио функциями (запись и воспроизведение аудиофайлов в формате .wav с USB флеш носителя) и наличием AUX входа для подключения iPod или mp3 плеера. Новый инструмент Yamaha DGX-650 будет доступен в двух цветах: черном и белом.

Новинки ожидаются в продаже в Украине осенью 2013 года.



LINE6 SONIC PORT



Компания Line6 этим летом представила новый продукт – Sonic Port. Устройство работает с iPhone, iPad, iPod Touch и превращает любой из этих гаджетов в высококачественную мобильную студию звукозаписи с лучшим в своем классе качеством аудио. Sonic Port совместим с приложениями на базе CoreAudio: GarageBand®, Line6 Mobile POD®, Jammit® и другими.

Профессиональные гитаристы во всем мире высоко ценят процессоры Line6 серии POD на сцене и в студии. Бесплатное приложение Mobile POD предлагает легендарное звучание POD в смартфоне или планшете на iOS. Mobile POD содержит более 10,000 пресетов, созданных различными музыкантами. Можно пойти дальше и самому настроить свой звук, выбирая и комбинируя между собой 32 типа усилителей, 16 педаль эффектов и студийных приборов, а также 16 типов кабинетов. Интуитивный и удобный интерфейс поможет быстро настроить и сохранить пользовательские настройки. Кроме этого Mobile POD позволяет играть вместе с музыкальными файлами из библиотеки iTunes. Sonic Port работает также с отмеченным множеством наград приложением Jammit, которое позволяет играть вместе с реальными мультитреками известных музыкантов и групп. Jammit изолирует отдельные аудиодорожки в реальной мастер записи, что позволяет разучивать, джемовать и

даже записывать свои треки в любимой композиции.

Sonic Port позволяет легко и просто подключить электрогитару или бас к iOS устройству для создания музыки. Подключай гитару к 1/4" входу на интерфейсе, запускай GarageBand, бесплатное приложение Line6 Mobile POD или любое другое CoreAudio приложение, и начинай играть! Профессиональные конвертеры с разрешением 24бит/48кГц обеспечивают кристально чистый звук с динамическим диапазоном в 110дБ – все для полноценной и качественной передачи звучания твоего инструмента.

С интерфейсом Sonic Port твой iPod Touch, iPhone или iPad превращается в полноценную мобильную студию звукозаписи, кроме гитар ты можешь записывать клавиши, микшеры, CD плееры или другие iOS устройства, используя 1/8" линейный стерео вход. Подключай любимые наушники для мониторинга звучания с высоким качеством и четкостью. Можно даже подключить студийные контрольные мониторы к 1/4" моно/стерео линейному выходу.

СЕТЬ МАГАЗИНОВ JAM РАДА ПРЕДСТАВИТЬ ВАМ НОВЫЙ БРЕНД НА УКРАИНСКОМ РЫНКЕ МУЗЫКАЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ.

IK Multimedia - это международная компания, основанная в 1996 в Италии (г. Модена) – разработчик музыкального программного обеспечения и аудио-интерфейсов для iOS платформы Apple (iPhone, iPod Touch и iPad). Продукция IK Multimedia значительно расширила возможности применения смартфонов и планшетов. Ее высоко оценивают как профессионалы, звукоинженеры, так и любители. Продукция компании не раз была удостоена престижных наград и получала хвалебные отзывы в мировой прессе.

Программное обеспечение IK Multimedia, а именно AmpliTube, SampleTank, Philharmonik, T-RackS и другие используют музыканты, продюсеры и звукоинженеры с мировыми именами: Rolling Stones, Queen, Red Hot Chili Peppers, AC/DC, Eminem, Black Eyed Peas, Coldplay, и лауреат премии 2013 Oscar® продюсер Paul Epworth (фильм James Bond Skyfall).

Ассортимент продукции IK Multimedia довольно широк. Компания предлагает более 50 приложений и аксессуаров мобильных iPhone/iPod/iPad устройств для ди-джеев, гитаристов, клавишников, во-





калистов. А звуковые библиотеки, программные синтезаторы и гитарные процессоры эффектов можно встретить в лучших студиях звукозаписи по всему миру.



AmpliTube 3

IK Multimedia начали производство электронных аксессуаров для компьютеров в 2006 году, а в 2010 развились до уровня создания аксессуаров для iOS платформы в комбинации с программными приложениями. Для обеспечения высокого уровня продукции, IK Multimedia сегодня управляет новейшим хай-тек SMT производством, расположенным в городе Модена в Италии. Строгий контроль качества позволяет гарантировать, что каждый продукт, покидающий фабрику на 100% исправен и будет надежно служить Вам.



Производство IK Multimedia



Производственная линия

ПРОДУКЦИЯ IK MULTIMEDIA ДОСТУПНА В ПРОДАЖЕ В СЕТИ JAM.UA А ТАК-ЖЕ МАГАЗИНАХ НАШИХ ПАРТНЕРОВ ПО ВСЕЙ УКРАИНЕ!



Автоматизированный контроль



СТРУНЫ D'ADDARIO XL NICKEL BALANCED TENSION

Новая линейка струн для электрогитары серии Balanced Tension от компании D'Addario (США) отличается оптимизированными

по уровню натяжения наборами, в результате обеспечивая оптимальный контроль и комфорт при игре. В сочетании с фирменным ярким звучанием никелированной стали популярной серии XL Nickel, каждый набор обеспечивает улучшенный контроль над звукоизвлечением от струны до струны для сбалансированного исполнения любых игровых приемов: бендов, боя, щипков, игре медиатором и т.п.

XL Nickel - самые популярные струны для электрогитары в линейке D'Addario. Обмотка из никелированной стали прецизионно намотана на идеально вытянутый шестигранный стальной сердечник из высокоуглеродистой стали. В результате эти струны имеют большой срок службы и обладают ярким тембром с отличной интонацией. Они идеально подходят для любой электрогитары и музыкального стиля. На данный момент доступно три модификации D'Addario XL Nickel Balanced Tension для электрогитар (09-40, 10-46 и 11-50) и три модификации для 4-струнных бас-гитар (40-95, 45-107, 50-120).





ALEX ACUÑA



История компании Gon Bops началась в далекие 1950-е в Калифорнии. На то время Мариано Бобадилла (Mariano Bobadilla) и Том Флорес (Tom Flores) были наиболее признанными производителями конго барабанов в сфере перкуссии. Том был основателем Valje Drums и изготавливал одни из наиболее востребованных афро-кубинских инструментов в США, в то время как Мариано был во главе Gon Bops, одного из старейших и наиболее признанных производителей латиноамериканских инструментов в мире.

Флорес отошел от традиционных форм классических кубинских инструментов и сосредоточил свое внимание на изготовлении небольших деревянных инструментов ручной работы. Он придавал большое значение просушке древесины и внутренней обработке, чтобы препятствовать образованию трещин и повысить гибкость. Флорес определенно шел впереди по технологиям в сфере производства, и его барабаны моментально обрели популярность среди лучших мировых исполнителей.

Дизайн инструментов Бобадилла оставался верен традиционным Кубинским формам. Он был новатором в производстве барабанных аксессуаров и создал первый закругленный обруч в форме короны, чтобы защитить руки исполнителя при игре. Так же среди изобретений Gon Bops были Таролес (деревянная версия тимбале), первые предустановленные пластики для конго, хроматически настроенные коубеллы, а так же всевозможные стойки, держатели и другие аксессуары.

В начале 1980-х Флорес продал торговую марку Valje и магазин компании Haight Ashbury Music в Сан-Франциско. Акбар Мохаддам (Akbar Moghaddam), специалист по ремонту ударных инструментов в мастерской Haight Ashbury Music переехал в Лос-Анджелес, чтобы обучиться изготовлению инструментов непосредственно у Тома. В течение года компания была перемещена в Сан-Франциско, где было начато производство второго поколения ударных инструментов Valje. Вся продукция по-прежнему производилась из красного дуба, технологии и аксессуары оставались неизменными.

К сожалению, 2 года спустя большой пожар полностью разрушил магазин и всю мастерскую Valje по изготовлению инструментов. Впоследствии Акбар запустил свой

GON BOPS

ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННАЯ

ПЕРКУССИЯ С 1954 ГОДА ИЗ США!

THE *Gon Bops*™ DIFFERENCE





Gon Bops™

собственный бренд Sol Percussion и продолжил создавать очень востребованные инструменты в Сан-Франциско.

В то же время Мариано Бобадилла столкнулся с финансовыми проблемами в Gon Bops. Он настаивал, чтобы все инструменты изготавливались в США. В результате Gon Bops оказалось сложно выдерживать конкуренцию с компаниями, которые завозили свои инструменты из-за рубежа. И компания была вынуждена прекратить свою деятельность.

В 2001 году Дон Ломбарди из DW Drums выкупил торговую марку Gon Bops. Дон был хорошо знаком с Бобадилла и часто обращался за профессиональным советом. Вскоре он пригласил Акбара из Sol Percussion чтоб возглавить Gon Bops.

Как и у его предшественников, главной целью Акбара был качественный звук, это стало определяющим фактором и визитной карточкой Gon Bops: традиционное звучание, полностью деревянная конструкция конго и бонго, а так же бескомпромиссный подход к качеству материалов и мастерству изготовления.

В 2010 году известный производитель тарелок компания Sabian сообщила о том, что покупает у Drum Workshop, Inc. мастерскую, интеллектуальную собственность, патенты и все производственные мощности Gon Bops.

«Мы были невероятно взволнованы возможности начать новую главу в истории Sabian и Gon Bops», объявил Энди Зилджиан. «Инструменты Gon Bops – это идеальное сочетание традиционной искусности и инновационных идей. С момента основания компании в 1954 году, именно ими были разработаны и воплощены в жизнь несколько очень важных идей и улучшений, которые навсегда изменили латиноамериканские инструменты. Мы рады не только расширить спектр наших товаров, но и продолжить фокусироваться на новаторских подходах, которые позволяют модернизировать инструменты, отвечая потребностям музыкантов. Поиск лучшего звука – ежедневная работа наших мастеров. Мы уверены, что делаем лучший продукт, так как звук для нас всегда будет на первом месте.»

Ассортимент Gon Bops на сегодняшний день включает в себя разнообразные модели конго, бонго, кахон, тимбале, беллы, тамбурины, шейкеры, ручную перкуссию, чаймы, а так же стойки, держатели, пластики и другие аксессуары.

www.gonbops.com

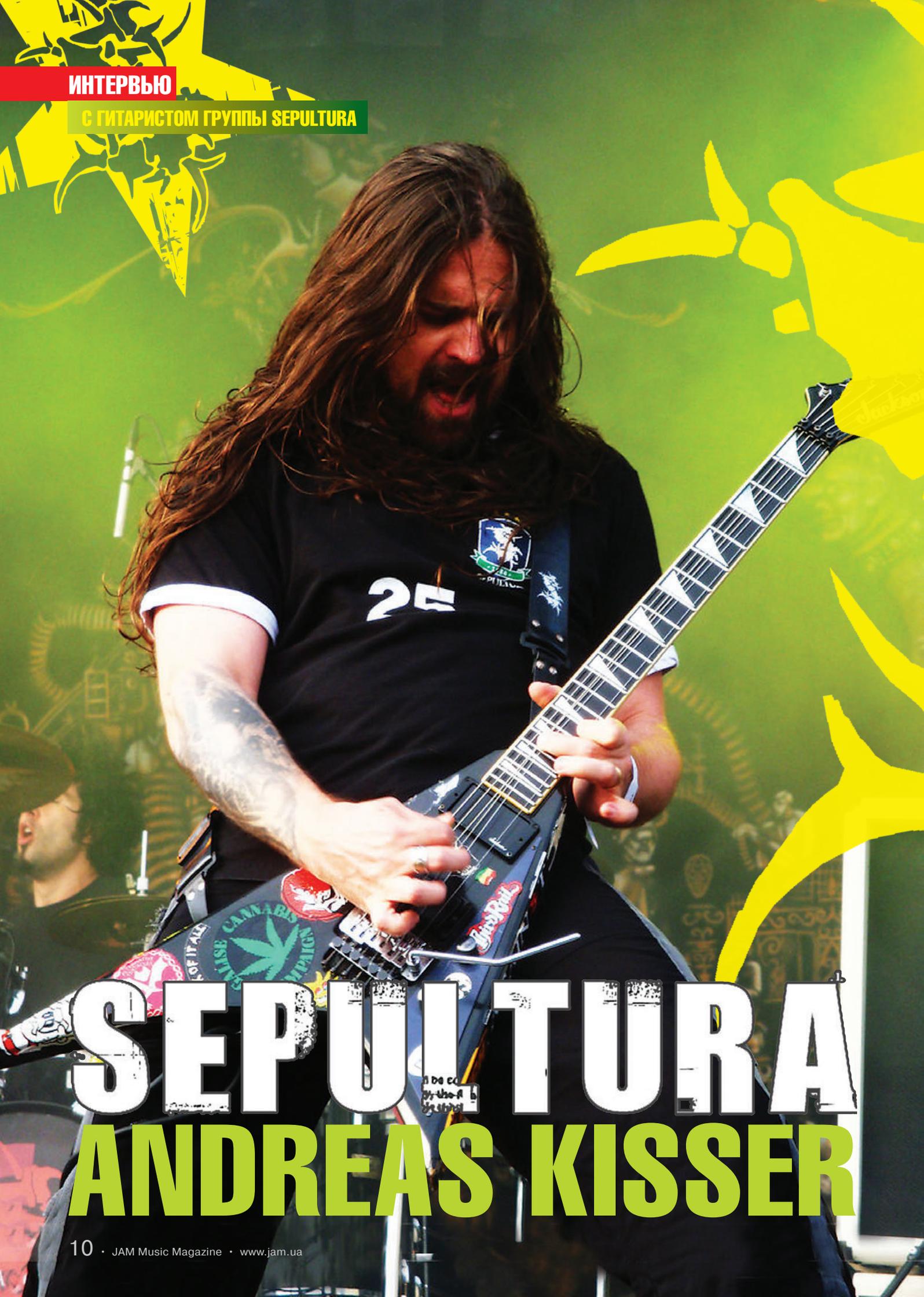
В списке артистов, использующих перкуссию Gon Bops в своей музыке немало звезд:

**Alex Acuna
Chad Smith (RHCP)
Terry Bozzio
Billy Cobham
Tony Coleman
и многие другие...**

ПЕРКУССИЯ GON BOPS ОЖИДАЕТСЯ В ПРОДАЖЕ В УКРАИНЕ ЛЕТОМ 2013 ГОДА. СЛЕДИТЕ ЗА НОВОСТЯМИ НА НАШЕМ САЙТЕ!

ИНТЕРВЬЮ

С ГИТАРИСТОМ ГРУППЫ SEPULTURA



SEPULTURA

ANDREAS KISSER

Андреас Рудольф Киссер – одна из знаковых личностей в метал-музыке, талантливый музыкант, самобытный гитарист. С его приходом в 1987 году Sepultura вышла на качественно новый уровень, а после ухода братьев Кавалера Андреас стал у руля бразильского квартета, обновил состав, благодаря чему группа продолжает выпускать альбомы и активно концерттировать. В интервью для нашего журнала Андреас рассказывает о своих музыкальных вкусах, об инструментах и оборудовании, рассуждает о проблемах современной музыкальной индустрии.

Привет, Андреас! Ты был в Украине дважды, с Sepultura и с Nail!, что запомнилось в Украине больше всего?

Привет. Да, это было клево, посетить Украину с Sepultura, а затем еще и с Nail! Отлично провели время, но мы останавливались в Киеве совсем ненадолго, хотелось бы, конечно, чтобы у нас было время прогуляться по улицам и больше познакомиться с вашей прекрасной страной.

Зачем вы затеяли новый проект Nail!? Думаю, Sepultura и так отнимает у тебя много времени. Этот проект только ради прикола, или у вас долгосрочные планы?

Меня пригласили стать частью этого проекта, и мне это нравится. Думаю, это очень здорово, играть музыку, которую любишь. Мы не продаем альбомы, не пишем собственный материал, поэтому мы просто хорошо проводим время, играя любимые песни. Мы побывали в стольких местах, это потрясающе! В зависимости от нашей загруженности мы даем концерты с Nail!, и это классно.

Следующий вопрос о музыкальном бизнесе сегодня и в ближайшем будущем. Ведь не секрет, что продажи CD сейчас ничтожно малы, формат компакт дисков постепенно отмирает. Множество издающих лейблов обанкротились. Даже знаменитые группы продают с каждым релизом все меньше копий. Что уж говорить об андеграунде. Интересно твое мнение по поводу сложившейся ситуации. Что бы ты посоветовал новым хорошим андеграунд группам, появляющимся сегодня?



“ Единственная гитара, к которой я питаю особые чувства, это Charvel 1987 года. Я считаю ее своей первой настоящей гитарой, все еще использую ее в студии. “

Думаю, все же нужно изучить новые технологии и идеи, которые столь стремительно развиваются в наши дни. Мы все еще в пути, играем концерты повсюду, именно это не дает банде умереть. Sepultura всегда была живой группой, нам нравится выступать на сцене, и мы никогда не изменим себе. Банды должны играть музыку, которая им нравится, а все остальное – лишь следствие из этого.

Можешь перечислить пять лучших гитарных брендов для метал-музыки? И пять лучших педалей всех времен?

Как по мне, это Jackson, Fender, ESP и еще новый бразильский бренд, с которым я сотрудничаю, Seizi Guitars. Что касается педалей, то это Dunlop Cry Baby, Boss Distortion DS-1, педали Zoom, MXR и множество других, педали это прикольно.

Сколько гитар у тебя сейчас? Можешь кратко рассказать о самой любимой из них?

Даже не знаю, около 50-60 инструментов. Единственная, к которой я питаю особые чувства, это Charvel 1987 года. Я считаю ее своей первой настоящей гитарой, все еще использую ее в студии. На ней стоит машинка Floyd Rose Original и звукосниматели EMG, потрясающий звук.

Я видел твою заказную гитару от одного бразильского производителя. Выглядит обалденно! Лучшие идеи все в одной гитаре! Можешь рассказать о ней? И почему ты выбрал этот бренд? Спрашиваю, потому, что ты человек с именем и мог бы с легкостью заполучить эндорсмент от любого бренда! Тем более, ты играешь на инструментах Jackson и Fender уже долгое время.



партнерство с Dunlop началось с Бразилии, с дальнейшей возможностью продаж этой модели во всем мире. В Бразилии продажи идут хорошо, и я надеюсь, что со следующего года эта модель станет доступна на всей планете, посмотрим.

Какие классические гитары ты используешь?

У меня две отличные классические испанские гитары: Ramirez и Paulino Barnabe. Обе звучат потрясающе.

Я продолжаю сотрудничать с Jackson и Fender и использую эти гитары на сцене. Но у меня появилась возможность работать с одним из лучших в мире мастером, конечно же, из Бразилии – Сейзи Тагима (Seizi Tagima). Он потрясающий гитарный мастер, мы вместе работаем над моим инструментом, все идет просто отлично, и эта гитара по-настоящему классная.

Расскажи, пожалуйста, также о своей новой подписной педали Dunlop Cry Baby. И почему эта педаль доступна только на бразильском рынке? Здесь также есть множество фанатов, желающих приобрести ее!

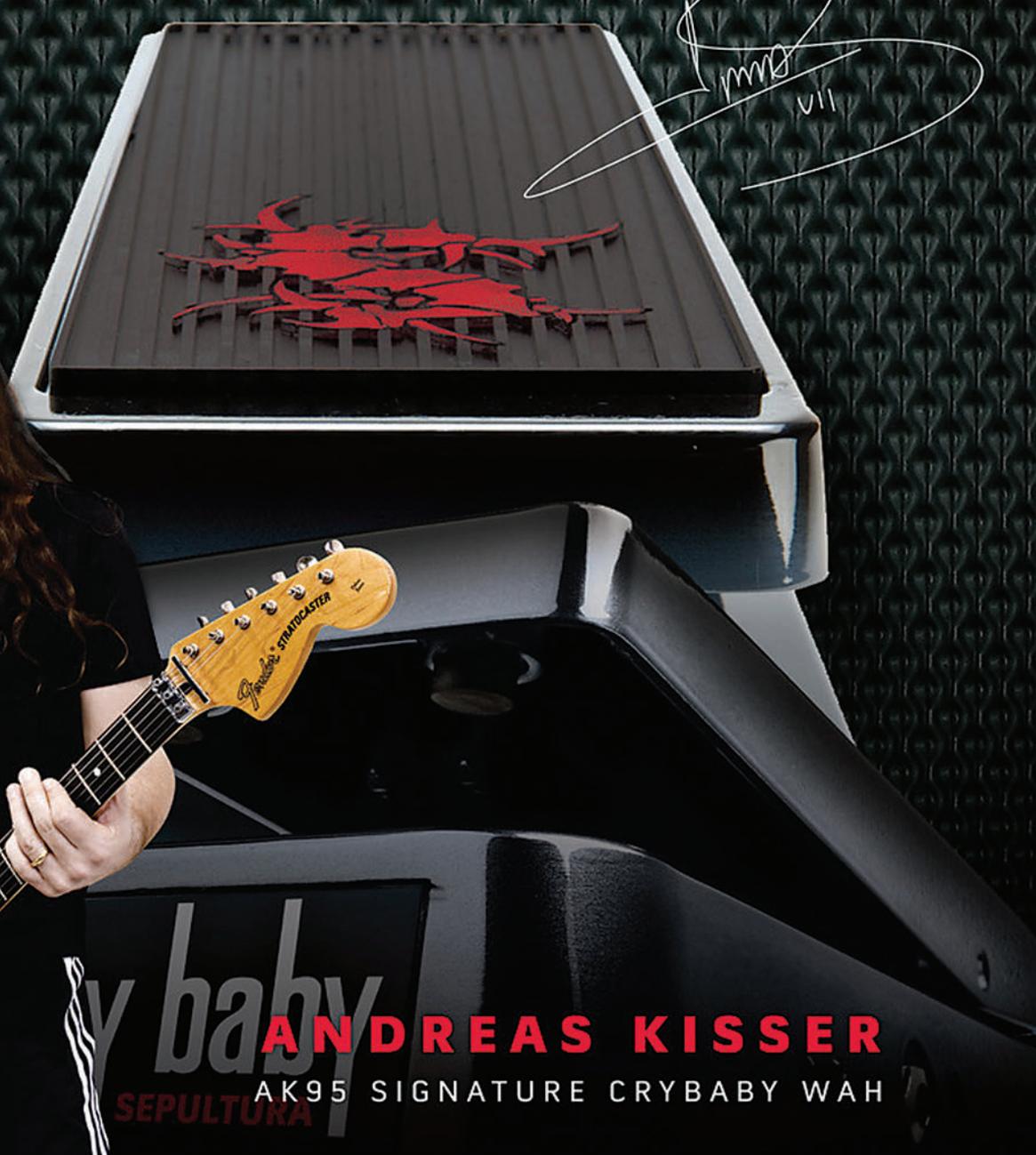
Да, я очень горд связать свое имя с такой великой педалью, Cry Baby – бесспорно моя любимая педаль, я пользуюсь ею все время, она волшебна. Наше



cry baby

SEPULTURA

ANDREAS KISSER



cry baby
ANDREAS KISSER
AK95 SIGNATURE CRYBABY WAH
SEPULTURA

Следующий вопрос будет интересен многим гитаристам-любителям в нашей стране. В Украине нет профессиональных гитарных школ для метала. Как ты начинал свое обучение много лет назад, и что бы ты посоветовал начинающим гитаристам в Украине?

Я начал слушать группы, которые мне нравились, ранних Kiss и Queen, потом утяжелился до Sabbath, Metallica, Maiden, Slayer и т. п. Я слушал и пытался сыграть что-то подобное, это была величайшая школа для меня. У меня также не было метал-

Как думаешь, возможно ли сейчас начинающей группе повторить успех великих метал банд 80-х или 90-х и стать «вторыми» Metallica, Slayer, Pantera или Sepultura?

Возможно все.

Сколько времени вам нужно репетировать перед концертами?

Когда мы начинаем новый тур, с новыми песнями, нам нужно около недели или двух.



“У меня также не было метал-преподавателя, я просто хотел копировать своих кумиров.”

преподавателя, я просто хотел копировать своих кумиров. Я брал уроки классической гитары, но на электрогитаре я начал заниматься самостоятельно. Просто играйте музыку, которую любите.

Какую музыку слушаешь сейчас в iPod или mp3 плеере? :) Ты слушаешь исключительно метал или рок-музыку, или, может, у других стилей тоже есть шанс попасть в твой плейлист?

Я слушаю все: классику, блюз, регги, бразильскую, музыку со всего мира, мы много путешествуем, и у нас есть возможность послушать много всего разного.

Твой любимый гитарный рифф?

Их очень много, но один мне нравится больше всех – рифф в средней части песни «Blackened» Metallica, просто потрясающе!

Какие у тебя ближайшие планы с Sepultura? Когда начнете записывать новый альбом?

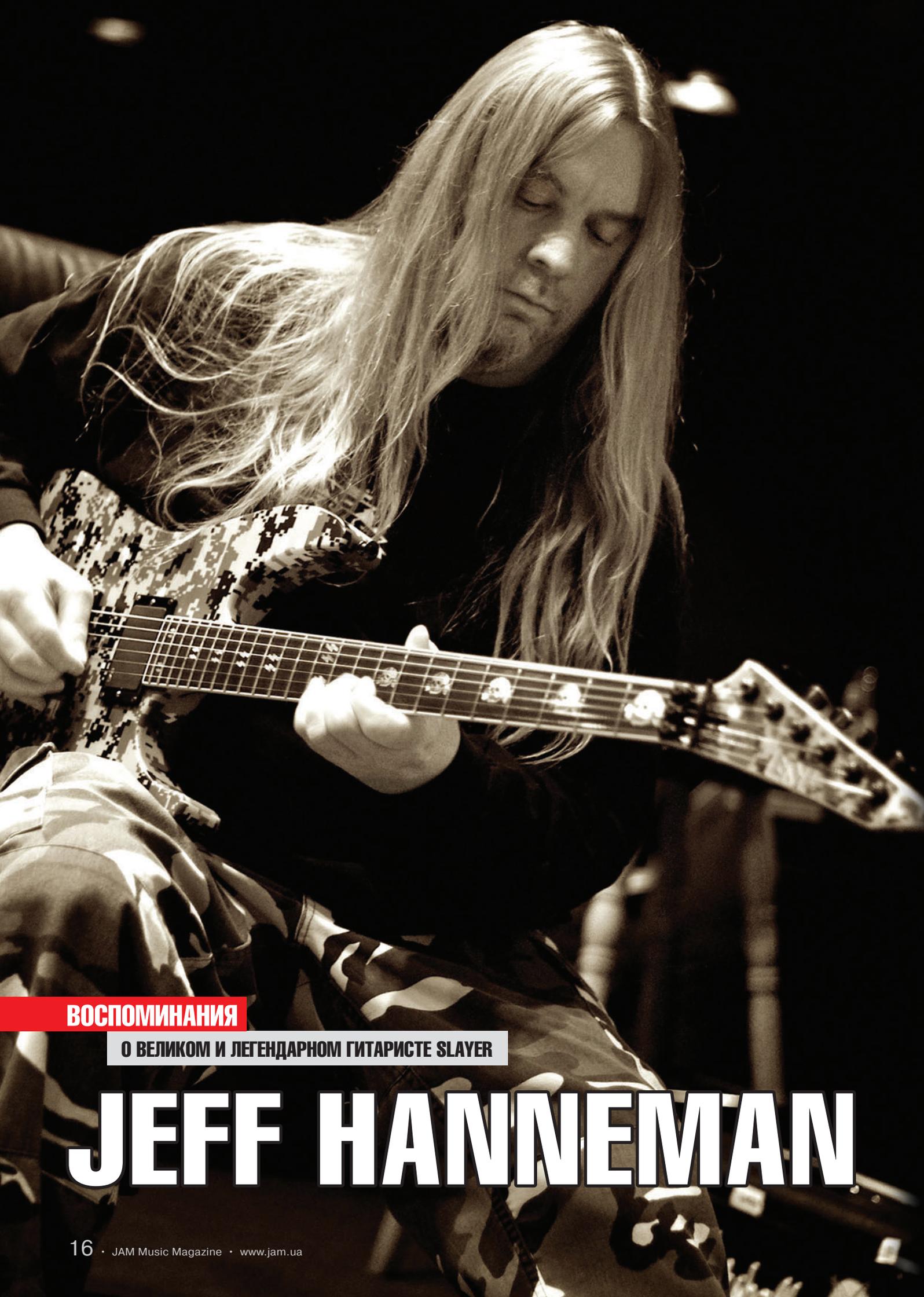
Сейчас мы на стадии сочинения нового материала и приступим к записи в июне, в США, с продюсером Россом Робинсоном (Ross Robinson), тем самым, который продюсировал альбом Roots. Мы очень

взволнованы, будем работать с Россом после длительного перерыва, это будет один из сильнейших альбомов Sepultura.

В заключение, несколько слов для наших читателей

Спасибо за вашу поддержку и надеюсь скоро увидеть всех вас на наших концертах! Новый альбом выйдет к концу октября на Nuclear Blast, и вскоре мы анонсируем даты тура. До встречи!
Sepultura любит Украину!





ВОСПОМИНАНИЯ

О ВЕЛИКОМ И ЛЕГЕНДАРНОМ ГИТАРИСТЕ SLAYER

JEFF HANNEMAN

THE BIG JEFF (1964 - 2013)

The Big Four - так назывался тур великой четверки треша в 2011 году. **Slayer, Metallica, Megadeth** и **Anthrax** объединившись выступали на одной сцене, воплощая давнюю мечту своих фанатов. Но жизнь непредсказуема и в мае 2013 мир потерял Джеффа Ханнемана, бессменного гитариста **Slayer**, автора эпохальных риффов и ставших уже классикой треша. Этот материал - дань памяти гениальному Джеффу, музыканту с Большой буквы, вписавшему свое имя в историю современной тяжелой музыки.

Прошло уже 25 лет со дня выхода эпохального альбома **Slayer** "Reign in Blood". Краеугольным камнем этого диска для многих фанатов является песня "Raining Blood", с потрясающим открывающим риффом. В нижеприведённом интервью, которое было взято еще до того, как гитарист и автор музыки этой песни Джефф Ханнеман заболел некротическим фасцитом, он рассказывает о том, что вдохновило его на сочинение одного из величайших металлических риффов.

Как сочинялся основной рифф "Raining Blood"?

Джефф: Я лишь помню, что когда его сочинил, подумал: "Блин, а ведь неплохо". Тут же схватил свой маленький мини-магнитофончик или что у меня там тогда было под рукой, и записал этот рифф, чтобы потом его не забыть. Я и предположить не мог, насколько сильно такой рифф может понравиться нашим фанатам. И сегодня, когда мы играем эту песню на концертах, фанаты сходят с ума. Просто невероятно.

Как публика реагирует на барабанное вступление к этой песне на концертах?

В этот момент в аудитории нависает почти что тягостная тишина. Но как только это начинается, когда мы начинаем играть этот рифф, зрители, просто сходят с ума. Мне кажется, что этот рифф так любят именно за его простоту. Он просто застревает в вашей памяти, врезается вам в мозг, и вы весь день мысленно напеваете его и избавиться от этого можно только одним способом – снова включить

эту песню. Подростки буквально "слетают с катушек", услышав эту песню. Я говорил о том, что я понимал, что в этом риффе есть нечто очень мрачное, но я не знал, что он может стать настолько грандиозным. Если честно, я прокрутил этот рифф Керри на своем маленьком 8-ми канальном магнитофоне, и он сказал мне: "И чё?". На что я ответил [смеется]: "Старичок, ну, ладно тебе, это же классно!".

Как же этот рифф оценили остальные музыканты **Slayer**?

Дейву понравилось и Тому тоже. Только Керри выразил свое скептическое отношение. Естественно, сейчас он от него просто прется.

Ты помнишь как все это звучало в демо версии?

Я придумал рифф и часть гитарной партии, которая идет за ним. Не то, что сейчас звучит в этой песне, но общее нарастание я тогда замыслил. Этот гитарный ход "та-да-да-та-да-да" и мрачную гитарную партию. Все записал на 8-ми дорожечник вместе с драм машиной. И звучание мне понравилось.

Что еще ты помнишь о сочинении этой песни?

Я начал писать слова и "застопорился", а Керри подхватил и закончил. Потом я снова подключился к работе и придумал концовку. Весь "Кровавый Дождь" ("Raining Blood"). Эту партию. Но, в общем и целом все получилось легко. Это же короткая песня.

Какая музыка на тебя тогда влияла?

В принципе один панк. Мне кажется, что тогда я продолжал фанатеть от пан-

ка. **Wasted Youth, T.S.O.L., Minor Threat.**

Как к твоему сочинению отнёсся продюсер Рик Рубин?

Мне кажется, послушав эту песню, он сказал: "Все на месте. Идеальная тема". Типичный принцип работы Рика Рубина. Он даёт только две оценки, либо: "Блин, ну и отстой", либо "Все супер". [смеется] Потом он может добавить что-то от себя. Наш принцип такой, мы либо прислушиваемся к его словам и если считаем, что это глупо, значит это глупо, и мы ничего предпринимать не станем. Но самым большим вкладом Рика в "Reign In Blood" было формирование звучания. Мы впервые звучали настолько мощно и напористо. На всех предыдущих пластинках было слишком много реверберации, одна сплошная реверберация. Но если честно, то мы не знали, на что нам стоит рассчитывать. Вспоминая прошлое, сейчас я не могу сказать, почему в свое время мы так увлеклись реверберацией. Но мы были детьми, и рубин послал всю эту реверберацию куда подальше и решил записывать все с сухим звуком. Можно сказать, что мы все записали в живую. Послушав готовый результат, мы настолько вдохновились, что решили оставить все как есть, как у нас получилось. Вы никогда не устаёте играть "Raining Blood"? Нет, никогда, ведь это классная песня. Короткая тема, от которой подростки дико фанатеют. Буквально на каждом концерте, стоит нам только начать ее играть, начинается то-

тальный фанатизм аудитории, и от этого просто мурашки по коже. Сам заводись мгновенно. Мы до сих пор играем эту вещь с удовольствием.

Как ты оцениваешь популярность этой песни у спортсменов?

Да, наконец-то я это услышал. Господи, эту песню гоняли на хоккейном стадионе. Мне просто не верится. Я люблю хоккей, и часто хожу на разные матчи и все никак не мог понять, почему на стадионе они не гоняют Slayer? И когда они наконец-то прокрутили "Raining Blood", я был таким довольным!

Как тебе версия "Raining Blood" в исполнении Тори Амос?

Должен признаться, что у неё получилась самая оригинальная версия. Неужели это наша песня? Непонятно, почему она решила переиграть именно эту вещь? Это что, такая неудачная шутка? Не знаю. Она просто обратилась к нам за разрешением, и мы ответили: "Не вопрос! Угарай по полной!". И она эту песню просто прикончила. Никогда не забуду, как она сыграла эту тему в тот момент, когда мы выступали на одном совместном европейском фестивале и очень опаздывали на сцену, при этом хотели выступить до неё. Мы дико

опаздывали, но её это нисколько не задело. И вот мы прибыли с опозданием, задержался наш авиарейс или что-то типа такого, но она ответила: "Без проблем. Играйте свою стандартную программу". Надо признаться, что нас подобная лояльность удивила. Я то думал, что она покажет себя настоящей стервой.

Как ты относишься к тому, что некоторые люди используют рифф из этой песни для звонков своих мобильных телефонов?

[смеется] Да, это прикольно. Кажется бы, это должно быть весьма банально, но это реально прикольно.

Керри Кинг вспоминает Джеффа:

«Я так часто и с огромным удовольствием общался с Джеффом... Помню, как в начале нашей карьеры, на гастролях, мы с ним допоздна не ложились спать, запросто могли всю ночь проторчать в гастрольном автобусе, просто тусовались, разговаривали, смотрели вместе какие-то фильмы... фильмы о Второй мировой войне, какие-то ужастики, мы столько раз вместе смотрели «Цельнометаллическую оболочку», что практически знали наизусть все диалоги героев этого фильма. Он был очень увлечен историей Второй мировой войны. Его отец воевал на той войне, поэтому когда Slayer впервые выступали в России, кажется, в 1998, мы с Джеффом ходили по московским музеям военной истории. Никогда не забуду, как он обходил музейную экспозицию, рассматривал все эти танки, оружие и прочие предметы. В тот момент он был похож на мальчишку, проснувшегося в рождественское утро. Но это была «его тема», он прекрасно разбирался в истории Второй мировой, причем настолько хорошо, что вполне бы мог преподавать эту историю в школе».

Том Арайя вспоминает Джеффа:

«Когда мы только сформировали Slayer, постоянно репетировали, с каким-то религиозным исступлением, 24 часа в сутки, семь дней в неделю. Мы с Джеффом часто зависали и общались, он жил в гараже моего отца, одновременно служившем нашей репетиционной точкой. Когда у него появилось собственное жилье, у него был 8-дорожечный магнитофон, и я приходил к нему записать собственные песни, не песни Slayer, а другие свои сочинения. На определенном этапе музыкант играет в группе, но начинает жить своей жизнью, отдельно от группы, просто уже не живет своей группой круглосуточно постоянно и не проводит так много времени вместе, как раньше. Я скучаю по тем давним временам. Помню, как мы были в Нью-Йорке, записывали альбом «South Of Heaven». Мы с Джеффом жили в одном отеле и нам надо было ехать в студию – кажется, та самая студия находилась в квартале «Chung King», просто жалкое местечко. В итоге мы вышли из отеля и решили прогуляться, но потом начался дождь. Мы прошли не больше пяти кварталов, но дождь явно усилился, так что мы вымокли до нитки и решили взять такси. И вот представляете картину, два длинноволосых чувака в кожаных куртках, мокрые как крысы, тормозят «мотор», чтобы добраться до студии. Естественно, никто бы ни остановился, чтобы нас подкинуть. Пришлось тащиться пешкодралом. Джефф был «дорогой жизни Slayer», он написал так много песен, за которые всегда будут помнить эту группу. Он был добродушным, хорошим парнем».





«Джефф был «дорогой жизни Slayer», он написал так много песен, за которые всегда будут помнить эту группу.»

Дейв Ломбардо вспоминает Джеффа:

«Вместе с ним я с упоением слушал Dead Kennedys, Circle Jerks, Black Flag и The Germs. Я начал играть на барабанах все быстрее и быстрее, а Джефф сочинял оригинальные песни с панк-влияниями. Слияние хэви-металла и панка сформировало зачатки собственного стиля Slayer, тем самым родилась эта сила. Спасибо тебе, Джефф, за твоё вдохновенное увлечение панк-роком, которое и сегодня продолжает оказывать влияние на мой стиль игры».

SLASH:

«Для меня, Джефф Ханнеман был настоящим королем thrash/speed металлической гитары. SLAYER были первой speed металлической группой, которую я услышал. Риффы и аккордовые последовательности были просто гениальны. А техника правой руки была для меня вообще чем-то немислимым. Я никогда не слышал ничего подобного».

Джеймс Хэтфилд (METALLICA):

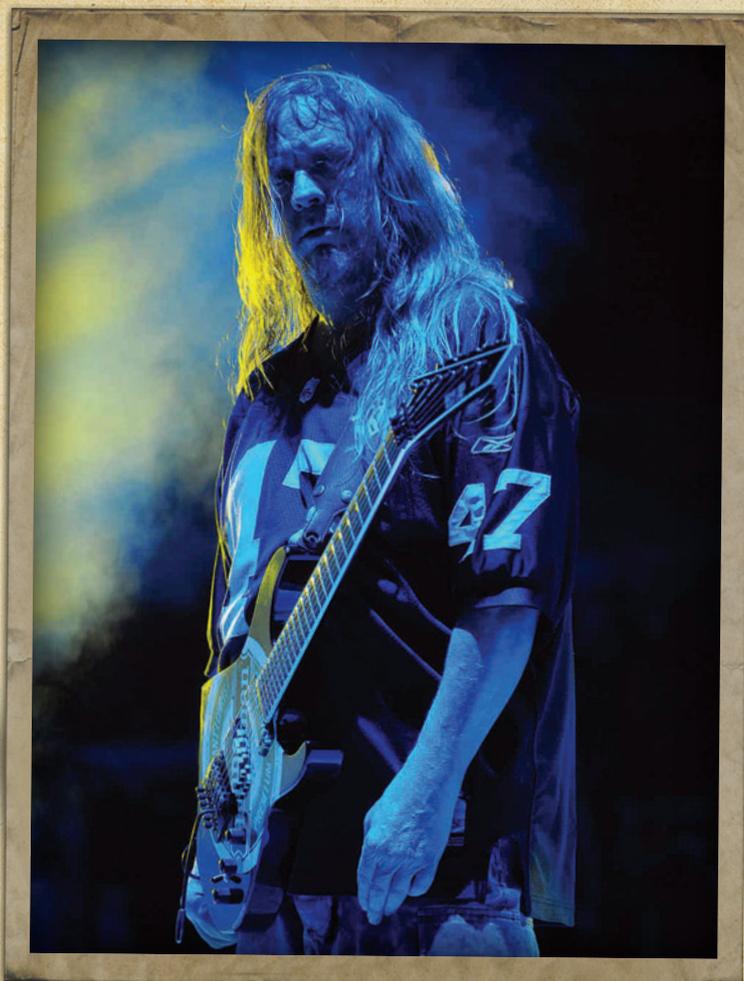
«Я рад, что жил в одно время с Джеффом. По-своему мы были похожи. Два застенчивых паренька, обретших отдушину в музыке. А ещё я рад тому, что выступал с ним на одной сцене во время концертов «Большой Четверки». Иронично, но один из лучших металлических риффов современности, «Angel Of Death», помог ему остаться в памяти людской навечно». «Да, всегда тяжело, когда теряешь металлического соратника, особенно того, с кем вырос в одном городе, в одном районе, вырос в одном временном отрезке, играл в одном жанре, имел схожие цели в жизни... да много чего общего. И когда кто-то уходит из жизни слишком рано, от этого всегда тошно на душе. Да, не в первый раз мы теряем кого-то, но терять всегда тяжело... всегда».

Гэри Холт (EXODUS):

«У меня просто нет слов. Новости о кончине Джеффа обрушились на меня как тонна кирпичей и в данный момент я не испытываю ничего, кроме вселенской печали. Свои чувства я могу описать только двумя словами: «в шоке». Джефф, мой братишка, для меня было честью попытаться по возможности сыграть твои песни наилучшим образом. На этом свете есть только один единственный Джефф Ханнеман. У меня только одна надежда, играть написанные тобой песни с такой же самоотдачей, с какой их играл и сочинял ты сам, так как ты единственный и неповторимый, и ты создал основу основ давным-давно. Мой дорогой друг, мы получали ни с чем не сравнимый кайф на великолепных концертах и турах, проведенных вместе (Venom, Slayer, Exodus и т.д.). Мы были теми самыми молодыми и голодными трэшерами, готовыми расколоть все на своем пути, и мы это делали с превеликим удовольствием. Именно движимые собственным стремлением все сметать и уничтожать мы и взялись за гитары.»

Роб Флинн (MACHINE HEAD):

«Не стану разглаживать на тему, какие мы с ним были кореша и все такое, мы не были закадычными друзьями, это уж точно. Нас и приятелями-то можно назвать с натяжкой. Я отработал с этим чуваком восемь туров, отыграл более 120 концертов и, по правде говоря, так и не узнал его по-настоящему. Я всегда был больше близок с Керри. Джеффа было «не видно и не слышно», всегда, как говорится, «тихо сам с собою», и буянить он мог только в пьяном угаре, но при этом всегда «держал дистанцию» и ворчал, когда другие веселились в его присутствии, и это при том, что он сам мог «урезаться вусмерть».



Но из нашего общения все же есть, что вспомнить. Первая «туса» состоялась в городке Базеле, Швейцария, в ноябре 1994, когда Machine Head были основной группой поддержки Slayer во время турне в поддержку альбома «Divine Intervention». Бывают такие концерты, когда происходит что-то сумбурное и неприятное, о чем потом постоянно вспоминаешь, в тот раз спонсорами шоу выступила табачная компания «Chesterfield» и каждому подростку, пришедшему на концерт, выдавалось по две пачки халевных сигарет. Никогда еще в своей жизни я не видел, чтобы в зале стояла такая плотная дымовая завеса. Помню, как в тот раз уходил со сцены и кричал нашему рабочему сцене, нашей «палочке-выручалочке» Майку «Отбросу»: «Старичок, прикури гребаную дымовую машину», на что он мне ответил: «Это не дымовая машина, братишка, это сигаретный дым!» Тогда ребята в зале так надымили, что я почти задышался на сцене.

И вот после того концерта мы тусили за кулисами, появился Джефф и мы начали жаловаться на это безумное «сигаретное шоу», а он пригласил меня к себе в примерку и угостил пивом. Мы сели и немного поболтали, а потом я вспомнил, что вообще-то фанатею от SLAYER, и начал его допытывать, какие песни кто написал:

Я: «Кто сочинил «Angel Of Death»?»

Джефф: «Я».

Я: «И текст тоже?»

Джефф: «Да».

Я: «Raining Blood»?

Джефф: «Я».

Я: «Dead Skin Mask»?

Джефф: “Я”.

Я: “South Of Heaven”?

Джефф: “Я”.

Я: “Black Magic”?

Джефф: “Что пристал, сам знаешь”.

Я: “Hell Awaits”?

Джефф: “Да, опять я”.

Ну и так далее, этот чувак написал слова и музыку огромного числа моих любимых песен Slayer. По молодости он оказал огромное влияние на мою манеру написания песен, особенно в плане аранжировок и нестандартного использования смены тональностей. Slayer всегда выделялись на фоне многих других групп своим умением менять тональности в любой октаве, практически на всех ладах гитарного грифа. Их соло-партии могут звучать в абсолютно произвольных тональностях, но каким-то чудом эта “фишка” делает их музыку по-особому хаотичной, а когда начинается припев – ба-бах! Идет такой надвиг, такой адовый замес! Очень “в тему”. Джефф был один из редких металлистов, кто никогда не перся особо от Pantera, он признался мне, что “кое-что мне нравится”, но, по его мнению, временами эта группа “пережимала с блюзом”, а ему симпатичней “более мрачные ноты или печальные риффы”. А еще я никогда не забуду, как мы тусили в гастрольном автобусе в августе 2001, во время турне в Корее, Японии и Австралии, весь тур был организован очень быстро, можно сказать, “с налету”, и поэтому мы селились в одних отелях, нас обслуживали одни рабочие сцены, один гастрольный менеджер и общий менеджер на всех, поэтому все толпой передвигались в одном автобусе от аэропорта до отеля, и так каждый день. Порою приходилось трястись в автобусе час, а то и два, отсюда начиналась вся эта глупая болтовня и тусня. Один парнишка в Австралии ворвался в автобус, пока мы все заседали там, после ночной пьянки. Он дико ломился за автографами и влетел в автобус, естественно, с воплем: “SLAAAAAYEEEEERRRR!!!” Потому увидев меня только и смог, что сказать: “Ой, черт, Роб Флинн, приятель, я до безумия люблю Machine Head, но эти SLAAAAAYYYYYEEEEERRRRR” Я посмотрел этому кретину прямо в глаза и выдавил: “Ну, тогда вали отсюда!” Ханнеман просто умирал от смеха, ржал минут десять, не меньше, прямо-таки давился своим фирменным хихиканьем, немного напоминающим женские “писки-визги”.



« ... этот чувак написал слова и музыку огромного числа моих любимых песен Slayer.» - Роб Флинн



«Один из лучших металлических риффов современности, «Angel Of Death», помог ему остаться в памяти людской навечно.» - Джеймс Хэтфилд

Этот парень поддерживал меня, когда давным-давно мы с Керри собачились всю дорогу, он мог подойти ко мне на каком-нибудь фестивале и просто поговорить, чисто по-человечески. Он даже поддержал меня, давая интервью журналу "Decibel", когда у него поинтересовались, что он думает обо всех этих разборках, он сказал: "Роб – хороший парень, а вот Керри повел себя как "подружка группы", постоянно с кем-то пререкается". Я от души посмеялся над этим.

Последнее воспоминание, которым я хочу поделиться – дело было в марте 1995, в американской части турне "Divine Intervention". Тогда Machine Head играли первыми, вторыми Biohazard, ну а Slayer хэдлайнеры. Мы выступали на стадионе "International Ballroom" в Атланте, штат Джорджия. Джефф не играл некоторые из новых песен с альбома "Divine", что мне показалось странным. Мы тусовались в их гримерке перед началом концерта, вернее, только мы вдвоем, и я все никак не решался спросить его, в чем проблема. Сначала он шутил и говорил, что едва ли он эти вещи разучит, утверждал, что они ему не нравятся, так как их написал Керри. Он захихикал, а потом остановился. Посмотрел себе под ноги и посерьезнел. Джефф сказал, что у него сильно болят запястья, его руки и запястья немели постоянно, он мог мучиться от онемения во время исполнения этих песен, так как они были очень быстрыми, потом он расплакался. С его стороны это было просто удивительное признание. Я постарался как-то неуклюже его подбодрить, но он только продолжал рыдать, тогда я решил посидеть с ним молча, минуточку. Он обнял меня, с облегчением выдохнул и рассмеялся, потом пошел к сцене, развернулся и сказал: "Спасибо, старина".

Скажу вам, такое не забывается, одно из тех редких, эмоциональных переживаний, которое нечасто возникает вместе с кем-то, и уж тем более с музыкантом из другой группы. И поэтому я очень уважаю этого парня. Вот таким я и запомню Джеффа."

Дэвид Эллефсон (Megadeth):

«Джефф не любил как-либо афишировать свою личность, но пока никто его не видел и не слышал, он был загадкой двигавшей музыкальную машину SLAYER. Он сочинял риффы, тексты песен и так увлеченно изучал мрачную сторону, что это стало запретным даже по меркам металлической музыки! Но из-за того, что он осмелился сочинять и говорить в собственном творчестве на столь мрачные темы, он и его группа приобрели легендарный статус для фанатов всего мира. За внешней бравадой имиджа и музыки SLAYER, я знал Джеффа как общительного парня, с которым всегда можно было посмеяться, где бы мы не встречались на гастролях. Он всегда поражал меня как человек, способный отвлечься, забыть обо всей этой работе на сцене, и в результате мы могли говорить о своём, о личном, о своих близких, обо всем том, что не было связано с музыкой. Он был тем, «кто за словом в карман не полезет», но когда он говорил, его слова имели реальный вес».

Алекс Уэбстер (Cannibal Corpse):

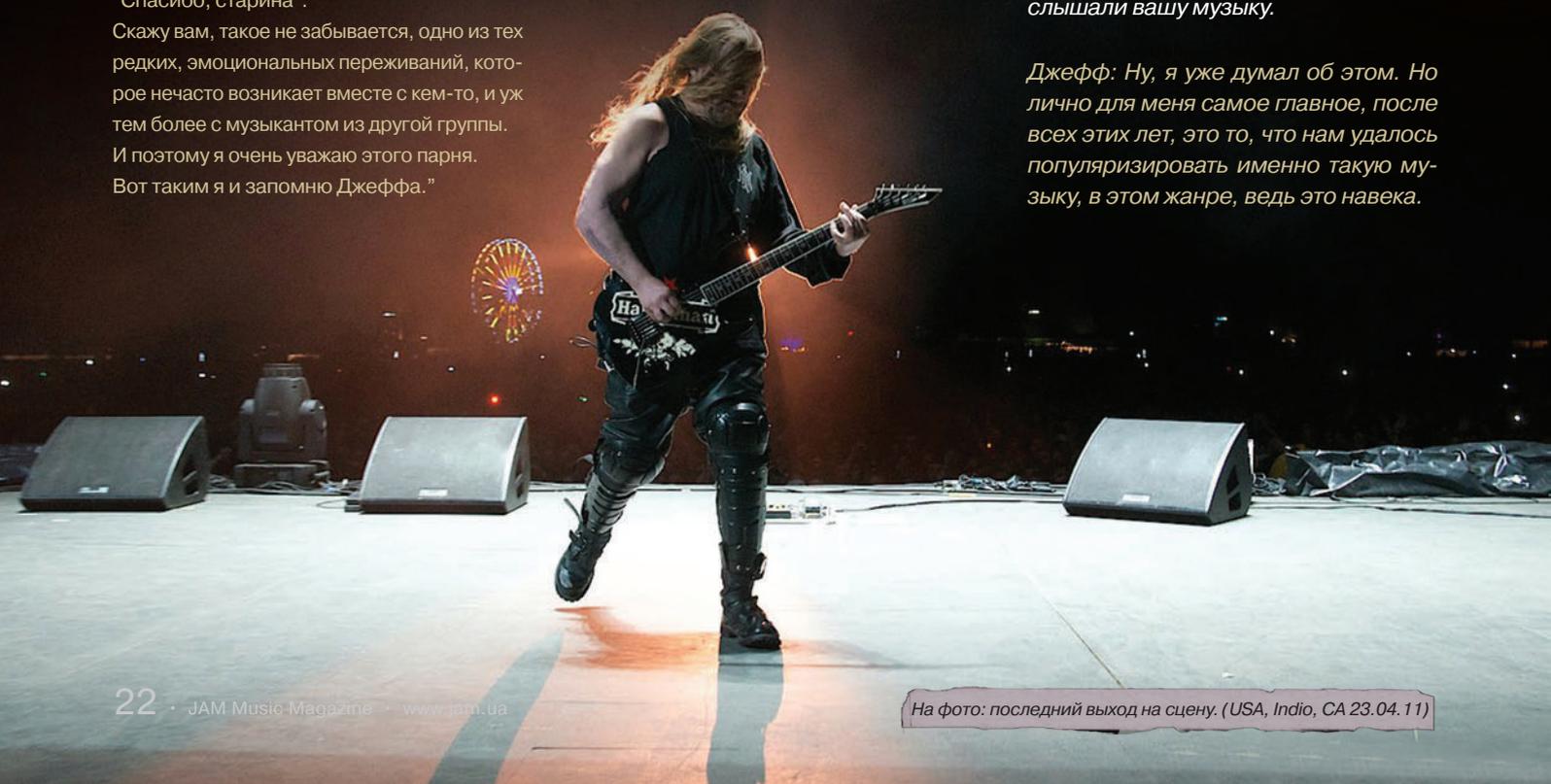
«Я не могу переоценить тот эффект, который гитарная работа и манера сочинения песен Джеффа Ханнемана оказали на меня и остальных музыкантов в CANNIBAL CORPSE. Из всех наших влияний, скорее всего, именно SLAYER это та группа, которая сильнее всего повлияла на наше звучание, а вклад Джеффа был явно решающим для того, чтобы SLAYER стали SLAYER. Что касается меня лично, то его манера сочинительства больше всего повлияла на меня. Мое представление о том, какой должна быть великолепная экстремальная метал-

лическая песня во многом сформировалась благодаря его сочинениям. Джефф написал несколько величайших металлических песен: «Angel Of Death» многими считается величайшей трэш металлической песней современности, и это лишь одна из многих классических вещей написанных им одним или с кем-то в соавторстве из музыкантов SLAYER. Для меня альбом «Reign In Blood» один из величайших металлических шедевров, и в создании данного шедевра игра и талант Джеффа сочинителя явно сыграл важную роль. С момента выхода в свет, я прослушал этот диск буквально несколько тысяч раз, и продолжаю слушать постоянно. Просто включаю и улетаю. Если вы «прошерстите» дискографию SLAYER и проанализируете какую музыку и лирику написал Джефф, станет ясно, какое огромное значение он имел для нашей сцены. Моя жизнь уже никогда не будет прежней без новых песен Джеффа Ханнемана, и я думаю, на этом свете живут тысячи других, кто скажет вам тоже самое.

• • • • •
и напоследок... из интервью с Джеффом (сентябрь 2002)

Когда-нибудь, когда тебе будет 90 лет, ты будешь сидеть в «доме для престарелых», будешь разъезжать в своем инвалидном кресле и рассказывать байки о вашей группе. Даже несмотря на мою уверенность в том, что ты многое позабыл, ты помнишь, что самое главное для музыканта Slayer. Самое главное, после всего, что было сказано и сделано, это то, что 10 миллионов людей должно быть слышали вашу музыку.

Джефф: Ну, я уже думал об этом. Но лично для меня самое главное, после всех этих лет, это то, что нам удалось популяризировать именно такую музыку, в этом жанре, ведь это навека.



На фото: последний выход на сцену. (USA, Indio, CA 23.04.11)

E-II[®]

STANDARD



JAM.UA

DESIGNED &
ESP[®]
BUILT BY

URIAH HEER

К Uriah Heer на постсоветском пространстве особое отношение. Их любят, им готовы прощать откровенные неудачи. Ведь «July Morning» и «Easy Livin'» оправдывали все просчеты. Они уже четверть века бороздят просторы бывшего Союза и потому стали еще роднее. Во время одного из таких визитов Андрею Полякову и удалось пообщаться с отцом-основателем группы Миком Боксом и бас-гитаристом коллектива Тревором Болдером.





В 1987 году вы впервые приехали в Советский Союз. Новая для группы территория и множество мифов о стране. Вас не пугали КГБ и медведями на улицах? Были ли опасения по поводу успешности гастролей?

Тревор Болдер: Нас пригласили, и для нас это была большая честь, мы обрадовались. Было очень интересно все увидеть своими глазами, как здесь все на самом деле. Было также интересно пообщаться с людьми.

Мик Бокс: Всегда интересно делать что-то впервые. Это было частью рок-н-ролла.

Мик, когда в конце 60-х ты создавал группу, у тебя была какая-то концепция будущего коллектива? Ты уже представлял, какую музыку вы будете играть?

М.Б.: Да, конечно же, у нас была идея, без сомнения. Музыка Uriah Heep, Led Zeppelin и Deep Purple – это как бы одно направление. Да, были The Beatles и Rolling Stones, но мы пошли немного в другую сторону. Это было очень креативное время.

В вашей музыке можно услышать и джаз, и арт, и хард-рок. По-моему, вы первая группа, которая начала использовать многоголосье в тяжелой музыке.

М.Б.: Да, возможно. Это был такой прогрессивный момент. Мы в шутку называли себя Beach Boys в хард-роке.

Т.Б.: В тот период мы могли делать с музыкой все, что угодно, и Uriah Heep стояли у истоков таких экспериментов. Led Zeppelin и Deep Purple были потяжелее.

М.Б.: Мы пытались создать гармонию голосов и инструментов, и это наш фирменный звук. Если мы вернемся в 60-е, то сможем проследить много направлений, и мы как бы лавировали в этих музыкальных течениях. Наш стиль из 60-х. Очень большое влияние на становление Uriah Heep оказала группа Vanilla Fudge, к сожалению, недооцененная. Орган Hammond, гитара, вокал – нам это очень нравилось.

Вопрос, на который вы, очевидно, уже устали отвечать. В Советском Союзе в названии группы всегда искали скрытый подтекст. По крайней мере, слово «Неер» точно ассоциировали с хиппи. Почему все-таки, выбирая название, вы вспомнили Диккенса?

М.Б.: Да, Uriah Heep – герой книги Чарльза Диккенса

«Музыканты W.A.S.P. и Iron Maiden признались как-то, что мы оказали огромное влияние на них, и, как ни странно, даже на А-ха»

«Дэвид Копперфильд». В рождественские дни 1969 года все говорили о Диккенсе, как раз собирались отмечать столетие со дня его смерти. Раньше мы назывались Spice, но к нам присоединился Кен Хенсли, и стиль немного изменился, решили и название поменять. Один из наших менеджеров увидел этого персонажа в экранизации «Дэвида Копперфильда» и предложил нам назваться в честь него. Нам эта идея понравилась, и уже более сорока лет этот персонаж рядом с нами. И когда новые люди приходят в группу, им приходится знакомиться с творчеством Диккенса.

Не самый положительный и приятный персонаж для названия.

М.Б.: Нам понравилось само имя, как оно звучит. Также оно очень гармонично смотрится в печатном виде. Было много групп, которые начинались с А, В, С... и ни одной, начинающейся с U.

Что необходимо для нормального функционирования группы? Хорошие музыканты или команда единомышленников? Или это сплошные компромиссы?

Т.Б.: Ты знаешь, это как футбольная команда. У вас есть набор игроков, которые хорошо делают свое дело и стремятся выиграть. И у нас хорошие игроки, хорошие авторы, которые пишут хорошие песни, все «рубят фишку».

Пожалуй, самая популярная у нас песня Uriah Heep – это «July Morning». Правда, что это компиляция трех разных тем?

М.Б.: Это одна из самых значимых песен группы, она прошла долгий период апробации. Конечно, мы всегда играем «July Morning», «Lady in Black» и «Easy Livin'». «July Morning» всегда в моем сердце! Я как-то зашел в студию и услышал, как ребята что-то бренчат, каждый сочинял



свою песню. Я услышал все это со стороны, и поймал себя на мысли, что эти идеи в чем-то пересекаются. И когда мы попробовали соединить их вместе, я понял, что получается нечто стоящее, значимое.

Правда, что для записи этой песни вы пригласили Манфреда Манна?

М.Б.: Он работал на той же студии, и мы пригласили его для усиления звучания. В то время не было такой дикой конкуренции, все музыканты дружили.

Никогда не возникало желание заняться продюсированием молодых музыкантов?

Т.Б.: Я думаю, что Uriah Heep уже и так повлияли на многие группы.

М.Б.: Например, музыканты W.A.S.P. и Iron Maiden признались как-то, что мы оказали огромное влияние на них, и, как ни странно, даже на A-ha.

У любого коллектива, как и в любой семье, наступает критический возраст, когда хочется или все бросить, или что-то изменить. И у Uriah Heep был такой момент, в начале восьмидесятых группа была на грани исчезновения. Что произошло? Это был творческий кризис, усталость или кризис отношений в группе?

М.Б.: Да, в 1982 году началась чехарда с составом. Я подумал, что, наверное, стоит остановиться. Но все поменялось в течение двух дней, я лежал пьяный у себя в квартире, в Лондоне, и вдруг понял, что нужно продолжать. Я собрал людей, с которыми работал: техников, менеджеров, музыкантов. Я понял, что не так уж все плохо, и

стоит продолжать. Так что плохое настроение было только два дня.

И ты стал собирать новый состав. И одним из старых-новых музыкантов был Тревор. Если не ошибаюсь, в тот момент ты работал с Дэвидом Боуи и Миком Ронсоном.

Т.Б.: Нет, группа Дэвида Боуи Spiders from Mars распалась в 1976 году. Мне позвонил Ли Керслайк и пригласил в Uriah Heep. Я пришел на прослушивание, сыграл «July Morning» и спросил у Мика: «Ну как?». Он ответил: «Окей». Но, наверное, истинная причина моего успеха не в том, что я умею играть, а в том, что я одного роста с Миком. (Смеются).

М.Б.: Прослушивание – весьма нудное занятие. Мы прежде всего искали человека, который был бы «в теме». Но когда Тревор сыграл, все встали и начали аплодировать. Мы сразу поняли, что это наш человек.

Т.Б.: Ну, а потом настал период распада, о котором уже говорил Мик. Начались ссоры, ушел Дэвид Байрон, Ли Керслайк, Кен Хенсли. Все склоки были из-за нашего тогдашнего менеджера.

 **YAMAHA®**



OAK CUSTOM

PAUL BOSTAPH

SLAYER | EXODUS | TESTAMENT
HAIL! | FORBIDDEN

JAM.UA

 **YAMAHA**
Drums
HANDCRAFTED SINCE 1967

0 800 50 49 49

Информационная линия, тех. поддержка
заказ и доставка по всей Украине



Мы остались с Миком вдвоем, мы пытались вернуть Байрона, но он отказался. Это был шок! Казалось, группе пришел конец, и я ушел в Wishbone Ash. Я не хотел уходить из Uriah Heep, но я был сыт по горло этим менеджментом.

М.Б.: А я остался и бухал два дня. (Смеется).

Т.Б.: А я вернулся и играю до сих пор.

Вы начинали творить в эпоху аналоговой звукозаписи. Сейчас настало время цифровых технологий. Изменился и способ распространения звуковых носителей. В какой период вы себя уютней чувствовали?

М.Б.: Ты знаешь, очень сложный вопрос. Честно сказать, мне ближе те времена. Это было время одной кнопки, все было просто и понятно, все естественно и тепло. Нажал кнопку – и поехали! Цифровые технологии какие-то холодные. Сейчас мы пытаемся соединить эти две эпохи. Интернет, конечно же, убивает звукозапись. Мы тратим очень много денег на работу в студии, чтобы получить превосходный звук. Образно говоря, у нас качество звука до потолка, а в интернете он на уровне плинтуса. Вот почему мы все еще пытаемся выпускать наши альбомы – чтобы распространять качественный звук.

А какой альбом самый любимый?

М.Б.: Конечно, последний. (Смеется). Это сложно определить, мы прожили целую жизнь с каждым из этих альбомов. Но есть альбомы, которые были ключевыми в нашей карьере. Естественно, это первый альбом, потому что он дал нам дорогу на сцену, он был безобидным и вдохновляющим. Очень сложно выбрать один, пусть лучше фанаты выбирают.

ОРИАН НЕЕР



Ваш последний альбом «Into the Wild» продюсировал Мик Пэкман, который работал со Status Quo и с Asia. На мой взгляд, получился хороший баланс жесткого бита и арт-рока. Насколько работа продюсера влияет на конечный результат? Кто он – соавтор или человек, который делает красивую упаковку?

М.Б.: У нас в группе пять человек. И очень важно, когда ты получаешь новые уши, которые могут послушать тебя со стороны. Задача продюсера – услышать лучшее, что есть у каждого из нас, и затем соединить в группу.

Т.Б.: Хороший продюсер облегчает задачу, он просто дает нам возможность играть.

М.Б.: Мик – первый продюсер, который пришел к нам на репетицию и сказал: «Вы классная группа, давайте запишем все сразу, без наложений». Ну, ты знаешь, что многие записывают сначала ударные, потом гитары и так далее. Но он посчитал, что будет лучше, если мы вместе сыграем все сразу. Мы собрались в одном помещении и сыграли все вживую. Все песни хорошо отретированы, нажимаешь кнопку, и... раз, два, три – пошла запись. Раньше так все работали, не было таких возможностей, как сейчас, и поэтому нужно было быть хорошим музыкантом.

Мик, ты много лет играешь на гитарах Gibson.

М.Б.: Да, это так, моя любимая гитара Gibson Les Paul Black Beauty. Гитары часто страдают от многочисленных перелетов во время гастролей, и в Канаде мне собрали вторую такую же. Теперь одна в дороге, а другая стоит дома в сейфе. Это удивительные гитары.

Вы не коллекционируете инструменты, как многие другие гитаристы?

М.Б.: Не могу сказать, что коллекционирую гитары. Инструменты нам часто дарят спонсоры. Есть, конечно, несколько старых и дорогих гитар, например, Fender Stratocaster или акустический Gibson. А так, в поездке обычно две-три гитары. У меня много друзей по всему миру, и у них есть мои гитары, я могу брать у них инструменты и играть на них. В этом туре у меня три электрогитары и две акустические Hofner.

Т.Б.: У меня в поездке две гитары. На одной из них я играю уже тридцать лет, это Fender Precision Bass с датчиками от Jazz Bass.

Музыкантами не рождаются, это долгий процесс становления. Чем вы занимались до того, как стать профессиональными музыкантами? И помните ли вы тот момент, когда нужно было сделать выбор в пользу музыки?

М.Б.: После окончания школы я год проработал в экспортной компании в лондонском Сити, я зарабатывал деньги на свой первый Les Paul. Я взял гитару в кредит и, выплатив последний взнос, сразу написал заявление на увольнение. И затем я занимался только музыкой. Конечно, в тот момент я еще не осознавал, что впереди сорокалетняя карьера музыканта.



Т.Б.: Я всегда был музыкантом. Мой папа и дяди были музыкантами, моя тетька была оперной певицей, а бабушка пианисткой. Я всегда хотел быть профессиональным музыкантом, для меня это был смысл жизни.

На этом наша беседа закончилась. Мик и Тревор отправились готовиться к концерту, чтобы исполнить свои великие песни для самых преданных поклонников.

Беседовал Андрей Поляков

KATAKLYSM, VADER, MARDUK, GODS TOWER.

11-22 МАЯ 2012. ЮБИЛЕЙНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ КОНЦЕРТНОГО АГЕНСТВА THE FLAMING ARTS "X YEARS ON TOURS".

Евгений «Dr. Chaos» Пилипенко, концертный звукорежиссер

ЗАПИСКИ ИЗ ТУРА (ЧАСТЬ 2)

Продолжаем наш цикл рассказов "о килогерцах-децибелах, километрах и пол-литрах". Записки из евразийского тура KATAKLYSM, VADER, MARDUK, GODS TOWER. (Часть 2)

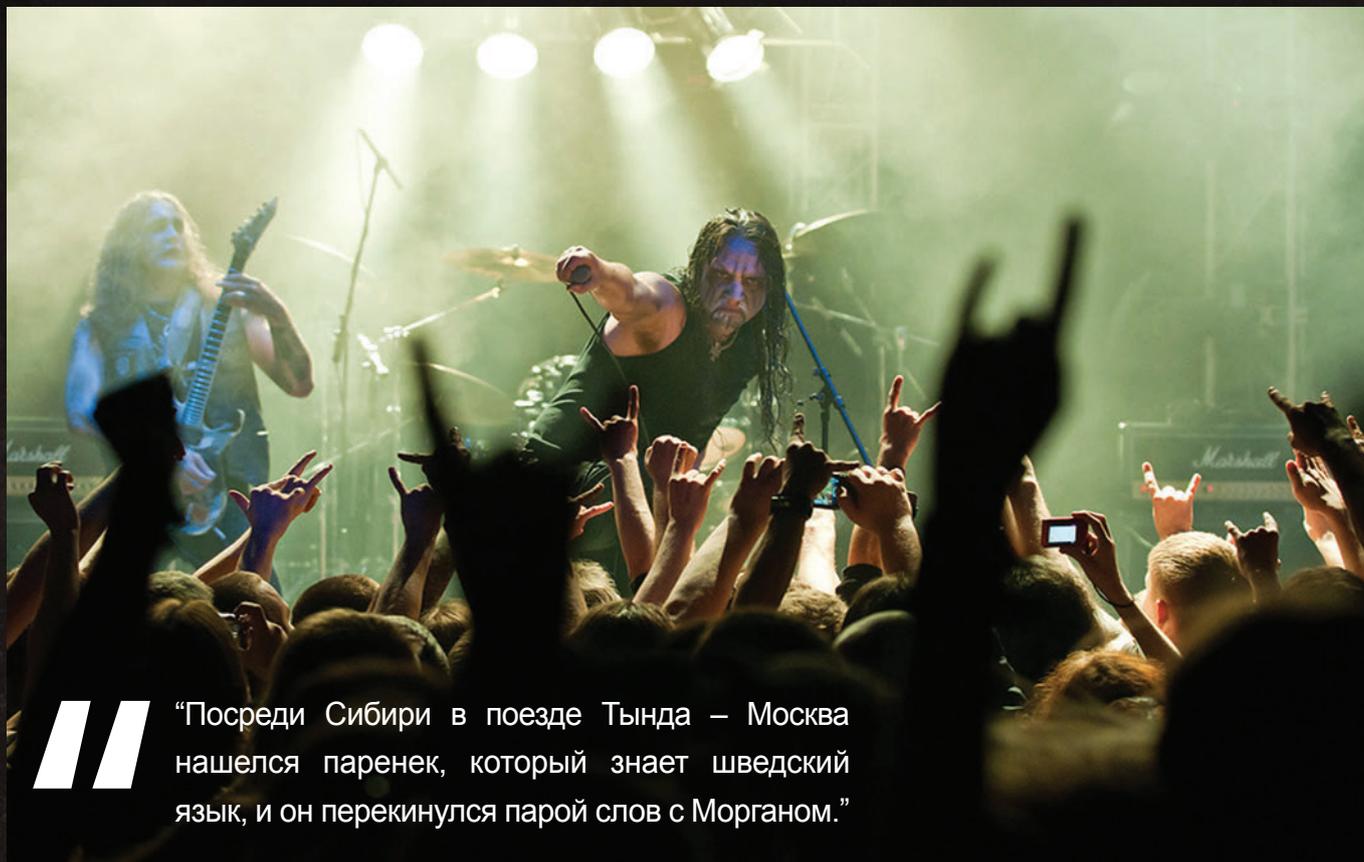
15 мая, вторник. Новосибирск – Екатеринбург.

В вагоне 1969 года выпуска (!) мы обнаружили все окна не открывающимися, но все же нам удалось уговорить проводников позвать вагонного мастера, который разблокировал закрытые на зиму замки. Теперь ехать стало совершенно комфортно. Мы запарили быстрой вермишельки «доширак» (аналог нашей

«мивины», вот где бы я еще поел «завтрак студента»), перекинулись парой слов... эээ... стаканчиков с нашим верным попутчиком паном Данилевским, и полегли спать головами к двери. На свежем воздухе спалось хорошо и все отлично выспались.

За обедом в вагоне-ресторане канадцы офигевали от цен, однако, как правильно заметил Вова, в нашем конкретном случае выбор ресторанов невелик. Посреди Сибири в поезде Тында – Москва нашелся паренек, который знает шведский язык, и он перекинулся парой слов с Морганом. После обеда мы еще залегли поспать, вечером опять заварили китайской лапши, ну и уж довели переговоры с Яцеком до конц... эээ... дна.

Здесь отвлечемся немного от дней теперешних и вернемся к самому началу тура. Я обещал рассказать о том, чем мы, вернее Вова, занимался перед вылетом в Москву. Как полномочный представитель Вадимовой конторы, он ходил на прием к



“Посреди Сибири в поезде Тында – Москва нашелся паренек, который знает шведский язык, и он перекинулся парой слов с Морганом.”



следователю Генеральной прокуратуры Республики Беларусь. Идеологический отдел этой высокой государственной структуры рассмотрел заявку на проведение культурно-массового мероприятия и решил, что шведская группа Marduk не отвечает высоким культурным нормам «синеокой». Как рассказал Вова, чиновник оказался весьма адекватным и отзывчивым человеком. Он заявил, что не хотел бы отменять весь концерт, лишь предотвратить нарушение закона о пропаганде насилия и терроризма, согласно которому шведы могут приехать в Беларусь, пообщаться с фанатами, раздать автографы, но с идеями, противоречащими принятым в обществе моральным ценностям, выступать публично, то есть выходить на сцену им запрещено. Большого пиара для Marduk, чем запрет в европейской стране, не придумать...

Около двух ночи мы высадились в ЕКБ и отправились в отель «Панорама». В это время сябры из Gods Tower уже вылетели по маршруту Минск – Москва – Екатеринбург, чтобы присоединиться к нашему балагану.

16 мая, среда. Екатеринбург, Tele Club.

Утром я уже обнимался с белорусами, впервые приветствуя их в Азии. В Tele-Club'е Саша и компания уже включили все по инпут-листу, мы подстроили порталы, мониторы и начали чек Gods Tower. На консоли D-Show работать было одно удовольствие, все под рукой, провтыкать что-либо весьма трудно. Пожалуй, топ-тройка моего хит-парада цифровых пультов сейчас выглядит так: Digidesign D-show, Midas Pro2C, Allen&Heath iLive 144. Вежа Багоу вжарили в Е-бурге лаконичный и емкий сет-лист, при живой поддержке публики.

После шведов и поляки раздали свою порцию чада и угара. В известном Vader'овском боевике Пётр поет в припеве: «God is dead! Dead...», а затем вместо вокальной партии следует короткая, но смачная гитарная фраза на флажолетах, во время которой весь зал подпеваает: «Halelujah!!!». Когда в поезде обсуждали новость о запрете Marduk в Беларуси, мы рассказали пану Вивчареку, что Vader и Kataklysm рассматривались идеологическим отделом ГП РБ, как группы, чье творчество балансирует на грани дозволенного, на что Пётр сказал: «То мы не против бога, мы против церкви».

Kataklysm отыграли очень увесисто и четко, я развлекал себя и слушателей эффектами и панорамированием гитар, получал удовольствие от шоу, почувствовав себя не только звукорежиссером, но и одним из фанатов.

17 мая, четверг. Магнитогорск, Universal.

Отель Рапогата снова любезно предоставил нам возможность позавтракать раньше расписания, мы погрузились в большой автобус и двинули в Магнитогорск. Придорожные туалеты привели канадцев в ужас, в пору было рассказать им анекдот про русский бильярд. Затем один шведский товарищ, бегая в автобусный туалет раза четыре подряд, создал, как выразился Пётр, настоящий Biohazard. Мы очень долго общались с «Ножиком» на всевозможные темы, лингвистика и этимология, история и антропология, но когда наша беседа плавно скатилась к политике, решили не трепать себе нервы почем зря, а лучше поспать. Я выполз из автобуса с надувной подушкой на шее уже возле гостиницы в Магнитке.



Гостиницей, однако, переоборудованную пятиэтажную хрущевку можно было назвать с бооольшой натяжкой. Если кто когда-либо селился на ЮБК в самых дешевых наскоро построенных ночлежках, о которых в визитках пишут: «туалет, душ, телевизор и холодильник в номере», то это именно оно, скворечник, да и только. Рекомендованная Володей локальным промоутерам формула «хороший отель = горячая вода + wi-fi», как видим, работает не всегда. Да и, собственно, горячей воды-то следующим утром и не было, пока Вадим не пошел на рецепцию ругаться, а wi-fi работал только, если прислонить телефон к стенке.

После обеда мы отправились в клуб, внешне напоминавший советский быткомбинат. Зайдя внутрь, я вдруг вспомнил николаевский «Керосин», ну уж слишком все простенько. Аппарат ушатанный, что пульт, что порталы. Немного перестроив сцену, мы приступили к саундчеку. Звук был странноват, но удобоваримый. Для меня критерием нормальности звука является возможность слуха адаптироваться к нему. Если же уши режет, и ты психологически не можешь преодолеть это ощущение – это явный признак бракованного звука.

Концерт прошел как-то обыденно, к «экватору» тура все притерлись, однако, скучать на сете Marduk снова не пришлось. На первой же песне фронтмен отсоединил кабель от своего микрофона, пришлось опять примотать его скотчем, потом он сломал стойку, потребовал ее заменить, а местный персонал как ветром сдуло. Запасную стойку Mortus нашел сам сбоку сцены,

и тут же скомандовал: «Fix the lights!» И хотя еще до сета Marduk я успел объяснить местному светотехнику пожелания группы, когда я подошел к его «пульту», то понял всю печальность ситуации. Только четыре дешевых статичных прибора управлялись по DMX и могли либо мигать, либо светить постоянно «широкой» палитрой цветов: белым, желтым, оранжевым и фиолетовым, либо не светить вовсе. Остальная «цветомузыка» работала в автоматическом дискотечном режиме. Дениел продолжал нервничать, попутно производя микрофонные фидбеки, я сначала сбегал к пульту, подрезал частоты в самом канале, а затем все-таки растолкал охранников и полез в рэк с эквалайзерами.

За ужином шведы смотрели по телеку, как чехи выбивали их команду из четвертьфинала, а Дьявол привел в кабак целый хоровод группис, но это уже история завтрашнего утра.

18 мая, пятница. Уфа, Agava.

Все утро и даже по пути в Уфу мы нянчились с еще не протрезвевшим гитаристом «хозтоваров», как с маленьким ребенком, разве что ремня не давали (а следовало бы!)). Вадим ко всему тоже чувствовал себя не лучшим образом, однако именно он, в конце концов, нашел нужные слова, чтобы успокоить нашего еще не совсем адекватного с бодуна товарища. «Лаской, Иван Арнольдovich, только лаской!» ©.

Дальше мы покатили через уральские перевалы, замечательные пейзажи проплывали за окном. Грунтовые дорожки, извиваясь, скрывались за каменистыми горами, маня прокатиться по ним на велике. На каждой живописной полянке в тени берез я представлял себе палатку и дымящийся костерок с кипящим супчиком в котелке. Отлично звучащие в 2008 году порталные системы DAS Audio, инсталлированные в клубе «Агава», за это время несколько раз



ремонтировались, мотались динамики. Но все равно работали не все субы, а в усилителях одной из пар широкополосных систем то и дело срабатывала защита от перегрева. Оскар сказал, что это худшее портальное усиление в туре.

Gods Tower нарезали свой сет как надо, приобретя новых молодых фанатов на Урале, ранее и не подозревающих о существовании легендарной группы. На Marduk я опять работал стейджменом, ходил от сцены к Оскару, передавал пожелания по мониторам. Катаклизм, как всегда, прост в микшировании, увесист и убийственен. Однако мне весь сет пришлось не наслаждаться, а скорее бороться со звуком, порталы не радовали. На Vader я был на сцене только первых песни три, заменили расшатанную стойку одной из тарелок, норовящей упасть на томы, примотали скотчем отвалившуюся клипсу микрофона хай-хета, добавили гитарки Петру в монитор, и я пошел отдыхать в гримерку.

По дороге в отель я разговорился с Джеймсом, lost and found багаж, наконец, догнал своего владельца в туре, и он вернул мне выстиранные шорты. 21-летний парень играет техно-треш в своей банде Divine Chaos. В польскую компанию он попал, однажды турив со своей группой вместе с Vader, Пётр заметил юное дарование и, когда появилась вакансия, пригласил Джими. Ориентиры творчества англичан, дебютный альбом которых готовится к выпуску, – Death, Symphony X, а любимые драммеры Джеймса – Гевин Харрисон, Джин Хоглан и Шон Райнер.

19 мая, суббота. Выходной день в Москве.

На борту Airbus A319, когда стюардесса Аэрофлота, заканчивая свой спич о безопасности полета, показала инструкцию, мы устроили тупой, но смешной флэш-моб, дружно подняв над головами свои копии. Этому приколу «хозтоваров» научил их бесшумный менеджер Виктор Иванович Лапицкий, его не было в

этом туре, но юмор его был с нами. Совершив мягчайшую посадку в Шереметьево, командир воздушного судна сорвал бурные аплодисменты.

Нас поселили в шикарном дизайнерском отеле Radisson BLU Belorusskaya, том же, в котором мы были в прошлом туре с Sepultura. Я даже не могу представить себе стоимость номера. Однако, как и в прошлый раз, и не только в нашей комнате некоторые плитки на полу в ванной шатались, и под ними чвакала вода. План на вечер был следующий. Вадим договорился с дружественным концертным агентством Spika о культпоходе на концерт Black Label Society.

Мы с Вадимом и Володей пообедали в ближайшем чешском ресторанчике «Прогноз Погоды», где, на мой

взгляд, было дорого, но вменяемо, по сравнению с ценами в самом отеле, где наши франко-канадцы положили свой бай-аут в трехкратном размере. Дождавшись в вестибюле Kataklysm в полном составе, мы отправились в клуб Milk.

Большой, полагаю, более чем двухтысячный зал был озвучен линейными массивами, а на балконах через метров десять ви-



сели активные «пятнашки» Alto. Звук местами был очень даже хорош, хотя фортепианное соло Зака Уайльда обнаружило некоторую шероховатость в среднечастотном диапазоне, и томов, как по мне, было маловато (я люблю, когда томы вышибают моск). Хотя, как можно жаловаться на звук, или вообще адекватно о нем рассуждать, находясь на балконе.

На сцене были расставлены двадцать четыре кабинета Marshall, в большинстве своем для антуража, фейковые, без магнитов, в некоторых кабах, оказывается, стояли также 10» басовые динамики (а я-то думал, где же басовый аппарат?). Выглядело все это масштабно и впечатляюще. Простой и понятный «квадратный американский рок» раскачивал толпу фанатов BLS, коих собралось не менее тысячи, может, и полторы. На одной песне техники начали выбрасывать в зал огромные воздушные шары, и слушатели радостно пинали их до самого потолка. Однако гитарное соло мистера Уайльда затянулось эдак раза в четыре. И посреди сцены попил во всевозможных позициях, и в правом углу рычагом порычал, и на левом фланге покрасовался, но что в этом соло было экстраординарным, так это его продолжи-



тельность. В целом шоу прошло весьма ярко и положительно.

Когда мы вышли на улицу, одна брюнетка подбежала к Жану-Франсуа, и, наверное, они были знакомы раньше, потому как через мгновение она уже целовала его по-французски. Маурицио рассказал, что когда в туре его гитарист пропадает из виду, искать его бесполезно, он 100% с девушкой. Стефан, улыбаясь, продолжал: «Yes, he is a snake that hypnotizes his victim. He's got a special method of seduction, and it works! He's a snake, man!» Тем временем Джей-Эф с подружкой испарились. «Если наш гитарист не явится завтра на lobby-call», – сказал Маурицио, изображая жонглера, – «то будем показывать цирковое представление». Или придется играть втроем, есть же гитарный трек на семплере, Стефан сыграет на гитаре, а Маурицио возьмет бас (а ему однажды приходилось это делать, когда басист травмировался). Остаток вечера мы тусили в пабе «16 тонн», пока Челси не вбил последний гвоздь в баварский гроб в весьма драматичном финале Лиги Чемпионов.

20 мая, воскресенье. Москва, ККЗ Москва.

Завтрак в Radisson'e, праздник желудка. Еще пару часов в номере, и в клуб. Пульт «семерка», все по райдеру, отстроили 30-киловаттные порталы, которых здесь было с большим запасом, пришлось работать в -6дБ на мастере, и при этом я все еще слышал от людей мнения о слишком большой громкости. ФОН-пост находился в конце зала в хорошо заглушенной будке, и здесь звук был абсолютно комфортным, я бы даже сказал идеальным. Но кирпичные стены очень хорошо отражали

верхние частоты, и в зале звук довольно сильно отличался.

Началось шоу Gods Tower, потрясающий свет, горячая поддержка публики (многие пришли в «товаровских» футболках), ну хоть DVD снимай, было реально круто.

У Петра переломался провод блока питания процессора M9, на бэкстейдже он сильно нервничал, но выйдя на сцену, невозмутимо включился в преамп усилителя и отработал свой сет по фирме. После выступления они с Пауком почувствовали недомогание, я выдал им по таблетке белого угля и дядьки уехали в отель.

Дениел опять на протяжении всего сета Marduk вынимал мне мозг по поводу мониторинга, я раз пятнадцать ходил от сцены к пульту и передавал команды Оскару, и все же Mortus заявил после, что по мониторингу это было худшее шоу. Странно, ответил я, в первой банде вон все счастливы со звуком. На что Дениел беспардонно заявил, мол, Gods Tower играют детскую музыку по сравнению с настоящим мужским блецк-митолом. Я ухмыльнулся про себя, и спорить не стал.

Перед Kataklysm я восстановил свои настройки (так как Оскар скрутил все к чертовой бабушке), и уж затем провел лайнчек. Канадцы раздали, как всегда, увесисто и четко. Самой большой проблемой этого клуба было практически полное отсутствие вентиляции, было невероятно душно и жарко. Если ранее мы планировали после концерта посетить сауну в отеле, то сейчас всем стало понятно, что мы ее уже посетили. Я вспотел так, что майку можно было выжимать, на ней даже появились разводы

от соли. Как в этих условиях выступали артисты, особенно барабанщики, уму непостижимо. Добраться до душа в отеле было несказанным наслаждением.

21 мая, понедельник. Воронеж, Tarantul.

Завтрак в Radisson'e, похоже, я слегка объелся. На большом бусе Setra мы стартовали на Воронеж, более пятисот километров пути прошли в каком-то полузабытье, и вот мы уже выгружаемся возле клуба Tarantul.

Без оверхедов мы втиснули наш инпут-лист в небольшой аленхитовский пульт GL2400, интро пришлось включать через дополнительный вход 2TR IN. Скромненький аутборд, M-One со стандартным глюком tap-темпо был переведен в режим ревербератора, а в качестве дилея назначен M350, в котором барахлил микроик кнопки TAP. Мониторы были ужасны, после усечения всех частот обратной связи они звучали, как довоенное радио. Общее звучание в зале, однако, удалось нарулить по принципу «меньше ручек – круче звук». Джимми, настроив томы по трезвучию, начал на саундчеке по приколу исполнять лейтмотив марша Империи Зла на одних томах, шутка вышла в тему.

Белорусы за свой сет приобрели толпу новых фанатов, молодых людей, которые раньше понятия не имели о существовании паган-метал легенды. Я украшал Дьявольские соло дилеями, было здорово. Ко мне подошел поздороваться шеф froster.org Ваня Морозов, прикативший на концерт из Харькова, рад был увидеть земляка.

Выступление шведов прошло практически бесппроблемно, за исключением перевернутого Дениелом вентилятора, а также из-за спутавшегося кабеля уроненного и разомкнувшего цепь нойз-гейта Дево, что я оперативно исправил. Хорошо, хоть бегать не пришлось, мы договорились с Оскаром об использовании запасного микрофона в качестве служебной коммуникации, он слушал его в наушниках, а я сообщал, кому чего добавить в мониторы, когда дым запустить, это очень удобно. После шоу Дениел сказал, что все было отлично, а Оскар, узнав об этом, флегматично пошутил: «So we need bad monitors to make Marduk happy with their sound.»

Пётр отремонтировал свой блок питания, и Vader дали жару по полной, Оскар нарулил отличный звук. Пан Вивчарек общался с публикой на русском языке, общие фразы, но они очень сблизили артистов с фанатами, и горячая поддержка банде была обеспечена.

На лайнчеке канадцев обнаружилось, что не работает блок питания Line 6 Джей-Эфа. Я уж не знаю, как вчера его адаптер не подошел Петру, но сегодня Петров блок вполне подошел для питания POD 2.0 от 220В. Что толку рассказывать о выступлении Kataklysm, на нем нужно побывать. После их сета фанаты еще минут десять скандировали, не веря, что шоу окончено, требовали еще.

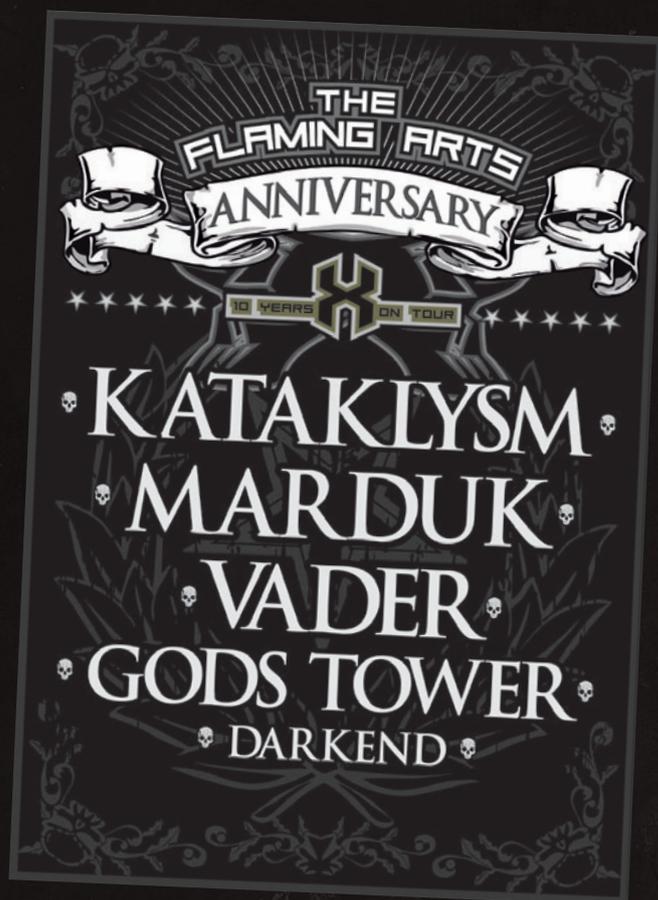
Another day at the sauna, я умылся, перекинулся парой слов с Фро, перекусил пиццей, попробовал итальянское красное полусладкое, компот компотом, как выразился Маурицио, вино без души,

мы пошутили насчет того, что в райдер надо дописать DRY ONLY. Погрузка, фотографирования и автографы, отъезжающий бус провозжали аплодисментами. Тысяча с лишним километров до Минска.

Мы накатали по стаканчику Яцека с колой, я уже начал отрубаться и, похоже, пропустил все самое интересное, поэтому не смогу пересказать происшедшее в деталях. Охмелевший Дьявол начал требовать к себе повышенного внимания, придолбался к полякам, потом к Дениелу (рискуя, между прочим, выбитыми зубами), снова собирался уходить из банды, словом, уже знакомая песня старого алкоголика. Когда его поведение переполнило чашу коллективного терпения, среди ночи под Воронежем в нашем туровом бусе был совершен акт экзорцизма, то есть изгнания Дьявола. Он был, как говорится, в буквальном смысле kicked off, и из группы, и из автобуса. Стало тихо, и все почувствовали облегчение.

22 мая, вторник. Минск, Re:Public.

Наступил рассвет, все пребывали в замечательном настроении, однако понимали, что выступление Gods Tower на последнем концерте трассы в Минске на данный момент невозможно. Парням очень не хотелось подводить ни организаторов, ни металхэдов. Отмена сета Gods Tower к запрету Marduk, это было бы уже слишком. Кандидатура на замену была, гитарист групп Weeping Twilight и Нейродюбель, фанат Вежы Багоу Виталий Абрамович из Минска. Пришлось совершить с десяток звонков, пока «товары» узнали его номер и дозвонились до него самого. И, о чудо, он ответил согласием, сказал, что сейчас сядет повторять некоторые вещи, а через часик прислал sms: «Могу сыграть такие песни: Rising Arrows, Blood, Twilight Sun, Civilization, An Eye for an Eye, Evil, Living Mirror, Seven Rains of Fire, When Life Ends.» Девять





песен, потрясающе, он знал все песни из короткой программы данного тура, и даже больше! (а в Минске как раз планировался расширенный сет). Настроение у всех поднялось еще больше, пришлось поделиться хорошей новостью с паном Якабам Данилевичам, я же с утра ограничился яблочным соком.

После семнадцати часов пути мы выгрузились в клубе, уставшие с дороги артисты отправились в отель. Я также отпустил отдыхать и Оскара, мол, я сам проведу первичный саундчек, и если он доверяет мне в этом плане, то может приехать на площадку уже вместе с Vader. Поскольку по телефону я уже обсудил с местными парнями технические детали, все было подключено по инпутлисту и проверено, мониторы практически отстроены, порталы эти я знаю, единственной проблемой оставался сам зал, очень живой и сильно реверберирующий. Мы провели саундчек, в ходе которого парни смогли прогнать две с половиной песни вместе с сессионным гитаристом. Остальные песни сета (а к упоминавшемуся выше туровому списку добавилась также Twilight Sun) были самым смелым образом сыграны вместе впервые, совершенный эксклюзив для публики – присутствовать на первой репетиции и концерте Gods Tower в обновленном составе одновременно.

Начало сета получилось несколько скомканным, т.к. от первых же ударов по хай-хету стойка сломалась, пришлось ее заметить. Но, не смотря ни на что, шоу продолжилось. Виталик играл некоторые вещи по-другому, но фирменные фишки покойного Саши «Музыканта» (как то недотянутые флажолеты, а также оттяжки фраз по времени) он просек, поэтому его игра очень хорошо подошла к звучанию Gods Tower. К пульту подошел Саша Литвинский, поздоровавшись, он осыпал меня комплиментами, а я продолжал рубиться, потому что качало и пёрло.

Vader фирма, слушал из-за сцены, но после их сета Оскар жаловался на вокал, который то и дело менялся по уровню. Когда же вступили Kataklysm, стало очевидно, что разогнанный по выходу до +10дБ компрессор, включенный в подгруппу вокалов, также выведенную выше обычного, постоянно становился причиной превышения порога лимитирования. А Маурицио сам по себе довольно громкий, и мне не требовались такие радикальные настройки. В конце своего сета канадцы пригласили на сцену Marduk в полном составе, те вышли поприветствовать восторженную публику, поливая ее вином и водой.

После концерта народ еще долго скандировал: «Ka-tak-lysm! Ka-tak-lysm!!! Ka-tak-lysm!!!» Затем – обычный дурдом в гримерке, куча тусующегося народу, выпивка, фотографирование. Я подписал у канадцев туровый бейдж на память. Жан Франсуа подарил мне свой трансформатор на 110В, так как сдавать его в багаж в самолете было дороже, чем купить новый. Маурицио сказал, чтобы я продлил свой мульти-шенген, мол, контакты есть, еще встретимся. Ножик сфоткал меня с Kataklysm'ами, фронтмен где-то отвлекся, и Стефан предложил вставить его затем в фотошопе. Мы тепло попрощались со всеми уезжающими в отель шведами, поляками, канадцами, итальянцем, англичанином и голландцем. Ну и, естественно, с двумя белорусами из The Flaming Arts. Вскоре за нами приехал микроавтобус, я решил доехать с «хозяевами» до Гомеля и утром сесть на питерский 53-й, чтобы поскорее вернуться домой.

Когда я покупал билет на вокзале, меня вдруг посетило странное чувство, осознание окончания интересного и насыщенного путешествия. Вот ведь странная вещь, постоянное ощущение неудовлетворения: когда я провожу день за днем дома с семьей, меня начинает подмывать снова куда-то ехать, но, побыв в туре дня три-четыре, я начинаю все больше скучать по родным и любимым, и, едва вернувшись в их теплые объятия, я снова мечтаю о дороге...





JAM.UA



JAM.UA

ВАЛЕРИЙ ГАИНА

«Я ВСЕГДА СТРЕМИЛСЯ
К ОБНОВЛЕНИЮ»



Он счастливый человек, потому что занимается любимым делом. И выходит у него довольно неплохо. Он стал частью мирового шоу-бизнеса, и все благодаря невероятной работоспособности. Музыкант, композитор и продюсер Валерий Гаина.

Валера, а был выбор кем стать?

Я вырос в музыкальной семье. Отец и брат играли на аккордеоне, мама играла на гитаре. В три-четыре года я тоже стал подтягиваться. Было просто нереально заниматься чем-то другим кроме музыки. Когда на праздники приезжали в гости друзья и родственники, все это заканчивалось грандиозным концертом. Я всегда старался догнать своего брата, который старше меня на два года, он превосходный музыкант и вокалист. Стремление к совершенствованию появилось еще в детстве.

Затем я поступил в Тираспольское музыкальное училище. И скоро началась концертная жизнь. Сначала я работал в Сибири, во дворцах культуры озвучивали разные мероприятия, играли на танцах по пятницам, субботам и воскресеньям. После настало время работы в разных филармониях, и в Амурской у нас появилась группа «Магистраль» с которой мы провели первые длительные гастроли. Одиннадцать месяцев в дороге без заезда домой. Мы хотели стать хорошими музыкантами, и независимо от того, где мы находились, на гастролях или нет, всегда старались найти время для занятий. Всегда жили с инструментами в руках и стремились к тому, чтобы создать что-то стоящее. В 1979 году меня пригласили в группу «Молодые голоса», и к 1981 году я был готов создавать и играть уже другую музыку.

И затем «Крузиз»?

Да, сформировался первый состав «Крузиза», с него все и началось. Я отыграл в «Крузизе» десять лет, в 1990 году группа прекратила свое существование, это было связано с моим отъездом в Америку. Но официально о распаде мы не сообщали. Я прожил в США семнадцать лет и начал приезжать сюда только пять лет назад. Правда, Александр Монин и Григорий Безуглый пытались возродить группу после того, как они долгое время работали под названием «ЭВМ».

Но ты вернулся с абсолютно другой музыкой.

Свое возвращение я позиционировал как сольный проект, и сейчас люди уже идут именно на Валерия Гаину, а не на бывшего участника группы «Крузиз». Хотя многие говорят мне: «Ой, Валера, жаль, что ты



не в «Круизе». Я лично ни о чем не жалею, меня все устраивает. Время все расставит на свои места и покажет, что чего стоит. Можно считать себя кем угодно, главное, делать что-то интересное. Я привык жить в ногу со временем, я всегда стремился к обновлению. Если бы я и не уезжал, я бы делал совсем другую музыку. Да мы и не начинали как металлическая или хард-рок группа, наверное, в нашей музыке было больше «новой волны», попсовый вариант с роковой гитарой. Но постепенно все шло вперед, я постоянно занимался, оттачивал мастерство. Когда ты развиваешься и становишься техничным музыкантом (это было модно в 80-е, быть виртуозным музыкантом, и я, несомненно, к этому стремился), это приводит тебя к более тяжелой музыке. Убыстрять темп, усложнять всю структуру, играть быстро и технично, всех удивлять. Мы достигли этого в альбоме «Круиз-1», который выпустила фирма «Мелодия». Мы записали его в новом составе, который многие называют «золотым». Хотя у каждого свой «золотой» состав, кому что нравится. Ну, это уже люди оценят, я же предпочитаю идти вперед.

А почему в Америку-то уехал? И чем там занимался все это время?

В Америку я уехал по контракту, у меня был проект Gain, с которым я и уехал. К сожалению, записанный материал не был издан. Интерес к русскому року тогда пошел на спад, и менеджеры посчитали, что это не совсем удачное время для выпуска альбома, он действительно был несколько русским. Я сделал выводы и собрал американскую группу под названием Karma, с ней я провел достаточно интересный период времени. Я очень счастлив, что смог собрать таких музыкантов, с которыми играл хорошую музыку! Я горжусь тем, что смог это сделать!

Трудно было начинать новую жизнь?

Америка открыла во мне другого человека, прежде всего, в творческом плане. И здесь я мог сказать, что я такой-рассякой, а там говорят: «Покажи, что ты умеешь». Здесь я известен, а там меня никто не знал, я начинал практически с нуля.

Чем зарабатываешь на жизнь?

Моя компания сейчас записывает музыку для телевидения. Для таких телекомпаний, как CBS, TNT, CNN, Discovery Channel, National Geographic Channel и многих других. В основном это инструментальная музыка, писать которую я очень люблю, это очень интересно! Ты можешь делать, что угодно, не загоняя себя в рамки. С одной



стороны, тебе заказывают музыку, а с другой – в этом заказе я себя проявляю как творческий человек, стили любые. Я работал один, но сейчас мне удалось собрать маленький творческий коллектив, который снабжает американский телевизионный рынок русской музыкой. Причем у меня работают только русские ребята, я решил, что нужно поддерживать своих за границей. И все складывается хорошо, появилась возможность приезжать на родину. В основном я пишу для телевидения, ну и свои новые альбомы для российского рынка. Мы выступаем и здесь и в Америке, там очень много русских, в одном Лос-Анжелесе их один миллион. Столько же, сколько жителей, например, в Донецке.

Лос-Анжелес часто называют мировой музыкальной столицей. Это соответствует действительности?



Да, это музыкальная столица. Она кипит, постоянно появляется что-то новое, новое и новое. Это не значит, что старая музыка угасает, есть легенды, которые оставили большой след в истории музыки, и они никогда не будут забыты, им публика прощает все, их любят искренне. Когда ты можешь жить во времени, это самое большое, чем музыкант может гордиться. Это – дорога, и она длинная, сегодня успех, а завтра – ты уже никто. Особенно в этом мире, где все происходит очень быстро. В Америке появляется масса групп, тяжелая музыка процветает, в любых формах. Лучшие, конечно, собирают стадионы. Это колесо, которое постоянно крутится, в конце девяностых были популярны техно и хип-хоп, а сейчас рок-музыка может продаваться лучше, чем попса. Существует «мэйнстрим», и если

ты популярный артист, неважно, что ты играешь. Ты можешь быть группой Korn, которая играет достаточно тяжелую музыку, но ты в «мэйнстриме», вместе с Мадонной и Рианой. Людям уже все равно, КАК ты играешь, тяжело или легко, главное, ЧТО ты играешь, лишь бы это цепляло. Все, конечно, пытаются писать хиты, и новых песен очень много. Но не все доходят до слушателя, они умирают на полках магазинов, если их выпустили, или в фирмах грамзаписи, которые не хотят продавать тебя. Здесь важны и хороший менеджмент, и умение группы проталкивать себя.

Но есть интернет?

Согласен, во времена интернета не все зависит от



менеджера. Ты можешь играть в Америке, а раскручиваться в Китае.

Как, например, Radiohead. На момент выхода альбома «In Rainbows» в 2007 году они не имели контракта с каким-либо лейблом и продавали его, выложив в интернет в формате MP3. Поклонники сами определяли цену за скачивание.



И заработали хорошие деньги. Это уникальная группа! Иногда сам бизнес не знает правильного пути. Их второй альбом «The Bends» компания звукозаписи тоже не хотела выпускать. Ведь, в принципе, Radiohead играют некоммерческую музыку, но очень интересную и честную. А группа верила в то, что делала – и победила. Многие артисты работают по десять лет прежде, чем добьются успеха, это тяжелый труд. Очень много информации и пробиваться очень трудно.

В советские времена все были бездельниками, вот почему страна развалилась. Другое дело, что нас сделали бездельниками, человек особо творить не мог. А сейчас нужно очень много работать. Но были и свои прелести, например, здесь, в Донецке, мы когда-то давали концерты в течение десяти дней. По два в будни и по три в выходные дни. Это было доступно поклонникам. Но времена изменились, и слава Богу! Я верю, что доброе, хорошее и позитивное победит!

Некоторые известные гитаристы рассказывают о каком-то сумасшедшем количестве гитар в своих коллекциях. А у тебя их много?

У меня есть небольшая коллекция инструментов, которые я

сам нахожу, это около сорока гитар. Время от времени какие-то уходят, появляются новые. Большая коллекция – это значит, что на многих ты вообще не играешь. У меня в ходу постоянно 10-15 гитар. Жалко инструменты, на них нужно играть. У меня есть и «фендеры», и «гибсоны», «карвины», «ибанезы», «крамеры», «джексоны», «вашборны», «чарвелы» – все есть в коллекции. Гитары хорошие и дорогие, в основном это гитары, которые делают для меня фирмы-производители. Конечно, эти инструменты, сделанные под меня, остаются в моей коллекции.

К сожалению, у меня не стало Gibson времен «Крузи». Я десять лет мучил эту гитару! Во времена хеви-метал, когда я выходил на сцену в цепях и шипах, я ободрал заднюю панель. Но когда уезжал в Америку, я уже играл на Washburn и Ibanez, и решил оставить ее в России. Я попросил своего друга продать ее, и она пошла по рукам. Я видел ее лет пять назад, от нее уже мало что осталось, жалко. Она 1959 года выпуска и попала ко мне в 1978 году в прекрасном состоянии. Такие гитары стоят от 100 000 \$.

Вначале были чешские «Иоланы», но первая моя фирменная гитара – это Fender Telecaster. В 1976 году на мое двадцатилетие родители дали мне деньги, и они были потрачены на приобретение сего инструмента у известного югославского музыканта Саши Суботы. К сожалению, эту гитару у меня украли. Сдал ее в камеру хранения на Киевском вокзале в Москве, а когда пришел забирать, ее уже не было. Она была 1961 года выпуска, уникальная гитара. Я ее любил, но всегда мечтал иметь Gibson.

Беседовал Андрей Поляков

FZONE
TECHNOLOGY



JAM.UA



Modern Dark

HHX X-Treme Crash

X-Treme





ГРОМКОГОВОРИТЕЛИ В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ РАЗБИРАЕМСЯ В ГИТАРНЫХ ДИНАМИКАХ ДЛЯ ЗАПИСИ В СТУДИИ

Среди всех факторов, влияющих на качество записываемого в студии гитарного звука, громкоговоритель является наименее доступным для понимания, однако правильный выбор динамика может сыграть решающую роль.

Дэвид Гривз (David Greeves)

Когда речь идет о записи электрогитары, мы обычно в первую очередь обращаем внимание на выбор микрофонов, их расположение, думаем, где лучше поставить гитарный кабинет в помещении. Все эти параметры являются принципиально важными для получения нужного нам звука. По другую сторону студийного окна, меж тем, каждый гитарист имеет свои личные предпочтения. Являясь единственной категорией людей на планете, которые могут соперничать со студийными инженерами по части одержимости своим оборудованием, гитаристы постоянно замораживаются настройками своего усилителя, педалей эффектов и самой гитары в поисках идеального звучания.

Однако в центре этой мизансцены находится один принципиально важный фактор, на который часто не обращают никакого внимания, как инженер, так и гитарист: громкоговоритель, производящий, собственно, весь этот грохот. Фактически динамик является голосом инструмента, источником звука, который мы и пытаемся записать. Однако много ли мы действительно знаем о нем? В этой статье мы узнаем, как на самом деле работают динамики, используемые в гитарных кабинетах и комбоусилителях, и выясним, насколько существенное влияние на звучание электрогитары оказывает выбор громкоговорителя. Надеюсь, когда мы станем разбираться в жужжании гитарных динамиков чуточку больше, то сможем успешно применять эти знания в студийной практике.

Помимо простых теоретических выкладок, я хотел выяснить, как же звучат различные громкоговорители на практике. Чтобы достичь этого, мне понадобился довольно необычный по своей конструкции кабинет, оснащенный четырьмя различными динамиками, с множеством вариантов подключения. Таким образом, я смог непосредственно сравнивать характеристики динамиков, воспроизводящих один и тот же сигнал. Я использовал этот кабинет для записи набора звуковых примеров,

которые размещены на www.soundonsound.com/sos/feb12/articles/speakersmedia.htm и описаны в разделе «Послушайте сами».

ОСНОВЫ ГРОМКОГОВОРИТЕЛЕЙ

На первый взгляд, динамик в гитарном усилителе работает точно так же, как и любой другой динамический громкоговоритель. Диффузор динамика прикреплен к цилиндрической катушке, так называемой «голосовой катушке», которая помещена в узкий зазор с постоянным магнитом, окружающим ее. Когда по этой катушке проходит электрический ток, она превращается в электромагнит, и в зависимости от направления тока, притягивается или отталкивается постоянным магнитом. Вследствие этого диффузор движется вперед и назад, перемещая воздух перед собой и создавая звуковые волны. Этот простой принцип позволяет нам преобразовать переменный ток, изначально сгенерированный магнитными звукоизлучателями электрогитары, обратно в нечто слышимое.

Однако, роль динамика в окончательном звучании гитары намного существенней, чем просто заключительная стадия процесса преобразования оригинального сигнала в более громкий. Попробуйте сравнить сигнал из директ-выхода гитарного усилителя со звуком, исходящим из динамика. Это почти как сравнивать выход датчика акустической гитары со звуком, снятым с микрофона: базовая информация одинакова, но в прямом сигнале недостает глубины, детализации и характера звучания. Если это кажется вполне очевидным, то спросите себя, почему же сигнал электрогитары в гитарных динамиках звучит лучше, чем в динамиках наушников или студийных мониторов, даже несмотря на техническое превосходство последних. Как вы уже догадываетесь, в то время как основные принципы действия должны быть одинаковыми, существует одна определяющая черта, которая отличает гитарные динамики от других типов громкоговорителей. Динамики

в ваших наушниках, хай-фай системах, студийных мониторах или концертных аудиосистемах спроектированы для передачи максимально чистого, неискаженного и тембрально неокрашенного звука. Однако в случае гитарных динамиков искажения и окрашивание звука не только не считаются недостатками, но и активно используются. После того, как усилитель формирует, перегружает, компрессирует и окрашивает сигнал от гитары, громкоговоритель обязательно образом также ставит на звуке свой характерный отпечаток.

Иэн Уайт (Ian White), директор исследовательского отдела британского производителя динамиков Celestion (www.celestion.com) рассказывает об этом подробнее: «Конструирование гитарных динамиков является во многих отношениях намного более сложным, чем в про-аудио или хай-фай отраслях, потому что гитарные динамики разрабатываются для линейной работы преимущественно в так называемом «поршневом диапазоне», в котором колебания диффузора происходят по линейным законам. За пределами этого диапазона динамик уходит «в разрыв», вся система перестает работать связно, как поршень или насос, и некоторые области диффузора движутся по своим собственным законам. Гитаристы называют это термином «брейкап» (break-up). Поэтому в других акустических системах эта часть сигнала обычно направляется на другой динамик, скажем, среднечастотный драйвер или твиттер. У гитарных динамиков практически отсутствует поршневой диапазон, почти во всей используемой в них полосе частот такие громкоговорители работают «на разрыв», или в брейкапе».

В контексте записи, и это факт, искажения обычно являются нашим заклятым врагом, и рассмотренная выше концепция должна показаться нам абсолютно чуждой, но то, о чем мы сейчас говорим, не является теми характерно звучащими искажениями, которые можно получить из фузз-бокса или перегруженного канала. Как объясняет Иэн, этот нелинейный брейкап гитарного динамика является комплексным ре-

жимом, и производимые в нем обертонные придают громкоговорителю его характерное звучание.

«Представьте, что у меня есть множество различных панелей, изготовленных из дерева, стекла, полистирола и т. д., – говорит Иэн, – Если я попрошу вас закрыть глаза и затем стану ударять по каждой из них по очереди, по их отзвуку вы сразу же различите на слух, что есть что. Все материалы имеют различные рисунки откликов, следовательно, уникальный окрас звука. То же самое с гитарными динамиками: рисунок этого самого брейкапа определяет их тембральный окрас. Обычно после 500 Гц и, естественно, в более высоких регистрах то, что вы слышите, как характер громкоговорителя, является тембральным брейкапом. Ваши уши улавливают это среди всей каши, интерпретируя как окрас, или привкус, если хотите.»

ЗАГНАТЬ ДИНАМИК В БРЕЙКАП НЕПРОСТО

В процессе разработки громкоговорителя достижение требуемого звучания – дело стимулирования желаемых режимов искажения и подавления нежелательных. Задание комплексного резонансного поведения динамика в сочетании с тем фактом, что сам гитарный сигнал полон гармоник и обертонов – занятие не из простых. Как говорит Иэн, привычные измерения работы динамика являются единственно полезными.

«В случае с про-аудио или хай-фай громкоговорителями мы можем раз-

работать ограниченное количество моделей элементов, наблюдая на экране за тем, как они ведут себя, – продолжает Иэн, – но это практически невозможно с гитарными динамиками по причине их нелинейности. Довольно сложно предсказать, как зазвучит гитарный динамик, когда подаешь на него чистый гитарный звук, а при включенном дисторшне и подавно, состояния диффузора постоянно меняются. И для этого даже не нужно делать громко, гитарный сигнал настолько сложносоставной, что сам по себе уже подгружает звучание».

«Взгляните на кривую амплитудно-частотной характеристики громкоговорителя, но она покажет вам лишь приблизительную оценку того, как звучит динамик. Вы можете представить, насколько он громкий, прикинуть ширину полосы, оценить, какие частоты более выразительны, нижние или верхние. Но едва различимые тембральные нюансы зависят исключительно от брейкапа. Вы можете заметить некоторые артефакты на кривой АЧХ – небольшие неравномерности, которые являются результатом брейкапа, и можно даже сказать, какой окрас звучания придают некоторые из них. Но если мы увидим кривую АЧХ громкоговорителя, который до этого никогда не слышали, у нас не будет никакого понятия, как он звучит в реальности. Однако даже после нескольких секунд прослушивания я могу вам рассказать абсолютно все о его устройстве».

РИС 1. Рождение динамика на заводе Celestion. Так происходит сборка диффузора.



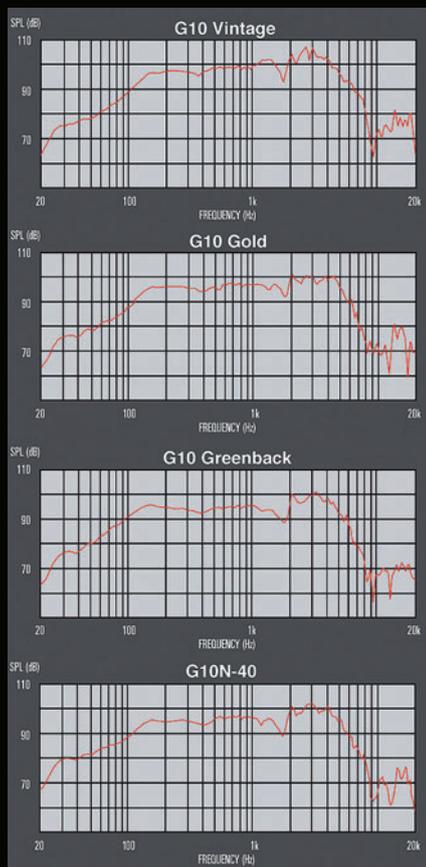


РИС 2. Измеренные АЧХ всех четырех громкоговорителей, используемых в нашем тестировании, оказались очень схожими на бумаге, но Иэн Уайт из Celestion обращает наше внимание на то, что эти таблицы не дают нам полную картину.

И каковы же ключевые факторы при конструировании динамика, влияющие на его звучание?

«В самых общих чертах, звук динамика зависит от его базовой геометрии. Размер и форма диффузора, диаметр голосовой катушки, размер магнита, — поясняет Иэн, — эти параметры определяют ширину частотного диапазона громкоговорителя. Но типы брейккапа, придающие динамику его окрас, зависят от жесткости диффузора, его массы и внутреннего демпфирования. Мы можем сделать четыре динамика, которые будут выглядеть идентично и иметь одинаковую геометрию, и при этом заставить их звучать очень по-разному, подчеркивая различные режимы брейккапа. При конструировании динамиков именно этим мы и занимаемся».

Хотя дизайн диффузора громкоговорителя, а он должен быть легким и в то же время жестким, является

ключевым фактором, влияющим на производительность динамика, но далеко не единственным.

О ЧЕМ НАМ ГОВОРЯТ СПЕЦИФИКАЦИИ ГРОМКОГОВОРИТЕЛЕЙ

Я попросил Иэна Уайта пояснить спецификации, которые обычно указывают производители динамиков, и рассказать, как они описывают звучание.

- **Тип магнита.** В гитарных динамиках обычно применяются керамические, альнико (алюминий-никель-кобальтовые) или неодимовые магниты, первые являются наиболее широко распространенными.

Иэн говорит: «Сложно рассматривать эти три типа магнитов отдельно от остальных параметров, потому как для каждого из них требуется абсолютно разная взаимосвязь магнитной структуры, чтобы они создали эффективный магнитный агрегат. Различные физические компоновки определяют их собственные тембральные различия из-за изменения индуктивности и поведения вихревых токов. Следовательно, значение имеют и другие факторы, а не только сам состав магнита».

Однако обобщенная картина на практике выглядит следующим образом. Динамики с магнитами альнико можно охарактеризовать как «спокойные», с неторопливой отзывчивостью к удару медиатора и плавной характеристикой в целом. От них можно ожидать мягкий, не такой плотный низ и чистые, колокольные верхние гармоники. Керамические магниты обычно ассоциируются с шероховатым характером звучания в верхней середине и верхах, с присущей ему остротой и детальностью. Субъективно более быстрый отклик на атаку ноты и ее глушение. Неодимовый частично объединяет в себе свойства керамических и альнико магнитов, обеспечивает очень быструю атаку и восстановление, производит впечатление четкости звука».

- **Диаметр громкоговорителя** Хотя есть четырех-, шести- и восьмидюймовые динамики, большин-

ство гитарных комбиков и кабинетов содержат 12-, 10- и иногда даже 15-дюймовые динамики.

Иэн говорит: «12-дюймовые динамики практически стали промышленным стандартом, определив основополагающие характеристики частотного диапазона и брейккапа, привычные сейчас для гитарных громкоговорителей. С тех пор, как установился 12-дюймовый формат, гитарные звукосниматели, усилители и другие электронные приборы были естественно оптимизированы к этому размеру динамика, только укрепив его превосходство. Сегодня это наиболее распространенный размер гитарных динамиков».

«Кроме компактности, динамик 10-дюймового формата, естественно, воспроизводит полосу более высоких частот, что может быть полезно как на сцене, так и в студии, потому что в этом случае уменьшается опасность возникновения гудящего низа. Пятнадцатидюймовые динамики производят полосу более низких частот и обычно демонстрируют богатое глубокое звучание с меньшим количеством верхних частот».

Как и 10- и 12-дюймовые динамики, «пятнашки» могут иметь сложную гармоничность, но на более низких частотах, из-за чего они звучат более глубоко, так сказать более «вокально».

- **Диаметр голосовой катушки** «Диаметр голосовой катушки выбирается преимущественно исходя из необходимости управления тепловой энергией. Тем не менее, катушки больших диаметров (от 1,5 до 2 дюймов), разумеется, имеют большую индуктивность и большую массу, чем маленькие (от 1 до 1,25 дюймов), которые имеют эффект сдерживания высоких частот. По мере увеличения диаметра голосовой катушки возникает необходимость использования соответствующего более мощного магнита для поддержания такой же чувствительности громкоговорителя. Именно поэтому динамики с большими катушками обычно имеют большие магниты».

- **Мощность** Указанная в Ваттах, номинальная

мощность соответствует максимальной мощности усилителя, которую динамик может уверенно обработать.

Иэн говорит: «Номинальная мощность и получаемое в результате звучание связаны между собой. Большинство из тех мер, которые предпринимают инженеры-проектировщики для увеличения номинальной мощности гитарного динамика, могут привести к звучанию тембрально менее сложному. Для более крепкой конструкции, которая сможет выдержать большую мощность, как правило, требуются компоненты с большей массой и жесткостью. А это, вместе с изменением внутреннего демпфирования, обычно препятствует возникновению полезных состояний брейкапа, возбуждаемых в диффузоре».

«Выбор динамика всегда должен основываться на звучании. Идеально подходящим, например, может быть использование 100-Ваттного динамика в сочетании с 50-Ваттным усилителем, если такой яркий и чистый звук подходит исполнителю. И напротив, если вы хотите получить более сложное, богатое гармониками звучание, но желаете использовать 100-Ваттную «голову», вы можете взять несколько 50-Ваттных динамиков, чтобы они справились с мощностью усилителя».

• **Чувствительность или УЗД** (уровень звукового давления). Чувствительность обычно определяется в децибелах,

измеряется на расстоянии 1 метр при мощности 1 Ватт. Это число означает общую эффективность громкоговорителя.

Иэн поясняет: «Параметры, влияющие на чувствительность для заданного размера динамика – это масса и двигательная сила. Увеличение массы подвижного узла – диффузора, катушки, системы подвеса и т. п. – приводит к уменьшению чувствительности, в то время как увеличение двигательной силы повышает чувствительность. Из соображений сохранения звучания подвижная масса должна быть как можно меньшей, поэтому, в общем, чувствительность управляется преимущественно двигательной силой. Под понятием «двигатель» здесь подразумевается голосовая катушка в сборке с магнитом, и его сила обычно определяется «BL-фактором», где B – плотность магнитного потока, достигаемая в зазоре между голосовой катушкой и магнитом, L – длина провода в катушке, работающей в этом зазоре».

«Высокочувствительные 12-дюймовые динамики (скажем, 98–100 дБ), в которых применяются большие магниты, звучат не только громче при той же мощности усилителя, но также обычно «быстрее» и ярче. Поскольку более высокий BL-фактор означает большее электромагнитное демпфирование голосовой катушки, такие динамики также имеют более плотный низ, с меньшей вероятностью возникновения гулкового звучания. Менее



CELESTION

чувствительные 12-дюймовые модели (95–97 дБ) обычно тяготеют к более теплomu звуку и могут звучать менее плотно в нижнем регистре».

• **Частотный диапазон.** «Частотный диапазон электрогитары и усилителя для нее обычно составляет от 70 Гц до 6 кГц. Если громкоговоритель интенсивно излучает значительно выше 6 кГц, его звук может показаться слишком шероховатым и неприятным, значительно ниже 6 кГц – и он будет звучать менее ярко, или тускло. Нижняя граница указанного частотного диапазона обычно определяется естественной резонансной частотой подвижного узла».

• **Резонансная частота.** «Типовые значения находятся между 50 и 150 Гц. Громкоговоритель с низкой резонансной частотой демонстрирует хорошее расширение нижнего регистра, но с более мягким ощущением баса. Низкорезонансный динамик, скорее всего, также будет лучше звучать в низком строе, но, имея при этом большой свободный ход, он подвержен некоторому риску механического повреждения при сильном превышении допустимой амплитуды смещения. Когда значение резонансной частоты приближается к верхнему пределу, басы звучат более глухо, возможно даже «коробочно». Для большинства задач хорошо подходят значения между 50 и 100 Гц».

• **Импеданс.** «Будь то один динамик, пара или четверка, они, в конечном счете, являются нагрузкой для усилителя, и полученный в результате импеданс должен соответствовать используемому усилителю. Инженеры-проектировщики прибегают к большим ухищрениям, чтобы 8Ω динамик звучал так же, как 16Ω версия той же модели, но незначительные отклонения в звучании все же присутствуют, так как многие из факторов, включая индуктивность и массу катушки, различны в разных версиях. Как правило, 16Ω динамики звучат чуть ярче, чем их 8Ω аналоги.

«Диффузор является конечным и основным излучателем звука, – говорит Иэн, – и мы можем формировать этот звук в какой-то степени, играясь с такими вещами, как плотность целлюлозы, из которой изготовлена бумага, размер волокон, а также вещество, которым пропитан диффузор. Но при этом важно помнить, что диффузор является частью узла, содержащего также окружающий элемент, голосовую катушку, пыльник и систему заднего подвеса, и все они влияют на состояние брейкапа в диффузоре».

«Например, даже на нижней границе частотного диапазона гитарного динамика существует множество продуктов искажений, необходимых для правильного звучания динамика. Ограничение размаха хода диффузора в отдельных случаях приводит

к искажениям, которые мы можем использовать для придания определенного звучания на низких частотах. Играясь с этим, вы можете получить сравнительно рыхлый и мягкий или же очень жестко звучащий низ».

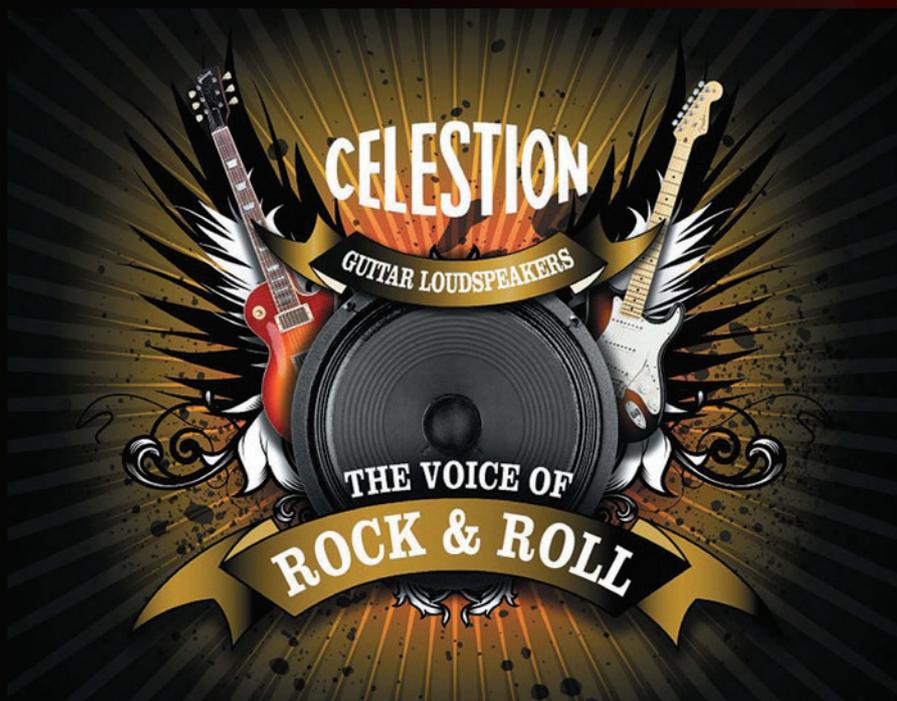
Рассмотреть отдельно влияние каждого из элементов громкоговорителя на его звук не представляется возможным, так как все эти факторы взаимосвязаны. Измените диаметр голосовой катушки, например, и вам придется также поменять конструкцию магнита, диффузора, пыльника, окружающего элемента и системы подвеса. Также изменится и масса всего подвижного узла, которая сама по себе играет большую роль в режимах брейкапа.

О ГРОМКОСТИ

За всем этим обсуждением частотных составляющих, резонанса и режимов брейкапа мы упустили один очень важный фактор: уровень громкости. Среди пользователей ламповых гитарных усилителей многие исполнители помешались на поиске в своих усилителях так называемой «благозвучной зоны» (sweet spot) – рабочей области, внутри которой каскады предусилителя и усилителя мощности производят самое правильное соотношение компрессии и искажений, обеспечивающее оптимальное звучание.

В обсуждениях подобных тем мне доводилось слышать мнение многих гитаристов, что динамики, как и ламповые усилки, звучат лучше всего, когда они реально «жарят». Некоторые исполнители специально для этого заменяли свои динамики на менее мощные, с целью возбуждения состояния брейкапа, или «дисторшна в динамике». Но, как мы только что выяснили, в арсенале гитарных динамиков брейкапа и дисторшна и так предостаточно. Насколько же уровень сигнала действительно влияет на звучание и поведение громкоговорителя?

«Влияние уровня сигнала не настолько огромно, – поясняет Иэн, – и, безусловно, не настолько большое, как в самом усилителе. Механизм возникновения брейкапа в диффузоре запускается даже при входном напряжении в несколько микровольт.





И для этого вам не нужно подводить туда 20В. Существуют некоторые зависимые от уровня громкости эффекты, но это совсем не то, о чем мы с вами говорили ранее. При повышении уровня голосовая катушка, естественно, нагревается. Это приводит к определенной компрессии, по этой причине могут также слегка измениться некоторые другие параметры, и звук чуточку поменяется, если громкоговоритель раскачивается сильнее. Но характер звучания динамика проявляется совершенно одинаково, как при низких, так и при высоких уровнях громкости».

Согласно Иэну, эффекты от раскачивания динамика до предела в большинстве своем являются нежелательными. Вам могли встречаться выражения типа «рев диффузора» или «вой на пределе». Грохот, красноречиво описанный в этих определениях, является по существу результатом настолько сильной раскачки диффузора, что внутреннее демпфирование и система подвески уже не могут

удерживать его как следует. Неуправляемо резонируя, диффузор начинает производить неприятные гармоники и обертона, которые часто не связаны с реально исполняемыми нотами.

«Эти эффекты определенно нежелательны, но с ними нужно смириться, – говорит Иэн, – они возникают в результате ухищрений в стремлении сделать динамик достаточно крепким, чтобы он выдерживал большую мощность, но при этом мы все же хотим добиться от него желаемого брейкапа. Если мы хотим сделать более громкий и мощный динамик, используя более жесткую подвеску и диффузор, то потенциально мы получим от него не слишком много брейкапа, и динамик не будет звучать настолько сложно тембрально. Нужно быть изобретательным конструктором, чтобы более мощный динамик не зазвучал в итоге слишком чисто. Если бы эволюция гитарного динамика пошла по пути увеличения его жесткости для большей номинальной мощности, то в конечном итоге

это привело бы нас к чистому линейному про-аудио громкоговорителю, а это уже совсем другая вещь».

Итак, причина, по которой динамик на 30 Ватт в 30-Ваттном комбосулителе обычно производит тембрально более сложное звучание, чем 100-Ваттный динамик, заключается не в поиске «благозвучной зоны» дисторшна динамика, а, собственно, в его индивидуальной конструкции. Маломощному динамику незачем быть настолько крепким и жестким, это позволяет его маленькому бумажному сердцу биться свободно. Поэтому если гитарист утверждает, что его комбик хорошо звучит только на большой громкости, он, в общем, может быть и прав, но это происходит в основном за счет усилителя, но не за счет громкоговорителя.

КОНСТРУКЦИЯ КАБИНЕТА

Так же как и сами громкоговорители, кабинет, в котором они размещаются, оказывает значительное влияние



РИС. 4. Пол Гоф из Zilla собирает специальный кабинет 4x10, описанный в этой статье. Динамик *Tayden*, который виден на фотографии, к сожалению, оказался дефектным, поэтому имеем набор только из *Celestion*.

на звук. Помимо выполнения причудливых индивидуальных заказов типа моего, Пол Гоф (Paul Gough) из Zilla Music (www.zillacabs.com) предлагает на выбор ряд более стандартных кабинетов, от легких, компактных и портативных до мощных и габаритных. Как же различаются по звуку кабинеты разных размеров?

«Вообще говоря, чем больше кабинет, тем больше он звучит, – отвечает Пол, – при использовании хороших материалов и равных прочих параметрах, слегка больший кабинет будет звучать чуть полнее».

Однако, дело не только в размере. Плотность, толщина и жесткость древесины, из которой изготавливаются задняя и боковые части кабинета, а также передняя панель, на которой закрепляются громкоговорители, все оказывает влияние. Как и конструктору динамиков, производителю кабинетов приходится сопоставлять и продумывать несколько взаимосвязанных факторов, чтобы добиться желаемого звука.

«Если вы увеличите глубину кабинета, это даст вам, как правило, больше низа, – продолжает Пол, – увеличение толщины древесины также приводит к некоторому расширению звучания. Фишка в том, что многие американ-

ские компании используют более толстую и плотную древесину, чтобы меньший кабинет звучал, как большой. Но проблема заключается в том, что если еще больше увеличить толщину и плотность дерева, то вы получите слишком гулкий звук в больших кабинетах и коробочный звук в меньших». Конструкция передней панели оказывает, наверное, наибольшее влияние на работу динамиков. Чем она жестче, тем сильнее она удерживает динамики на своих местах, что обычно проявляется в большем толчке и рельефности, но менее жесткая панель совсем необязательно окажется пло-

хой. При условии, что кабинет правильно сконструирован и выполнен из подходящих материалов, меньшая жесткость панели динамиков позволяет ей самой резонировать и окрашивать звук, производя характерное энергичное и живое звучание.

«Всегда можно изготовить панель динамиков более жесткой, сделав ее более толстой или укрепив ее тщательнее, – говорит Пол, – и всегда можно уменьшить это влияние, сделав панель тоньше, или не сильно ее укрепляя, как в старых «твидовых» усилках Fender, в которых панель прикручена всего на четырех болтах и гайках».

«В кабинетах 2x12 и 4x12 множество людей пренебрегают тем количеством древесины, которое вырезается из передней панели для отверстий, в которые крепятся динамики, – продолжает Пол, – а в стандартном кабинете 4x12 передняя панель состоит в большей степени из отверстий, чем из древесины! И поскольку дерева в этой панели не так много, она довольно подвижна. Именно поэтому почти во всех кабах 4x12 панель динамиков жестко скреплена с тыльной частью. Если убрать эту подпорку, потеряется низ, а также часть энергичности, будто звучит совершенно другой кабинет».

Общая особенность кабинетов Zilla – съемная задняя панель, позволяющая использование кабинета как закрытого, так и открытого типа. «Закрытый тип способствует улучшению

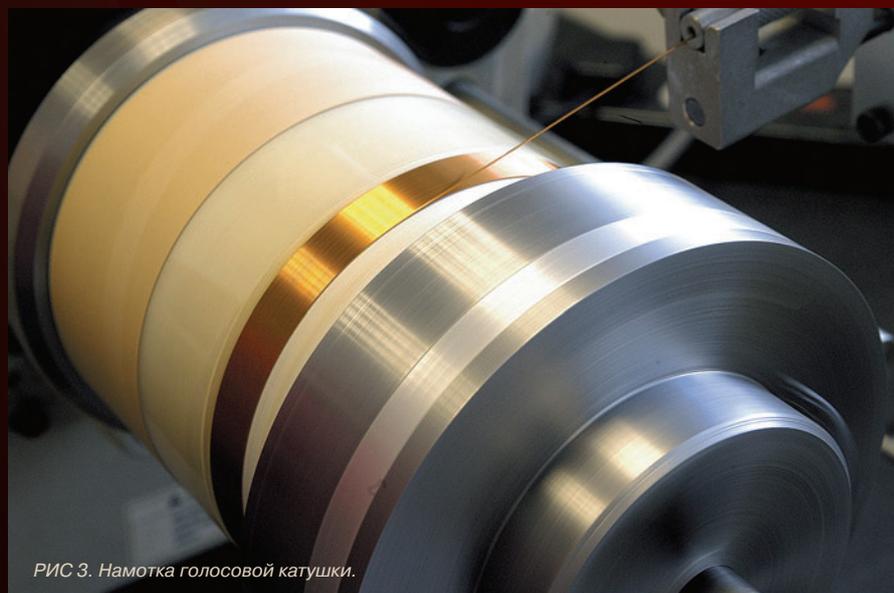


РИС 3. Намотка голосовой катушки.

характеристики на низких частотах, — объясняет Пол, — поскольку воздух, заключенный внутри кабинета, отталкивает динамики назад, демпфирование динамика не играет значительной роли. Характеристика изменяется почти неуловимо, однако наиболее заметные отличия заключаются в более плотных низах и часто в субъективном уменьшении верхов».

«С открытой задней крышкой кабинета как бы больше заполняет помещение. При этом возможно потеряется часть низа и нижней середины, но для большинства кабов это не является серьезной проблемой, вы можете просто накрутить больше этих частот на усилителе, если они

вам нужны. Звучание в этом случае становится чуть менее интенсивным, я бы сказал «более красивым», расслабляющим что ли. Если вы играете дэт-метал с множеством низких риффов «дж-дж-дж», используйте закрытый кабинет, а если вы просто пытаетесь получить хороший воздушный гитарный саунд, стоит попробовать открытый каб».

Для записи в студии я предпочитаю закрытые кабинеты, потому что их звук немного более контролируемый, поддающийся управлению. Работая с открытыми кабинетами, вы получите больше отражений от стен помещения. Закрытая задняя крышка делает звук намного более

направленным, в таком случае его легче изолировать и экранировать. Я также обнаружил, что закрытый кабинет ведет себя более предсказуемо, если ты пытаешься воссоздать звучание и применяешь расположение микрофонов, которое использовал ранее. Но все же открытые кабинеты более интересны по многим причинам — вы можете создать большее разнообразие звучаний, расставив микрофоны сзади кабинета или даже внутри него».

ГИТАРНЫЕ ДИНАМИКИ В СТУДИИ

Картина поведения гитарного динамика, которую мы получили, поистине захватывающая. Помимо влияния



динамичности игры и громкости на ряд воспроизводимых частот, комплексный рисунок состояний брейкапа громкоговорителя активно окрашивает звук. Характер звучания и производительность сильно отличаются от динамика к динамику. Добавьте сюда индивидуальный звуковой почерк гитарного сигнала, и то, как он взаимодействует с поведением динамика – и у вас появится богатая и плодородная почва для экспериментирования.

Эти открытия могут иметь особенное значение при расстановке микрофонов ближнего поля. Любой из тех, кто когда-либо экспериментировал с расстановкой микрофонов близко к гитарному кабинету, подтвердит, что даже незначительные изменения положения и угла наклона микрофона могут привести к существенным различиям в снимаемом им звуке. Теперь то мы понимаем, почему так происходит.

«При работе громкоговорителя в линейном, поршневом режиме, точное позиционирование микрофона ближнего поля практически не имеет значения, так как на всех частотах излучаются когерентные волны, – поясняет Иэн Уайт, – но, как я уже сказал, гитарный динамик далек от линейного. На частотах выше одного килогерца у вас совершенно точно появятся участки диффузора диаметром около одного дюйма, колеблющиеся каждый по-своему».

«Чтобы понять это, представьте, что у вас есть 12-дюймовый камень, и вы бросили его в пруд. Получатся красивые волны, распространяющиеся во всех направлениях. А теперь представьте, что у вас вместо одного камня – ведро гравия, камешков размером в один дюйм каждый, которые вместе составляют такую же площадь поверхности, как тот 12-дюймовый булыжник. Что произойдет, если сбросить ведро щебня в воду? Полный бардак, в смысле исходящих волн, ну так ведь? Именно это и происходит с 12-дюймовым гитарным динамиком».

Если человеческий слух способен собрать этот «бардак» в нечто связанное, то узконаправленный микрофон ближнего поля не справится с передачей полной картины. Это не означает, что использование только одного микрофона ближнего поля является неправильным – да, такой метод имеет свои преимущества, с точки зрения изолирования мешающих источников звука в помещении, а также во избежание потенциальных проблем с фазированием различных микрофонов. Но важно знать, что в этом случае вы снимете только часть тембрального «репертуара» громкоговорителя. Чтобы получить более полную картину некоторые инженеры предпочитают расположение единственного микрофона на расстоянии одного фута или дальше от решетки, а другие все же выбирают метод с несколькими микрофонами, комбинируя ближние и дальние микрофоны, или пару микрофонов ближнего поля, расположенных на оси и вне оси динамика.

ЗАКАЗНОЙ КАБИНЕТ

Как я уже упоминал в начале статьи, все мои исследования подкреплены звуковыми примерами, записанными



РИС 5. Собранный диффузор вставляется в раму громкоговорителя.

с помощью специального кабинета с четырьмя громкоговорителями. Его построил Пол Гоф из компании Zilla Music, которая специализируется на производстве гитарных кабинетов на заказ. К столь необычным требованиям ему не привыкать – недавно на заказ Эйса (Ace), гитариста Skunk Anansie, он сделал студийный кабинет, содержащий четыре разных 12-дюймовых динамика и пять 10-дюймовый – он мог предложить схему разводки проводов, позволяющую мне использовать каждый из четырех динамиков независимо, все вместе или по две пары.

Итак, мой кабинет оснащен четырьмя разными 10-дюймовыми динамиками Celestion: G10 Vintage, G10 Greenback, G10N-40 и G10 Gold. Кроме того факта, что в последнем из перечисленных используется магнит альнико вместо керамического, с точки зрения «базовой геометрии», по определению Иэна Уайта, все четыре динамика очень похожи, все они содержат 10-дюймовые диффузоры и 1,75-дюймовые голосовые катушки. Как и ожидалось, их спецификации по частотной характеристике, чувствительности и номинальной мощности также очень близки друг к другу.

Мне, конечно же, хотелось бы получить по возможности самый широкий выбор звучаний в одном «максимальном студийном каб», я бы мог пойти даже дальше, объединив восьми-, двенадцати- и пятнадцатидюймовые гром-

коговорители с радикально отличающимися спецификациями, однако по нескольким разумным причинам я этого не сделал. Во-первых, я хотел, чтобы эти динамики работали не просто отдельно друг от друга в одном ящике, но и как настоящая четверка «десяток». Если бы один из динамиков оказался громче остальных, он бы полностью доминировал в общем звуке. Да и по большому счету, то, что рассчитанный на 15Вт восьмидюймовый динамик с магнитом альнико отличается по звуку от 100-Ваттной керамической «двешки» не станет для нас открытием, поэтому не представляет особого интереса. Намного более ценным опытом для нас будет узнать, насколько сильно различается звучание среди, казалось бы, одинаковых динамиков.

ПОСЛУШАЙТЕ САМИ

Наиболее часто используемым для записи электрогитарных усилителей, несомненно, является Shure SM57, и чтобы понять, чем отличаются динамики в Дэвидовом уникальном кабинете, мы использовали четыре SM57 в нескольких вариантах расстановки, устанавли-

вая микрофоны в одинаковые положения относительно каждого из динамиков. Конструкция кабинета позволяет подключать динамики по отдельности, парами или все сразу. Будь у нас транзисторный усилитель, мы возможно использовали бы устройство реампинга для записи каждого динамика по очереди. Различия между динамиками в этом случае были бы еще более очевидными из-за отсутствия перекрестного проникновения. Однако нам не хотелось постоянно включать и выключать ламповый усилитель для перекоммутации динамиков, и мы решили, что Дэвид будет играть на гитаре вживую, а мы запишем выходы со всех динамиков одновременно.

Для того, чтобы рассмотреть наши результаты в контексте студийного помещения и для подзвучивания всего кабинета целиком в качестве микрофона помещения я использовал ленточный стерео Bang&Olufsen BM5, установленный на расстоянии около восьми футов. Зная также, что SM57 не является самым нейтральным микрофоном, мы планировали повторить часть тестов с четырьмя AKG D224E (давно снятый с производства, но очень качественный ди-

намический микрофон, имеющий минимальный эффект приближения и сравнительно не окрашивающий звук), но один из них не выдержал суровых условий работы в ближнем поле, и в нем сломался высококачественный элемент. Все микрофоны были подключены к преампу Focusrite ISA828 и линейные входы звукового интерфейса Steinberg UR824.

Мы записали несколько коротких примеров в различных стилях музыки, используя электрогитары Fender American Standard Stratocaster с винтажными датчиками Bare Knuckle Apache и переиздание Eastwood Airline с датчиками Iron Gear Blues Engine «PAF-style» и модифицированным вибратором Bigsby. Гитары включались в усилки Dr. Z Maz 18Jr и Cornell Plexi7, для чистого звука и дисторшна соответственно. Мы не использовали никаких эффектов, а также тщательно восстанавливали настройки усилителей, чтобы звучания Strat'a и Airline'a повторялись от теста к тесту. Когда я расставил микрофоны для записи первого набора примеров, мы подали шум на усилитель чтобы отстроить чувствительности преампа Focusrite. После записи звуковые примеры также



РИС 6. Обработка краев готового громкоговорителя.

были нормализованы (для более точного согласования уровней) кроме файлов, записанных с микрофона помещения. Мы использовали четыре основных конфигурации расстановки микрофонов в ближнем поле:

- полдюйма от радиоткани, направлен точно в центр диффузора громкоговорителя;
- семь дюймов от радиоткани, направлен точно в центр диффузора громкоговорителя;
- полдюйма от радиоткани, направлен точно в край диффузора;
- один дюйм от радиоткани, повернут под углом 45 градусов на внешнюю сторону кабинета и направлен на центр диффузора.

Динамики в кабинете были размещены следующим образом: верхний левый Celestion Greenback, нижний левый G10N-40, нижний правый Alnico Gold и верхний правый G10 Vintage. Из названия каждого файла понятно, какая гитара, какой усилитель и какое положение микрофона использовалось при его записи. Также доступны примеры с использованием выживших D224E, которые были размещены согласно первой из указанных конфигураций, а также несколько примеров того, как звучат SM57 в различных комбинациях между собой и с подмешанным микрофоном помещения.

Сэм Инглис

Как оказалось, эта разница довольно существенная. При подключении каждого динамика по очереди даже невооруженным ухом отчетливо слышна разница в громкости и в характере звучания. При подзвучивании микрофонами разница в том, как каждый динамик обрабатывает бас, средние и высокие частоты, еще более заметна. G10 Vintage звучит громко, полно и ярко, с привычным

подъемом верхней середины, так же как и его старший брат 12-дюймовый Vintage 30, что позволяет ему прорезаться в миксе. Greenback звучит несколько теплее, с более заметным спадом высоких частот. G10N-40 похож в некотором отношении, но его среднечастотный подъем смещен ниже, что отражается в более тусклом звучании. Альнико динамик G10 Gold, наконец, звучит ярко и открыто.

В студийных условиях этот кабинет 4x10 реально показывает, насколько основополагающим для звучания электрогитары является вклад динамика, и сколько пользы можно извлечь из применения этих знаний на практике. Помимо того, что индивидуальный характер звука каждого динамика может быть использован для начального формирования звучания, как источника, применение нескольких микрофонов открывает перед нами большие возможности в поиске нужного тембра звучания. Очень приятного и гармоничного звучания можно достичь, комбинируя отдельные микрофоны ближнего поля с микрофонами, снимающими помещение, а также смешивая сигналы от двух или более различных динамиков.

Несмотря на финансовый фактор и ограниченность пространства, если вы серьезно относитесь к записи электрогитары, подумайте, каким образом вы используете имеющиеся в распоряжении динамики, и не расширит ли ваши возможности применение в студии еще одного кабинета, с одним или двумя различными громкоговорителями.

РИС 7. Четыре конфигурации расстановки микрофонов, используемых для записи звуковых примеров.





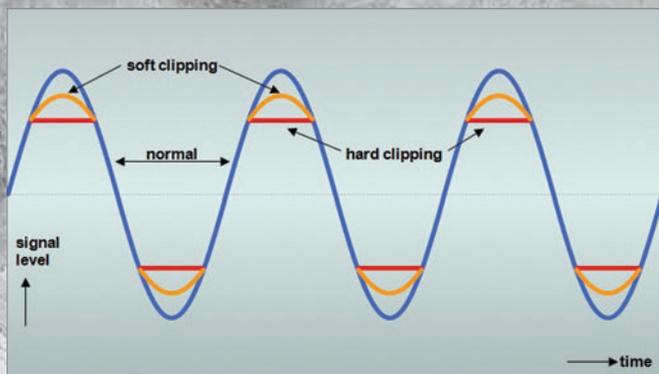
ECSTASY BLUE

Bogner

SCREAM FOR ME – ПЕДАЛИ ОВЕРДРАЙВ

Эта статья посвящена старейшему гитарному эффекту, именуемому овердрайв. Много ли мы знаем о нем? И для чего некоторые используют два «перегруза» в своей цепочке? Для начала немного «побаяним» теорией и историей.

Овердрайв (англ. overdrive – перегруз) – звуковой эффект, получаемый искажением сигнала с помощью плавного (soft clipping на рисунке) ограничения сигнала по амплитуде.



По сути, эффект Distortion (дисторшн) работает по тому же принципу, но ограничение амплитуды происходит более жестко, а точнее просто срезается (hard clipping). На этой «очень полезной» для гитаристов информации закончим с теорией и перейдем к краткому историческому экскурсу.

Первые ламповые (а других тогда и не могло быть) гитарные усилители появились в период с 30-х по 40-е года прошлого века и широко популяризировались главным образом благодаря исполнителям модной тогда гавайской музыки. До 50-х это были в основном 5...15-ваттные усилители, затем технологии позволили появиться на свет более мощным аппаратам. Тем не менее, элементная база, конструкции и технологии тех лет оставались на весьма невысоком уровне. Качество усилителей тех времен было очень нестабильным, и все они, как правило, легко перегружались, даже когда на них пытались настроить максимально мягкое и чистое звучание. Однако к 60-м – 70-м годам ситуация с качеством звучания значительно улучшилась. Производители разработали новые схемы, был налажен выпуск более совершенных трансформаторов, конденсаторов и прочих деталей, и звучание усилителей стало более чистое, объемное и полноценное. В 1962 году Лео Фендер (Leo Fender) создал первый ламповый гитарный 100-ваттный усилитель. Но гитаристы – люди со своим мировоззрением, и нашлось много тех, кто просил вернуть их прежний хулиганский и «пощарпанный» звук. Так появились двухканальные гитарные усилители, которые помимо чистого звука имели еще и овердрайв канал. В этом же году американский любитель-энтузиаст Орвилл Родес (Orville Rhodes) по просьбе своих друзей, играющих экспериментальный рок, сделал из поломанного предусилителя первый эффект Fuzz, и коммерческий успех не заставил себя долго ждать. Буквально пару лет спустя вышла легендарная педаль Gibson Maestro Fuzztone FZ-1. Однако перегруженный канал в усилителях делали далеко не все производители, или делали его не таким, каким его хотели видеть олдскул гитаристы. И тогда в середине 70-х кому-то в Японии пришла в голо-



ву мысль, а что если смоделировать эффект перегруженного канала в каком-нибудь внешнем устройстве, которое всегда можно взять с собой и включить в любой усилитель, получив желаемый эффект простым нажатием на педаль. Я так и не нашел достоверных источников, где говорилось бы кто первый изобрел и произвел на свет педаль овердрайв, но все-таки удалось сузить круг до двух производителей. Это были BOSS с педалью OD-1 (не путать с SD-1) и Ibanez/Maxon с педалью Tube Screamer.

Эти японские педали пользовались сумасшедшей популярностью в США, однако в 1981 году молодой американской компании MXR все-таки удалось выпустить свой M-164 MXR Overdrive. Для того что



бы как-то вклинилась в этот рынок и быть конкурентоспособными, MXR выполнили серию Commander в пластиковых корпусах, чтобы их педали имели чуть более низкую цену.

Дальше уследить за всеми выпускаемыми модификациями от разных производителей, которые обновлялись чуть ли не каждый год (да и сейчас обновляются) не представляется возможным, к тому же эта статья не столько о самих овердрайвах, а о способе их использования и о загадочном слове «грелка», употребляемом среди любителей хай-гейна.

Что же такое «грелка» и почему

она так называется? Просматривая концерты Оззи Осборна, лично я в первый раз обратил внимание, что же там за педали прикручены к фанерке у гитариста Зака Уайлда. Так, Crybaby – понятно, Rotovibe – тоже понятно, хорус – а как же, ведь он везде, где нет ротовайба.))) А что это же это желтое? Овердрайв?! Зачем ему овердрайв, и почему он всегда включен? Я ведь слушал его в магазине, и он подходит максимум для рок-н-ролла, а тут «It Gets Me Through» качает такой тяжестью... Перегруз из Marshall JCM800? Но ведь он тоже не настолько злой!

Примерно год мучений (тырнет со всеми гитарными форумками, гуглом и ютубом тогда был не настолько развит), и я уже начал догадываться. Чуть позднее я увидел в каком-то журнале фотографии ЕГО педалей и положения их ручек, и тут меня осенило. Такой звук достигается за счет подогрева перегруженного канала усилителя с помощью педали овердрайв, при этом драйв самой педали находится почти на нуле.

Что же происходит с гитарным звуком?

1. Самое главное – значительно повышается артикуляция и атака. Звуки, извлекаемые медиатором по струне, становятся более яркими и богатыми, с четким перкуссионным призвуком.
2. Фильтруется часто абсолютно ненужный спектр нижних частот, исходящий от самой гитары и придающий ее звучанию бубнящую гулкость.
3. Можно также добиться небольшой компрессии, что позволит получить более протяжное звучание на соло-партиях.

Все вышеперечисленное в своей совокупности помогает достичь главной цели – уложить гитару в микс. Это то, о чем должен думать, прежде всего, сам гитарист, и никто за него об этом не побеспокоится. Микс может быть как живой (концерт или репетиция), так и в процессе записи в студии.



Когда речь идет о хай-гейн звучании, использование «грелки» обрывается только на 99%. Почти все хард-рок, хеви-метал и более экстремальные направления обязывают использовать эти педали. Даже в процессах, где эмулируется все, вплоть до виртуального микрофона, снимающего виртуальный кабинет, виртуальная «грелка» также имеет место быть. Сразу хочу развеять несколько заблуждений, витающих между интернет-гитаристами по форумам СНГ.

1. «Грелка» – не имеет никакого отношения к активным или пассивным датчикам. То есть использование «активов» не решает как минимум двух первых задач (из приведенных выше трех). В общем, задачу «грелки» не выполняют ни активные датчики, ни пассивные с мощным выходом. По сути, параметр мощности датчика вообще не имеет какой-либо связи с необходимостью использования «грелок».

2. «У меня хороший ламповый усилитель! Зачем мне какая-то транзисторная педалька?!» – это второе заблуждение. «Грелка» не ухудшает и не улучшает качество твоего усилителя. Она, как повар «готовит» звук твоей гитары, чтобы он попал в усилитель в лучшем виде, и усилитель мог его как следует «переварить» и выдать через динамики с максимальным КПД.

3. «Пробовал, не понравилось!» Значит надо учиться настраивать «грелку» и усилитель, правильно настраивать частоты (не так, чтоб одна твоя гитара звучала как вся группа «Металлика» вместе с басистом), правильно выставить гейн. Кроме всего, разные усилители и «грелки» не всегда идеально подходят друг к другу. Например, при игре через усилители Mesa Boogie нужна более резкая педаль с поджатыми



низкими частотами, подойдет MXR Zak Wylde ZW44 (Кстати John Petrucci использует как раз такую комбинацию). К усилителям Marshall JCM/900/2000 лучше подойдет Maxon OD9, не такая резкая и пропускающая чуть больше низа (который на «мессе» давал бы лишнее мыло) или ее похожий аналог MXR GT-OD.

4. Шум. Да, есть такое...)) С «грел-

кой», как правило, всегда рекомендуется использовать педали шумоподавления (MXR Noise Clamp или Boss NS2).

Темброблок в гитаре должен быть тщательно экранирован. Розетки питания желательно иметь с заземлением. Немаловажно также использование качественных гитарных кабелей.

Резюмируя, отмечу, что ни в коем случае не хочу навязывать читателям свое мнение по поводу выбора определенной педали и 100% необходимости ее использования. Это персональный выбор каждого гитариста, и каждый сам должен решать, какую педаль, с каким усилителем, как использовать, и использовать ли вообще. В любом случае тем, кто находится в поисках хай-гейн звучания, очень рекомендую изучить применение «грелки» в общей цепочке. Думаю, результат понравится если не всем, то многим и возможно даже в корне изменит ваши представления о том, как могут звучать гитара, звукосниматели или усилитель.

Андрей Балука
Информационная линия JAM



Digital guitar interface
Interface guitare numérique
Interfaz digital para guitarra
for/pour/para iPhone, iPad, Mac

iRig[®]HD



iRig[®]HD

Digital guitar interface
Interface guitare numérique
Interfaz digital para guitarra



Рояли Yamaha Серии СХ

Yamaha представляет новое поколение роялей серии СХ. Основой для этой серии стали инновационные разработки нового большого концертного рояля топ класса Yamaha CFX. Четкая и ясная атака, кристально чистая тональность звучания гармоник. Это рождение роялей абсолютно новой серии!

Усиленный футор обеспечивает дополнительную опору инструмента, а также глубину и насыщенность звучания

Одним из наиболее значимых факторов, влияющих на богатство звучания рояля, является его механическая прочность. Так, при интенсивной игре фортиссимо на инструмент оказывается значительное физическое воздействие, корпус изгибается, и часть звуковой энергии при этом теряется. Часть фортепиано, которая принимает на себя всю механическую нагрузку и трансформирует ее в насыщенную реверберацию, называется футором. Его можно назвать своеобразным аналогом человеческого скелета. К примеру, футор у модели СХ на 20% толще, чем в других роялях, благодаря чему этот инструмент получил существенно улучшенную опору, и вся конструкция была полностью переработана.



Новая дека резонирует в унисон с эмоциями исполнителя

Дизайн, влияющий на звучание скрипки, – это в первую очередь корпус с изысканными формами и объемными изгибами. Аналогично выглядит и вогнутая резонансная дека рояля, которую называют короной. Она является ключевым элементом в процессе изготовления рояля, поэтому первоочередной задачей инженеров-дизайнеров является изготовление качественной звуковой деки, которая сможет эффективно передать колебания струн и воплотить их в богатство звука. Yamaha обладает колоссальным опытом в создании фортепиано на протяжении многих поколений, и в сочетании с непревзойденным уровнем технологий, это позволяет создавать резонансные деки исключительного качества, с превосходной звуковой проекцией.

В результате новейших разработок Yamaha

удалось создать уникальный в своем роде (да и в индустрии производства фортепиано в целом) дизайн резонансной деки, структура которой позволяет ей свободно вибрировать. Такое решение стало возможным исключительно благодаря глубочайшему пониманию традиций искусства производства роялей, в сочетании с более чем столетним опытом и инженерными ноу-хау корпорации Yamaha.

Те же подходы, что были использованы при создании резонансной деки, ребер и штегов рояля CFX, применяются и для моделей СХ и выше в новом семействе СХ. Кроме этого был детально изучен и усовершенствован процесс установки резонансной деки непосредственно в сам инструмент, в результате чего новые модели СХ имеют значительно улучшенную звуковую проекцию и беспрецедентную чувствительность, свойственную только роялям топ класса.

Революционно новые струны придают звучанию сустейн и гармонию

Именно струны создают звучание рояля. При том, что важнейшую роль играет гармоничное сочетание струн с молоточками, резонансной декой и корпусом рояля, сами струны влияют на тембр и сустейн инструмента главным образом. В СХ серии используются высококачественные струны, создающие изысканное звучание, обогащенное множеством обертонов в среднем и верхнем регистрах. В сочетании с остальными элементами дизайна это придает роялям серии СХ богатый и гармоничный тембр.

Искусство конструирования рамы рояля безупречного качества



Рама современного рояля должна выдерживать натяжение струн, а это нагрузка, превышающая (!) двадцать тонн. При этом рама не только удерживает струны вместе

с деревянным корпусом инструмента, она оказывает важнейшее влияние на звучание рояля. Yamaha изготавливает рамы методом так называемого вакуумного литья, изобретенного много лет назад и используемого при создании лучших в мире концертных роялей. Огромный опыт, накопленный за годы работы, позволил при изготовлении учесть тончайшие, влияющие на звуковые характеристики инструмента нюансы, такие как температурный режим, состав для литья и даже покрытие рамы. Благодаря столь скрупулезному подходу Yamaha может гарантировать несравненное качество и надежность своих роялей.

Молоточки на основе дизайна модели CFX



Качество молоточков – ключевой элемент в создании глубокого, экспрессивного и сочного звука рояля. Yamaha, в отличие от других производителей фортепиано и роялей, сама производит большинство высококачественных составляющих конструкции и постоянно ищет новые способы и возможности улучшить тональность, упругость и силу молоточков. Серия СХ получила новейшие разработки и достижения, фетр молоточков аналогичен используемому в модели CFX, а его толщина оптимизирована под размер конкретной модели рояля в серии. Это обеспечивает роялям СХ чистоту тональных красок и утонченное экспрессивное звучание.

Отладка и настройка вдыхает жизнь в инструмент



Рояль предоставляет пианисту довольно ограниченную степень свободы. И действительно, кроме педалей, вся экспрессия пианиста уместается в 10 миллиметров хода восьмидесяти восьми клавиш. Но даже в таких, казалось бы, ограниченных условиях, сочетание работы педалей и скорости нажатия на клавиши позволяет извлекать такое огромное количество разнообразных звуковых оттенков, что ни один цифровой инструмент до сих пор не может воспроизвести их в полной мере. Это и есть душа инструмента, которая позволяет пианисту создавать невероятное по своей экспрессии звучание, используя лишь 10 миллиметров хода клавиш.

Именно поэтому Yamaha уделяет столь серьезное внимание отладке инструментов. В процессе настройки мастер вручную регулирует весь механизм движения клавиш и молоточков (они, собственно, и извлекают звук при касании струн), чтобы в полной мере передать даже самый тонкий нюанс от касания клавиш и получить чистый и приятный тембр. Даже сегодня, в эру бурного развития технологий, эти задачи остаются прерогативой мастеров ручной работы, которые отвечают за высокое качество инструментов. Именно поэтому Yamaha остается одним из лучших в мире производителем роялей на сегодняшний день.

Дизайн наследует серию CF, позволяя пианисту слиться с инструментом в единое целое



Рояли серии SX имеют полностью обновленный дизайн. Следуя по стопам знаменитой серии CF, эти инструменты смоделированы в простых, но при этом элегантных линиях и формах. Элегантность образа гармонично сочетается с массивной педальной лирой, которая позволяет использовать большую силу при нажатии на педали. Функциональный дизайн позволяет пианисту слиться с инструментом в единое целое. Для максимального удобства при звукоизвлечении клавиши роялей серии SX имеют покрытие из материала Ivorite, по цвету, текстуре и пористости практически идентичному натуральной слоновой кости. Черные же клавиши изготовлены из натурального черного дерева (ebony).

Гармония и стиль с роялями Yamaha

Рояли серии SX оснащены ограничителем опоры крышки, предотвращающего падение крышки рояля. При закрытии крышка бесшумно и плавно опускается, исключая вероятность травмирования пальцев.



JAM - 10 ЛЕТ!

Александр РАХМАНОВ, директор.

Поздравляем с 10-летием сети магазинов JAM! С чего все начиналось, откуда пришла идея открытия сети магазинов?

Идея открытия розничной сети, как развитие, наверное, любого бизнеса, начиналась с экономических мотивов. Десять лет назад было желание по олимпийским принципам «быстрее, дальше, сильнее» продавать больше, развиваться и двигаться вперед. У истоков стоял именно экономический стимул, но в итоге до конца года мы получили нечто большее, чем просто увеличение продаж. Мы получили прямой контакт с покупателем, а также очень много полезной и нужной информации касательно спроса: что именно востребовано, чего не хватает в нашем ассортименте. Именно благодаря покупателю и его потребностям год за годом сформировалась та линейка инструментов и оборудования, которую представляет на сегодняшний день магазин JAM.

Кто придумал название JAM?

Была целая дискуссия, мозговой штурм среди тех ребят, которые открывали магазин, предлагалось много разных вариантов, и один из первых наших продавцов придумал это название.

Как был сформирован костяк фирмы? Сколько человек работало на заре становления компании?

Если говорить о компании JAM, то первый магазин в торговом центре «Глобус» открылся 1 июня 2003 года, и на момент его открытия у нас работало четыре или пять человек.

Какое у тебя образование? На кого учился?

Первое образование – высшее инженерное, инженер-механик-пилот. Параллельно я получил второе высшее образование – экономическое, менеджмент внешнеэкономической деятельности предприятий. А музыкального образования... пока еще нет.

Чем ты занимался до SOLO и JAM?

Работал менеджером по оптовым продажам в другой фирме, продающей музыкальные инструменты, Vita Music. После этого работал в компании «Меццо Форте», и уже после появилась компания SOLO.

В отличие от других музыкальных компаний, топ-менеджеры JAM не являются музыкантами и даже не имеют музыкального образования. Не возникало ли с этим проблем? Или наоборот это вам только на руку?

Наверное, это является некоторой проблемой, когда разговоры идут на



сугубо профессиональные темы, в абсолютно музыкальном кругу. Но с точки зрения управления и развития это не создавало никаких проблем, а иногда холодный и трезвый расчет даже помогал в развитии и выборе правильного пути.

За 10-летнюю историю наверняка были и трудные времена. Как пережили трудности?

Были трудные времена, но когда есть отличный коллектив, стабильная и надежная команда – любые невзгоды нипочем.

JAM – большая семья, многих сотрудников связывают если не родственные, то наверняка дружеские отношения. Кумовство в работе – это хорошо или плохо?

В нашей компании работают и братья, и кумовья, также немалая часть сотрудников приходила по знакомству. Но в любом случае в работе и в оценке результатов фактор дружеских или родственных связей никогда не учитывается. Поэтому с этой точки зрения кумовство – это плохо, и в конечном итоге все решается и оценивается по реальному труду и результату.

Хочешь, чтобы твои дети продолжали семейный бизнес?

Я, наверное, хочу. Но, судя по их развитию, каждый из них будет выбирать свой путь в жизни.

Три главных качества сотрудника JAM, на твой взгляд.

Профессионализм, трудолюбие и соответствие общечеловеческим ценностям – это очень емкое понятие: справедливость, честность, порядочность, очень много факторов входит сюда.

Личное соперничество – увеличивает продажи или приводит к разрозненности команды?

Я думаю, это вопрос, на который никто не сможет дать простой ответ. Думаю, какой-то разумный баланс в этом вопросе движет вперед. Мотивация должна быть обязательна, и фактор личного труда тоже должен оцениваться обязательно, но определенно в какой-то комбинации с командной работой.

Что, на твой взгляд, больше всего способствует сплочению коллектива? Общие интересы, хобби, тимбилдинг, корпоративы?

Пожалуй, все перечисленные моменты способствуют в той или иной степени, поэтому различные совместные мероприятия мы стараемся проводить регулярно.

Как отметили круглую дату сети JAM?

Как «каждый год 31 декабря мы с друзьями ходим в баню», так 1 июня каждого года мы с нашими магазинами отмечаем наш день рождения. Когда нам исполнился один годик, это был небольшой кораблик, длиной метров десять, на который поместились продавцы двух магазинов. Нас тогда было порядка пятнадцати человек, и мы совершали вечернюю прогулку по Днепру вдоль берегов Киева. В этом году мы решили не изменять традициям, пригласили абсолютно всех наших ребят и всей нашей большой компанией, всем нашим коллективом погрузились на корабль. Только корабль теперь

потребовался гораздо больший. У нас было однодневное речное путешествие и активный отдых на острове.

Что из представленного в JAM ты используешь сам?

У меня два сына, оба занимаются музыкой. Старший играет на фортепиано и гитаре, поэтому у нас есть Yamaha Clavinova и гитара Yamaha. В последнее время ему полюбилась электрогитара, здесь мы отдали предпочтение Cort и комбику Spider IV 15 от Line6. Младший ребенок занимается на скрипке, скрипка тоже Yamaha, и также осваивает азы фортепиано на Clavinova. Так что дети компенсируют папины недостатки.)))

Какую работу ты ненавидишь больше всего?

Брался за разные работы. Если нужно, я могу делать любую работу, которую только смогу выполнить.

Твои хобби и интересы кроме бизнеса.

Для хобби времени остается не так уж много, поэтому выходные дни или свободное время стараюсь посвящать в первую очередь своей семье. Если остается еще немножко времени, то с удовольствием играю с друзьями в футбол. Также по возможности стараюсь посещать матчи с участием наших киевских команд.

Какую музыку любишь? Тройка, на твой взгляд, самых выдающихся музыкантов/певцов/композиторов?

Я люблю популярную музыку, нравится Sting, в прошлом году был на концерте Madonna, когда она приезжала в Киев, было очень здорово. Из наших современных исполнителей очень нравится Григорий Лепс.

Какое достижение в своей жизни ты считаешь самым значительным?

Посадил дерево, это было еще в школьном возрасте. Построил дом, под домом можно понимать как дом, в котором я живу, так и тот огромный магазин JAM, в котором мы все вместе живем и работаем. А воспитание сыновей и семья – это одно из самых-самых важных достижений и значимых вещей.

Что важнее в работе, моральное или материальное удовлетворение?

Сейчас моральное стоит на первом месте, хотя без материальной части оно невозможно.

В чем секрет успеха бренда JAM?

Наверное, в том, что мы любим, искренне любим то дело, которым занимаемся.

Детская мечта сбылась?

Хотел быть десантником... Наверное, не сбылась.)))

Планы на будущее, приоткроешь тайны?

Все развивается не так быстро и не совсем так, как хочется, но... О планах я все же лучше промолчу.

Пожелание всем сотрудникам и покупателям JAM.

Мои пожелания будут традиционными. В первую очередь хотелось бы, чтобы и все наши ребята, и все наши клиенты были здоровы, позитивно и оптимистично настроены. Потому что музыка – это как раз та частичка нашей жизни, которая дает положительные эмоции, позволяющие творить, развиваться, стремиться к чему-то более светлому и интересному.



Богдан МАЛЬКЕВИЧ, руководитель розничной сети.

Поздравляем с 10-летием сети магазинов JAM! С чего все началось, откуда пришла идея открытия сети магазинов?

Спасибо за поздравления! На самом деле время пролетело быстро, десять лет. Как все началось... Наверное, это в какой-то мере было авантюрой. В опте у нас уже был опыт работы, но мы понимали, что картина неполная, потому что опт охватывает только некоторую часть рынка. Понятное дело, цель любой компании – завоевать как можно больше рынка, тем больше будет продаж, а соответственно и заработка. Поэтому наша цель, как и раньше – всегда стремиться достигнуть чего-то большего. Так и возникла идея открытия первого магазина.

Чем ты занимался до JAM? Как попал в JAM?

После обучения я долго искал работу, пришлось поработать и на стройке, и батарейки продавал на раскладке в метро... Затем в 1999 году я попробовал свои силы в компании «Меццо Форте», также работавшей в сфере продаж музыкальных инструментов. С распадом этой компании и возникла фирма SOLO, а затем появилась и розничная сеть JAM.

Какое у тебя образование? На кого учился?

Образование у меня высшее инженерное, учился я в КИИГА на факультете летной эксплуатации воздушных судов, специальность инженер-механик-пилот. Но так как в то время в нашей стране были проблемы с авиацией, получить необходимый налет, летную практику было очень тяжело, поэтому на карьере пилота пришлось поставить крест.

В отличие от других музыкальных компаний, топ-менеджеры JAM не являются музыкантами и даже не имеют музыкального образования. Не возникало ли с этим проблем? Или наоборот это вам только на руку?

В свое время, когда я учился в Суворовском училище, друг подсунил мне гитару, и два года я с ней не расставался. В институтские времена тоже поигрывал для себя, я самоучка. Потом уже надо было

работать, да и возможности не было приобрести инструмент, пришлось с гитарой расстаться. Но тяга к музыке была всегда, я до сих пор лелею тайную надежду, что снова займусь гитарой для себя. В плане работы для выполнения тех задач, которые стоят передо мной сейчас, иметь музыкальное образование не обязательно. Конечно, без музыкального образования чувствуешь себя немножко ущербным, так как это относится к общей культуре человека.

Множество молодых людей мечтают работать в JAM. Как попасть в JAM?

Попасть к нам очень просто, с одной стороны, а с другой и не очень просто.))) Сеть развивается, на сегодняшний день у нас уже восемь магазинов, и, в общем, все желающие могут попробовать свои силы. Механизм простой, но, учитывая то, что текучка у нас не очень большая, открытых вакансий немного, и мы не можем гарантировать, что к нам всегда легко попасть, тут уже как кому повезет. Все желающие могут прийти в магазин и заполнить анкету нашего установленного стандартного образца, которая также содержит вопросы по теме нашей работы. Все эти анкеты мы собираем в офисе, и как только у нас открывается вакансия, мы обязательно звоним ребятам, которые показали лучшие результаты в своих анкетах, и приглашаем на собеседование.

Три главных качества сотрудника JAM, на твой взгляд.

Тремя качествами, я боюсь, здесь ограничиться тяжело. Но принципиально важное – это понимание духа компании, чувство команды, для нас это самое главное. Конечно же, немалое место я отношу к креативности, человек все-таки должен быть творческим. Многие идеи, которые сначала кажутся странными, со временем воплощаются в жизнь. Общение с покупателем также процесс творческий. Третье качество – коммуникабельность, человек в первую очередь должен располагать к себе, уметь общаться, и самое главное – уметь слушать и понимать проблемы покупателя.

Личное соперничество – увеличивает продажи или приводит к разрозненности команды?

Вопрос не совсем, скажем, удобный. Мне вообще не нравится личное соперничество, особенно учитывая то, что мы всегда строили свою работу на основе единой команды. В общении с ребятами я всегда настаиваю, чтобы личное соперничество никак не переросло в грызню. Здесь очень тонкий вопрос, очень тяжело поставить какую-то грань. Поэтому личное соперничество должно быть в рамках цивилизованной конкуренции.

JAM – большая семья, многих сотрудников связывают если не родственные, то наверняка дружеские отношения. Кумовство в работе – это хорошо или плохо?

Я никогда не предлагал своим родственникам или друзьям работу в нашей компании, потому что это изначально приведет к неравному отношению ко всем, я считаю, это неправильно. Но в силу того, что у нас команда единая и очень дружная, уже в процессе работы получилось так, что некоторые ребята стали не только добрыми друзьями, но и кумовьями. И я уверен, что эти отношения никак не мешают.



Что, на твой взгляд, больше всего способствует сплочению коллектива? Общие интересы, хобби, тимбилдинг, корпоративы?

Самое главное – подобрать людей, которые будут готовы влиться в наш коллектив, принять дух, идею и понять смысл происходящего. Естественно, совместное времяпрепровождение сказывается очень благоприятно. Честно говоря, мне нравится, когда после закрытия магазина ребята не сразу разбегаются по домам, а могут вместе обсудить какие-то вопросы за кружечкой пива. Это значит, что ребята живут одной командой, что у них есть какие-то общие интересы.

Как бороться с разгильдяйством? Твой приговор толковому, но не слишком ответственному сотруднику? Воспитать нельзя уволить! (поставь запятую).

К сожалению, бороться не очень-то получается. В силу того, что люди все-таки у нас работают творческие, они в некоторой мере являются разгильдяями, они не могут быть абсолютно дисциплинированными по своей природе. Главное, чтобы это разгильдяйство не отразилось плохо на покупателе, на людях, с которыми мы работаем. Главное, чтобы человек был в команде, и чтобы покупатели получали от него положительные эмоции. Поэтому запятую поставим так: «Воспитать, нельзя уволить!»

Как реагируете на записи в книге жалоб или отзывы на сайте?

Мы всегда стараемся досконально разобраться в каждой причине, кто, что и как. Естественно, если сотрудник виноват, то мы стараемся сделать так, чтобы это не повторилось, а если клиент недоволен именно функциональностью работы магазина, мы считаем, что это наша вина, вина администрации, и пытаемся перестроить нашу работу таким образом, чтобы клиент всегда получал положительные эмоции, для нас, повторюсь, это самое важное.

Какую работу ты ненавидишь больше всего?

Офисная работа с документами – для меня это самое тяжелое, но

это большая часть моей работы. Не могу сказать, что я не люблю эту работу, но это то, что определенно требует наибольшей отдачи, наибольшей концентрации внимания. Поэтому я выделяю для этого отдельное время, настраиваюсь, и сижу, разгребая накопившиеся бумажки, но я не могу заниматься этим каждый день понемногу и как попало.

Что из представленного в JAM ты используешь сам?

У моих детей есть губные гармошки, маракасы и прочие свистульки, с помощью которых они с удовольствием играют на маминых нервах.))) Многим своим друзьям и родственникам, которые увлекаются музыкой, я неоднократно покупал гитары на подарок.

Твои хобби и интересы кроме JAM.

Мне очень нравятся автомобили. Кроме этого мне друзья недавно подарили велосипед. Велосипедом я болел еще с детства, но сначала, как всегда, банально не было денег, затем, естественно, не хватало времени, я долго не мог позволить себе обзавестись велосипедом. Друзья помогли исправить этот конфликт в моей душе.)))

Какую музыку любишь? Тройка, на твой взгляд, самых выдающихся музыкантов/певцов/композиторов?

Музыку я люблю разноплановую, в зависимости от настроения. Мне нравится как некоторая тяжелая музыка, так и попса. Джаз, фанк, классика, любая музыка. Для меня главное, чтобы она была мелодична. Могу с удовольствием послушать Антонова или Маликова, это музыка из моей молодости. Пол Маккартни, Элтон Джон, очень нравится Sting. Я не могу сказать, что кто-то из музыкантов великий, а кто-то нет, все музыканты или исполнители по-своему великие. Бах мне очень нравится, но разве Моцарт не великий по сравнению с ним? Конечно, не все добиваются больших высот, но я считаю, что человек, который что-то создает, уже заслуживает уважения.

Какое достижение в своей жизни ты считаешь самым значительным?

У нас в анкете есть вопрос: «Три достижения в жизни, которыми вы гордитесь больше всего», и я всегда пытался ответить на него. Самое большое достижение – это то, что у меня растет две дочки, для меня это самое важное, я их просто обожаю.

Что важнее в работе, моральное или материальное удовлетворение?

Моральное, конечно. У меня как-то по жизни складывалось, что я никогда не думал о деньгах. Никогда не было цели прийти на работу и заработать определенное количество денег. Я работал и на таких работах, которые мне не нравились, но в любой работе я пытался найти какой-то позитив, какой-то положительный момент. Даже когда работал разнорабочим на стройке, настраивал себя на то, что пока я таскаю тяжелые ведра с раствором, я подкачиваюсь, становлюсь просто сильнее. Кроме этого, работать в дружном, сплоченном коллективе для меня имеет гораздо большее значение, нежели идти зарабатывать больше денег в коллективе, где я никого не хочу видеть. Самое главное – идя на работу, уже радоваться тому, что ты идешь на работу, и работать в хорошем расположении духа и с положительными эмоциями.

В чем секрет успеха бренда JAM?

Очень приятно, на самом деле, что многие считают наш бренд успешным. Потому что это заслуга всего коллектива, большого и дружного. Это результат работы единой командой, я бы даже сказал семьей.

Детская мечта сбылась?

Нет. В детстве я мечтал стать космонавтом!)))

Пожелание всем сотрудникам и покупателям JAM.

Самое главное – чтобы у всех всегда все было хорошо. Хочется, чтобы люди обязательно осуществляли свои мечты, чтобы не смотря ни на какие преграды, они не опускали руки, не боялись, не сворачивали со своего пути, двигались, стремились к своей цели и достигали того, чего хотят.

Иван «11D» ДУБОВ, специалист по продукции.

Как у бренда JAM появился собственный интернет магазин, чья это была идея?

Изначально сайт был только у нашей дистрибьюторской компании SOLO. А когда в 2003 году появилась розничная сеть JAM, сразу же стартовал сайт jam-music.com.ua, позже ставший лаковым jam.ua. Это были неразделимые вещи даже для того времени. А учитывая, в каком состоянии интернет магазины были вообще 10 лет назад, я думаю, что мы очень правильно и своевременно решили, что нашему розничному магазину обязательно нужен как минимум сайт, с последующим его развитием в интернет-магазин, чем мы и занялись плотно уже с 2005 года.

Как часто люди предпочитают интернет магазин живому общению с продавцом? Почему?

Для потребительских товаров, наверное, это интереснее. Но музыкальный инструмент в отличие от, скажем, телевизора или холодильника, очень сложно выбрать и купить, просто прочитав его характеристики в интернете. Музыкальный инструмент надо пощупать и послушать. Часто люди предпочитают интернет магазин в силу того, что в своем городе у них нет возможности зайти в реальный магазин и посмотреть интересующий инструмент. Это, конечно же, не касается каких-либо аксессуаров или других вещей, которые можно без особых проблем выбрать онлайн. Кроме этого, деятельность интернет магазина JAM связана единой цепью с работой наших дилеров. Если у нас есть представитель в городе, из которого покупатель зашел в интернет магазин, круг должен замкнуться, и клиент в своем городе придет к человеку, с которым мы работаем, мы отправляем туда инструмент для ознакомления и приобретения. В любом случае, должно быть сочетание первого и второго: поиска в интернете и живого общения в магазине.

Оцени, пожалуйста, продажи интернет магазина jam.ua по сравнению с розничной сетью JAM. Интернет магазин – конкурент рознице или дополнение к ней?

Мы стараемся строить нашу работу так, чтобы интернет магазин не составлял конкуренцию магазинам, а дополнял их работу и помогал им. Клиент может заказать товар онлайн, но затем посмотреть, оплатить и забрать его в нашем розничном магазине. Или же наоборот – выбрать товар в реальном магазине, а потом оформить заказ через интернет магазин с доставкой в свой город. По ценам у нас абсолютный паритет, мы не создаем искусственную конкуренцию самим себе.

Каким образом jam.ua конкурирует с множеством других интернет магазинов, в частности с теми, которые продают продукцию, поставляемую фирмой SOLO в Украину?

Успешно конкурировать нам удается в первую очередь благодаря индивидуальному подходу к каждому клиенту, уважению, профессиональной консультации, помощи в выборе, сервисному обслуживанию – то есть сервису в глобальном понимании этого слова. Кроме этого мы были первыми во многих вещах, во многих элементах нашего сайта: это и фильтрация товаров по



высококачественные

технологичные стойки



подставки

пюпитры



ГАТОР
frameworcks



своим свойствам, и множество дополнительной информации, и видеоролики. В свое время мы подошли к этому очень серьезно и сегодня стараемся поддерживать высокую степень удобства нашего сайта, а также высокую степень интеграции с нашими бухгалтерскими системами, что позволяет всегда получать точнейшую информацию по наличию и стоимости. Это то, чего нет у конкурентов, однозначно. Раз в пятнадцать минут у нас автоматически выгружается информация о наличии абсолютно всех позиций товара (а их уже более 8000), которые есть в нашей сети, в магазинах и на складах. Два раза в сутки выгружаются актуальные цены на товары. Мы предоставляем информацию практически в реальном времени.

Насколько важен оригинальный контент в каталоге или новостях интернет сайта jam.ua?

Он важен в первую очередь в поисковом, в рейтинговом плане. Оригинальные материалы и статьи значительно повышают рейтинг сайта во всех поисковиках, а также позволяют сделать наш сайт более живым и активным.

Чем ты еще занимаешься в JAM кроме интернет-сайта?

Я работаю в дистрибьюторской компании SOLO, моя должность называется специалист по продукции. Но с годами я начал на себя натягивать много других одеял, и сейчас мою должность можно охарактеризовать как менеджер по маркетингу. Я отвечаю за глобальный маркетинг нашей продукции. Это и маркетинговая деятельность, и продвижение в соцсетях, и реклама в других источниках, на радио. Это и печатные каталоги, и веб-сайт, и информация о продукции, ведение тематических блогов, «артист релейшнс», это и журнал, который мы выпускаем, это наша информационная 0800 линия, наша 1С система. То есть, получается, я заведу всю информацию о нашей продукции и продвижением ее на рынке.

Андрей «Suisider» БАЛУКА, информационная линия JAM.UA

Как появился отдельный информационный центр JAM?

Магазинов стало много, вопросов в сто раз больше, и мы решили создать единую информационную линию, чтобы человек мог позвонить и из одного источника получить информацию и о наличии, и о возможных поставках, и техническую консультацию.

Сколько звонков ты принимаешь в течении рабочего дня?

Кроме звонков я принимаю еще стоиццот сообщений в различных программах типа ICQ или Skype, много писем. Много звонков, один звонок в пять минут происходит точно.

Ведется ли запись звонков?

Запись не ведется, но я всех запоминаю!)))

Люди звонят в основном за консультацией, или заказывают товар?

И так, и так, некоторые даже звонят просто пообщаться...

Как часто люди звонят, чтобы просто поблагодарить?

Звонят, пишут иногда сообщения, и в комментариях на сайте пишут. Это очень приятно, получать фидбек такого плана.

Дмитрий СТАРИЧЕНКО, главный редактор журнала JAM MUSIC MAGAZINE.

Откуда пришла идея издания собственного журнала?

Этот вопрос поднимался нашим директором на всех собраниях последние лет пять. Он постоянно подстегивал нас, но мы были к этому не готовы тогда, не было ни специальных знаний, ни технических

возможностей. А потом выяснилось, что у нашего дизайнера Игоря уже был опыт в издательстве. Материалов также оказалось предостаточно, и своих, и друзья помогают все время, мы также переводим интересные статьи с английского, делаем интервью с разными музыкантами. Поэтому мы решили рискнуть. Мы практически уже сверстали первый номер журнала, и тогда уже спросили разрешения у директора, можно ли его делать, и сколько это будет стоить, поставили его, можно сказать, перед фактом. Но я думаю, что все довольны.

Такая имиджевая вещь как журнал требует значительных затрат и усилий. Она оправдывает себя?

Поскольку журнал бесплатный, он точно себя не окупает, но с поставленной задачей привлечения лояльности покупателя, я думаю, он полностью справляется. Отзывы самые положительные.

Люди часто спрашивают, почему журнал, и удивляются, что он бесплатный. Может уже начать его продавать?

Эту идею подкинули сами посетители. Мы пробовали внести такое предложение, даже рассчитывали какую-то минимальную стоимость, чтобы окупить хотя бы бумагу и печать, но наш генеральный директор категорически против этого, мы несколько раз подходили с этим вопросом, но он ясно дал понять, что журнал будет бесплатный всегда. Журнал выходит не таким большим тиражом, не всем достается бумажная копия, но все старые номера появляются затем в электронном виде на нашем сайте, так что их всегда можно почитать в PDF.

Александр ПУШНЯК, Сервисный центр JAM.

Как появился отдельный сервисный центр JAM?

Фирма разрасталась, ассортимент расширялся, и единиц оборудования стано-



вилось все больше. Возникла необходимость в собственном сервисном центре. Так все и началось. Сейчас у нас работает уже четыре мастера.

Расскажи, пожалуйста, об оснащении сервисной мастерской, чем можете похвастаться?

На сегодняшний день у нас есть очень дорогой частотомер шведской фирмы Pendulum, с помощью которого настраиваются радиоканалы беспроводных систем, а также очень хорошие цифровые осциллографы. Мы также используем классные блоки питания с защитой и регулировками напряжения и тока. Есть паяльная станция, с помощью которой мы можем менять чипы микросхем с множеством выводов, есть микроскоп, который помогает при ремонте очень мелких деталей.

Может, вспомнишь какие-то забавные случаи из своей практики?

Таких случаев много. Вызывают меня на ремонт цифрового пианино Clavinova, мол, западают клавиши. Открываю эту «клавинову», а там лежит детская книжечка «Коза Дереза», расческа и рукавички. Или еще, приезжает к нам усилитель на ремонт, а внутри – практически одни угли. Это смешно, но это все делается, все ремонтируется.

Юрий САВЧЕНКО, гитарный сервис JAM.

Как появился специализированный гитарный сервисный центр JAM?

Эта идея исходила от руководства фирмы, насколько я знаю, и она появилась намного раньше, чем я пришел. Сначала гитары возили на сервис в отдельную мастерскую, затем работы стало настолько много, что эти же люди были приглашены на постоянную работу в наш гитарном сервисе, для этого были выделены помещения: мастерская и покрасочный цех. С открытием нового магазина на Полянах все сервисные отделы переехали

сюда, чтобы у нас был непосредственный контакт с клиентами. Но покрасочный цех остался в прежнем месте.

Расскажи, пожалуйста, об оснащении вашей мастерской.

Из недавних приобретений – это шлифовальный станок, большая и удобная «сверлилка», ленточные пилы, маленькая и большая, рейсмусы, электрофуганок, все это позволяет не только ремонтировать, но и изготавливать инструменты «с нуля». Недавняя история создания прототипа Warwick W-Bass – доказательство возможностей нашей мастерской. В покрасочном цехе – мощная вытяжка, компрессор и покрасочный пистолет. Лаки покупаем специализированные. Если это глянцевый лак, главное, чтобы он хорошо затвердел, не гасил колебания деки. Матовый лак кладем очень тонким слоем, чтобы только создать защиту для дерева.

Самые удивительные конструктивные решения в гитаростроении, на твой взгляд, как элегантные, так и нелепые.

Как-то я увидел фотографию акустической гитары с восемью или даже девятью грифами, различной длины, с разными струнами. Долго рассматривал, не мог поверить, что это возможно. К нам экзотические инструменты не попадают, но весьма интересны мультискейл гитары, или гитары с извилистыми ладами, не хотел бы я, чтобы мне попала такая гитарка на замену ладов.))) Самая большая нелепость в конструировании электрогитар – расположение регулирующей гайки анкера под пикгардом, это очень неудобно и непонятно.

Расскажи о самой интересной и увлекательной работе. Может, вспомнишь также забавные истории из своей практики?

Самая интересная работа, безусловно, это создание прототипа Warwick W-Bass. Сначала идея казалась почти смешной, очень необычной, но на удивление она развилась в очень элегантный инструмент. А забавный случай был после Ново-

го Гола, принесли две девушки акустическую гитару со сквозной дыркой в деке, сантиметров пять в диаметре. Спрашиваю, что случилось? Оказывается, мальчики открывали шампанское!)))

Роман ДЯЧЕНКО, студия музыкального развития JAM.

С 10 мая начала свою работу музыкальная школа JAM. Расскажи об этом проекте в двух словах.

Это не совсем музыкальная школа, она называется «Студия музыкального развития JAM». Здесь нет никаких государственных планов, здесь нет общеобразовательной программы, эта студия направлена на музыкальное развитие детей от семи до пятнадцати лет на полностью бесплатной основе.

Бесплатно хотели бы учиться многие. На каких условиях, по каким критериям проходил набор учеников?

Набор учеников проходил на общих условиях. Родители заполняли анкеты в нашем магазине, затем их вместе с детьми приглашали на собеседование непосредственно к преподавателям. Проводилась проверка общей музыкальности, чувства ритма, звуковысотного слуха, для того чтобы понимать, в каком направлении развивать ребенка дальше. Главный критерий отбора – желание заниматься музыкой.

Как подбирались преподаватели для студии?

Преподаватели пришли в основном по рекомендациям наших коллег и музыкантов, все эти люди в большинстве своем нам знакомы. Преподают они практически на общественных началах.

По каким классам ведется преподавание?

У нас пока что открыты классы фортепиано, классической и электрогитары, духовых инструментов, ударных инстру-

ментов, академического и эстрадного вокала, планируем открыть также класс струнных смычковых инструментов.

Содержание подобной студии музыкального развития требует больших затрат, расходных статей довольно много. Какую пользу компании приносит эта студия? Это имиджевый или рекламный проект?

Имиджевым этот проект стал автоматически, мы получаем от родителей наших учеников самые положительные отзывы, которые также распространяются среди их друзей и знакомых, и это круто. На рекламу это также работает, так как проходящие в классы дети и родители проходят через весь магазин, они видят и слышат все, что здесь происходит.

Возможно ли, что эта студия впоследствии станет платной?

Этот вопрос не совсем ко мне, но в ближайшей перспективе такая возможность не рассматривается. Этот проект изначально задумывался для детей, он призван развивать в детях творческое мировоззрение и музыкальность. Многие не могут поверить в это, люди искренне благодарят нас за такой проект. Говорят, как это хорошо, что не все у нас думают только о деньгах, но кто-то думает также о самом важном, что у нас есть, о детях.

Насколько рассчитан курс обучения? В чем отличия от музыкальной школы?

По окончании нашей студии мы не выдаем никаких дипломов государственного образца. И если детям нравится заниматься здесь, если им интересно, они могут заниматься в студии и до пятнадцати-шестнадцати лет, пока у них не появятся более серьезные мысли по поводу музыки и музыкального образования. Каких-либо рамок и ограничений нет, ребенок может обучаться два года, а может и пять лет. Практически это частные уроки, собранные в одной студии.

Но после окончания такой студии в музыкальное училище могут и не взять.

Если смотреть только на «корочки», то конечно нет. Но сейчас на музыкальные

факультеты различных учебных заведений очень часто поступают люди и без диплома об окончании музыкальной школы, а на основании лишь частных уроков. Если человек может сдать вступительный экзамен и показать необходимый уровень для дальнейшего обучения музыке, то почему бы и нет, «корочка» здесь абсолютно не важна.

Резюмируя, можно сказать, что данная школа дает ребенку не «корочку», а знания и музыкальность.

Именно так, эта студия дает основу для дальнейшего музыкального развития и эстетического миропонимания, что и заложено в ее названии.

ЖАМ ИЗНУТРИ

Как ты пришел в ЖАМ?

Кто-то нашел объявление о вакансии в интернете, кто-то зашел в магазин и заполнил анкету, кого-то привели в ЖАМ друзья. Но есть некоторые истории весьма необычные и любопытные.

Андрей Балука: Я пытался попасть в ЖАМ несколько раз. Первый раз, когда я пришел в магазин в «Глобусе», наш менеджер по рознице почему-то не захотел со мной разговаривать, я не проходил по жесткому возрастному критерию. Потом я попал в другую организацию, проработал там недолго, но получил очень важный опыт. Я снова зашел в магазин, несколько раз заполнял анкеты, но, как мне говорили сами ребята, все они не проходили опять же из-за моего... юного возраста.))) Третья попытка была на музыкальной выставке. Я встретил своего давнего знакомого Владимира Карленко на стенде ЖАМ и спросил, не покажет ли он мне того менеджера по рознице, который выбрасывает все мои анкеты. Через пять минут мне была вручена визитка, а через четыре дня я уже вышел на работу в магазин.

Дмитрий Стариченко: О-о-о, в ЖАМ я попал очень классно!))) Меня привели можно сказать за руку два друга-земляка, я безмерно им благодарен. Мой приход в компанию отложился в памяти очень позитивными воспоминаниями. Я понял, какой здесь коллектив, понял, что нужно старое бросать, и идти в другой город, к новым людям, к новым возмож-

ностям. Никогда не жалел, абсолютно.

Виталий Ермак: Я три раза пытался попасть в ЖАМ. Два раза заполнял анкеты в магазинах, затем через год увидел объявление на сайте, пришел на собеседование, в тот же день мне позвонил наш менеджер по рознице, и на следующий день я уже вышел на работу в магазин.

Эрик Нафеев: История интересная. Я уволился со своей работы в Херсоне, поставил, так сказать, все на кон, бросил все, приехал в Киев, заполнил анкету, прошел собеседование, и 1 апреля меня пригласили на работу. Это была не шутка, потому что в ЖАМ я уже пять лет.

Дмитрий Нужный: Я поехал со своим другом в ЖАМ в «Большевик», он искал работу и хотел заполнить анкету в магазине. Чтобы не ждать полчаса просто так, мне тоже предложили заполнить анкету, я отнекивался, но мне ее в буквальном смысле всунули в руки. Ну, я и заполнил. В итоге позвонили не другу, а мне. Предложили через день выйти на работу. Однако мне понадобилось две недели, чтобы уволиться с прежней работы и перейти в ЖАМ.

Юрий Демченко: Как-то я побывал в одном из магазинов ЖАМ в Киеве, и подумал: «Вот было бы классно, если бы в Днестре тоже открылся такой магазин!» И через месяц я узнал, что в Днепропетровске открылся ЖАМ, прямо как по заказу! Вот так мысли материализуются.

Виктор Гридчин: Семь лет я проработал в фирме «Камертон», именно там из меня взрастили опытного продавца музыкального оборудования. Узнав, что в Донецке будет открываться ЖАМ, я сам связался с руководством, на собеседовании прямо так и сказал: «Лучше меня на данный момент вам никого не найти». Вот так вот.

Алексей Внуков: Один мой друг рассказал мне об открывшемся в Донецке магазине ЖАМ. Я тогда искал работу, пришел в магазин, осмотрелся и заполнил анкету. Месяца два я ждал ответа, чуть ли не каждый день доставал всех вопросами, куда дели мою анкету, и почему мне никто до сих пор не звонит. Ну и дождался.)))



Юрий Савченко: Все началось с того, что я интереса ради в домашних условиях построил бас-гитару, выбрав для нее довольно сложную конструкцию, наверное, из спортивного интереса. Были некоторые ошибки, но в целом инструмент получился, звучит хорошо, я играл на нем в группе Provocateur, съездил в тур с No Emotions, а сейчас этот бас успешно трудится в группе Fleshgore. Из Provocateur я ушел, но дружеские отношения поддерживались, и Андрей Балука, вспомнив о моей самодельной бас-гитаре, порекомендовал меня на фирму JAM в гитарный сервис.

Какое у тебя образование? На кого учился? Чем занимался до JAM?

У нас работают люди совершенно разных профессий, с музыкальным образованием и без. Но любовь к музыке всех их привела в JAM.

Иван Дубов: Я окончил НТУУ «КПИ» по специальности инженер-акустик. Еще я брал частные уроки в училище им. Глиера по классу гитары. Поначалу я работал в компании по производству упаковочного оборудования, занимался логистикой. Я отправлял резюме в несколько компаний-дистрибьюторов музыкального оборудования в Украине, потом случайно наткнулся на JAM.

Андрей Балука: Еще в школьные времена мне очень хотелось иметь электрогитару, но финансовое положение едва позволило мне купить поддержанную гитару за десять гривен. Я занимался тем, что превращал раздолбанную электрогитару в какой-никакой инструмент. Затем у меня внезапно появились ключи от всей школьной аппаратуры, что тоже послужило каким-то фундаментом для получения навыков работы со звуковой техникой, кабелями, микшерами и прочими штуками. А высшее образование я получил в налоговой академии в Ирпене, специальность – экономика предприятий. Еще на втором курсе я понял, что буду заниматься чем-то другим, однако сейчас могу сказать, что какие-то знания мне все же пригодились. Но все по технической и музыкальной части, все, что я могу рассказать нашим клиентам, – это результат самообучения, это знания, полученные из собственного интереса и опыта.

Дмитрий Стариченко: Я учился в музыкальной школе по классу классической гитары, затем в музыкальном училище им. Глиера по классу гитары, там же получил специальность преподавателя. Потом окончил эстрадно-музыкального отделения института культуры. Мое музыкальное образование заняло достаточно много времени, 13 лет. В итоге музыкой я не занимаюсь, но все-таки удалось себя реализовать максимально приближенно к музыке. А до JAM я работал администратором на дискотеке и параллельно преподавал в музыкальной школе.

Александр Петренко: Образование у меня среднее специальное, я портной верхней женской одежды. А потом еще получил какой-то разряд заготовителя пушно-мехового и кожевенного сырья.))) Музыкального образования у меня нет, учился я еще в советские времена в фирме «Світанок», иду «с песней по жизни». Работал в музыкальной фирме Vita Music, работал в киево-святошинской заготовителе, заготавливал кожевенное и пушно-меховое сырье.))) В ателье работать не довелось, но я несколько лет шил женские пальто частным образом, работал также в ремонте одежды.

Роман Дяченко: Образование высшее педагогическое. Сначала учился в музыкальной школе, затем на муз.-пед. факультете училища им. Ушинского, потом окончил муз.-пед. факультет в университете им. Драгоманова. Специальность – хормейстер с правом преподавания вокала, плюс специнструмент баян. Работал сначала лаборантом, паял шнуры, подключал и настраивал аппаратуру, играл в ВИА «Пролісок», ездили по гастролям. Затем преподавал гитару, баян, вел оркестровый класс.

Александр Дубина: После девятого класса я приехал в Киев, учился в военном лицее при Суворовском училище и играл там в военном оркестре. Затем я принял присягу и совмещал срочную военную службу с учебой в университете культуры, на эстрадном факультете по классу саксофона.

Виталий Ермак: Я окончил Херсонский педагогический университет, преподаватель трудов, черчения и автодела. В

Киев приехал с моим музыкальным коллективом, мы играли по клубам, затем попал в JAM. Музыкального образования у меня нет, только самообразование.

Максим Роговой: По образованию я звукорежиссер, учился в Государственной академии управляющих кадров культуры и искусств. Также окончил музыкальную школу по классу фортепиано. После учебы поиграл немного попсу – и в JAM!

Роман Могильник: У меня высшее техническое образование. Окончил КИИГА, факультет механики. Специальность – техническая эксплуатация летательных аппаратов и авиадвигателей. По специальности я так и не работал, некоторое время проработал в газете «Теле Неделя», потом я пытался заняться собственным бизнесом, из-за отсутствия капитала, к сожалению, безуспешно, после чего пришел в JAM.

Юрий Карленко: Я окончил педагогический университет им. Драгоманова. Образование педагогическое, специальность – дошкольное воспитание, начальные классы, с возможностью преподавания на английском языке.

Игорь Патраков: Образование высшее техническое, Киевский Национальный Университет технологий и дизайна, специальность – инженер-электронщик. Работал техником на кафедре вычислительной математики. После универа работал супервайзером, монтажником стеллажей, кем только не работал, даже в предвыборной кампании.

Эрик Нафеев: Окончил Херсонский морской колледж, специальность – электрик на судах. По профессии я так и не работал. Все мои работы были связаны с торговлей, перед работой в JAM я продавал бытовую технику.

Дмитрий Нужный: НТУУ «КПИ», факультет электроники, специальность – инженер студий звукозаписи. До JAM я занимался от продаж сантехники до дизайна обложек книг, звукорежиссура тогда была моим хобби.

Юрий Демченко: По образованию я





экономист, окончил химико-технологический университет, экономический факультет. Также окончил музыкальную школу по классу бас-гитары. Но любовь к музыке оказалась сильнее, поэтому я и оказался в музыкальной индустрии.

Виктор Гридчин: До «Камертона» всю свою сознательную жизнь я работал профессиональным музыкантом в разных коллективах. Закончил я эстрадно-духовое отделение Калининградского культпросветучилища.

Алексей Внуков: Учился в Донецком Национальном техническом Университете, по образованию я инженер-механик химического производства. До JAM подрабатывал, чем придется.

Никита Алексеев: По специальности я столяр-плотник, и до JAM я занимался изготовлением мебели.

Игорь Листопад: Работал дизайнером, так что до JAM у меня уже был некоторый опыт верстки журнала. Очень много времени я проводил со своей группой Fleshgore, в которой играю по сей день, ездил в длительные туры, что естественно сильно сказывалось на моей основной работе. Здесь же мне удается совмещать работу с музыкой. Учился я в КПИ на радиотехническом факультете, а дизайнер – это результат самообразования.

Юрий Савченко: Образование среднее техническое, я ремонтник металлургического оборудования. В городе Никополь после окончания техникума я отработал 10 лет на трубном заводе. Затем уехал в Киев, был на разных работах, требующих умения работать руками, и это очень помогло мне затем перепрофилироваться на ремонт музыкальных инструментов, что для меня более близко и интересно. То, что я сюда попал, считаю большой удачей.

Почему люди выбирают интернет-магазин живому общению с продавцом? Как бороться с интернет магазинами конкурентов?

Единое мнение среди всех наших про-

давцов таково, что музыкальный инструмент – это не холодильник или телевизор, не компьютер или смартфон, любую гитару нужно пощупать и послушать. Живое общение, профессиональные консультации и лучшее обслуживание привлекают клиентов в «живые» магазины JAM.

Александр Петренко: Когда у нас самих появился интернет магазин, бороться с этим уже нету смысла, потому что мы по одну сторону баррикад.

Роман Дяченко: На фоне сегодняшнего развития информационных технологий розничный отдел не смог бы нормально работать без интернет магазина. Надо идти в ногу со временем, не отставать и по возможности на шаг опережать своих конкурентов.

Эрик Нафеев: На свою сторону мы привлекаем клиентов исключительно благодаря живому общению, доверительному отношению и даже задушевными разговорами. При любой серьезной покупке дорогого оборудования или инструмента у каждого клиента есть определенный страх или неуверенность в правильности своего выбора, и здесь доверие играет решающую роль.



Юрий Демченко: Часто товар, которого нет в магазине, приходится показывать покупателю на нашем сайте jam.ua. В итоге бывает, что потом именно через наш интернет магазин люди и покупают этот товар. Однако с другой стороны, цены там и там одинаковые, и люди обычно предпочитают заказать товар в магазин, чтобы увидеть его своими глазами, а затем уже принять окончательное решение о покупке. Интернет магазин, я думаю, очень удобен в первую очередь для тех людей, которые живут на периферии.

Виктор Гридчин: Лучше пусть продаст наш интернет магазин, чем продаст другая конкурирующая фирма. Поэтому jam.ua – это тоже наша поддержка.

Алексей Внуков: В сегменте продаж музыкального оборудования очень важен момент «фетиша». Клиент перед покупкой всегда хочет пощупать и посмотреть инструмент, такова человеческая психология. Это самый главный двигатель «живого» розничного магазина.

Как люди выражают свою благодарность? Бывает, что покупатели «проставляются» вам за свое приобретение?

Благодарность некоторых счастливых покупателей может выражаться не только словами, но и «магарычом». Однако не ради этого работают консультанты JAM. Лучшая благодарность для нас – когда клиенты возвращаются к нам за новыми покупками.

Александр Петренко: Такие штуки бывают, но на этой работе мы точно не сопьемся.))) Для меня лучшая благодарность, если человек в следующий раз приходит за покупкой ко мне.

Роман Дяченко: Наши постоянные клиенты часто благодарили нас разными способами. Но взяток мы не берем!)))

Виталий Ермак: Бывало, особенно часто в «Глобусе» приносили «благодарочку». Но больше всего радует, когда у людей остаются положительные впечатления от посещения магазина.

Эрик Нафеев: Для меня самая лучшая благодарность – когда клиенты возвращаются ко мне снова и снова.

Юрий Демченко: Бывает, благодарят на словах, а бывает и «пузырь» приносят. Мы даже стараемся как-то ограничивать некоторых наших постоянных клиентов в подобных проявлениях благодарности. Когда мы видим, что своей работой доставили человеку радость, это уже приятно.

Виктор Гридчин: Устно благодарят всегда. Но самая лучшая благодарность – это когда клиенты возвращаются к нам и становятся постоянными.

Личное соперничество – увеличивает продажи или приводит к разрозненности команды?

Довольно сложный вопрос, на который трудно дать однозначный ответ. Однако наши сотрудники уверены: никакое личное соперничество не разрушит их дружный коллектив!

Роман Дяченко: Важную роль играет сама постановка этого вопроса в коллективе, внутренний настрой, мотивация, все зависит от руководителей на местах. Я думаю, это не является проблемой там, где есть хороший руководитель и нормальный коллектив.

Александр Дубина: Соперничество – это хорошо, это стимул к первенству, к проявлению своих знаний и возможностей. Определяющим фактором является способность работать в коллективе.

Максим Роговой: Все зависит от самих людей, от команды. Мы это называем духом «Глобуса», у нас соперничество – скорее как товарищеское соцсоревнование.

Юрий Карленко: Если коллектив изначально был, то его не порушит никакое соперничество.

Игорь Патраков: Для компании, безусловно, личные продажи – более

успешная стратегия. Если коллектив сплоченный, то можно обойтись и без конфликтных ситуаций.

Эрик Нафеев: Личное соперничество – это мотивация для каждого, и она одинакова для всех. Без этого не будет ни развития, ни торговли.

Что больше всего способствует сплочению коллектива? Пиво после работы, общие интересы, хобби, тимбилдинг, корпоративы?

Безусловно, все вышеперечисленные мероприятия сближают людей. Однако командный дух воспитывается в первую очередь на работе.

Александр Петренко: Люди, которые не подходят коллективу, отсеиваются достаточно быстро. А с теми, кто остался, приятными и надежными людьми, мы проводим времени больше, чем со своей семьей.



Роман Дяченко: Я бы не стал делать акцент на пиве или общих интересах. Думаю, что сплочение коллектива происходит от отношения к своим обязанностям на работе, от их понимания и выполнения в рабочее время.

Александр Дубина: Безусловно, пиво дополняет, но после работы времени на это обычно нет. Главное – это общение и взаимопомощь непосредственно на работе, это сближает.

Максим Роговой: Все перечисленное – это прекрасно, но это лишь дополнение. Реально коллектив сплочается все же на работе, где мы проводим, возможно, больше времени, чем дома. Соответственно коллектив воспринимается уже как семья.

Эрик Нафеев: Я сменил несколько коллективов, и считаю; JAM – эталон коллективизма, дружбы и сплоченности.

Юрий Демченко: Глобальный фактор – это корпоратив. Также для рядового сотрудника очень ценным является осознание того факта, что его мнение важно для руководства фирмы. Так, при появлении новых брендов у каждого продавца спрашивают его соображения насчет той или иной продукции. Нормальная атмосфера в коллективе, хорошее отношение руководства способствует такой же положительной ответной реакции от всех сотрудников, что выражается в первую очередь в их добросовестной работе.

Виктор Гридчин: На последнем корпоративе я увидел масштаб нашего предприятия, и он впечатляет, около девяноста человек! Когда понимаешь, сколько народу занимается общим делом, это невероятно поднимает дух, это очень круто. А поездка в Германию на Musik Messe и вовсе перевернула мое представление о музыкальной индустрии!

В JAM есть дедовщина? Чему должен научиться «салага» в первую очередь?

У нас самая правильная дедовщина, построенная на наставничестве и уважении к старшим. Если новичок понимает и принимает философию компании – он в команде.

Александр Петренко: Дедовщина есть. Отжиматься, конечно, не заставляем, но новичок должен по максимуму испытать все на своей шкуре. Сейчас новым сотрудникам намного легче, чем было нам в свое время. Главное для новичка – подойти коллективу, в первую очередь быть коммуникабельным человеком, открытым для общения, тогда все будет нормально. Не филонить и не быть г*внюком.)))

Максим Роговой: Попасты в JAM несложно, сложнее остаться. Салага, прежде всего, должен уметь учиться, должен быстро реагировать, это называется «понимание момента». А дедовщина есть по делу: старшие товарищи учат младших, я и полы мыл, и склад убирал. Но при этом я знал, что если будет надо, старший смены точно так же и швабру возьмет, и склад поможет разгрести. У нас дедовщина правильная, она по делу.

Игорь Патраков: Негласная дедовщина есть. Новичку нельзя сразу доверить некоторые вещи, кроме того, у опытных продавцов действительно есть чему поучиться. В первую очередь новый сотрудник должен научиться работать в коллективе, стать важным винтиком в общей машине.

Эрик Нафеев: Понятное дело, что в любом коллективе должна быть какая-то иерархия и элементарное уважение к старшим товарищам. Поэтому «салага» в первую очередь должен понять философию нашей компании в построении дружного коллектива, принять ее, и все пойдет, как по маслу.

Дмитрий Нужный: Главное качество для новичка – «понимание момента», адекватное восприятие вселенной. Дедовщина... Ну надо же как-то всех строить!)))

Юрий Демченко: Дедовщины нет, есть наставничество. Работа в магазине очень специфическая. Адекватность коллективу и самообразование – ключевые факторы, которые со временем превратят новичка в профессионала.

Виктор Гридчин: Дедовщины нет, у нас есть сплоченный коллектив, который работает на общий результат. В донецком JAM вакансий сейчас нет, наши парни знают свое дело, дорожат своей работой, и уходить никто не собирается.

Алексей Внуков: Такой дедовщины, как в армии, у нас нет. Назовем это скорее «курсом молодого бойца». Это не угнетение новичков, это школа жизни!)))

Три главных качества сотрудника JAM.

Тремя качествами здесь не ограничиться. Профессионализм и компетентность, коммуникабельность и открытость, честность и порядочность, трудолюбие и добросовестность, ответственность и обязательность, вежливость и доброжелательность, тяга к знаниям и самообразование, надежность и покладистость, быстрота реагирования и понимание момента, адекватность и чувство юмора. Таковы наши сотрудники.

Роман Дяченко: Честность, добросовестность. Понимание рабочего процесса. Желание учиться и развиваться. А профессиональные качества можно приобрести и развить уже в процессе работы.

Андрей Балука: Основным качеством должна быть честность. Второе качество – тяга к знаниям, потому что умения просто разговаривать в данной сфере недостаточно. Люди, приходящие в музыкальный магазин, как правило, умственно развитые, и просто «загрузить» их как на базаре не получится, «водой» не накормишь. Человек должен получить профессиональную консультацию и достоверную информацию, очень важно войти в по-



ложение клиента и выявить его потребности. И это не просто слова, особенно в аппаратуре, в студийном оборудовании, в музыкальных инструментах это очень важно. Потому что люди, даже не новички, не всегда знают, что они хотят, или не всегда могут правильно поставить техническую задачу. А при правильном общении, при грамотном подходе, мы помогаем человеку сэкономить его время и даже финансы, так как его собственные поиски методом проб и ошибок сводятся к минимуму. Очень важно понять, что самым главным принципом продавца должно быть не продать человеку что-либо, а сделать так, чтобы этот человек обратился к нему и в следующий раз. Должно быть понимание и взаимное доверие.

Забавные случаи в работе магазинов.

Смешные случаи и курьезы происходят в наших магазинах каждый день, их столько, что всего и не упомнишь. Однако некоторые яркие моменты и анекдоты из жизни остаются в памяти всегда.

Александр Петренко: Пришел как-то в магазин иностранец, и зашел разговор про струны. Я ведь тоже в английском не силен, но мы поняли, что ему нужна была одна струна, на что один наш товарищ ответил: «Онли струн сет!» До сих пор вспоминаю эту фразу с улыбкой!)))

Роман Дяченко: Приезжает как-то наш менеджер по рознице в магазин, а перед этим у нас поменялись цены на весь товар, и была огромная поставка. Я лично контролировал процесс развешивания ценников, ходил, проверял каждую позицию, ценники пестрят по всему магазину. И тут кто-то продал пачку струн, вытянув первую из блока, как раз ту, на которой был наклеен стикер. Начальник прошелся по магазину, потом подходит к этим струнам, берет пачку без ценника и, глубоко и печально вздыхая, говорит: «Ну вот, нет ценника... Поэтому к вам люди и не ходят». Такой вот яркий анекдотичный момент.)))

Роман Могильник: «Мне нужен Профессиональный микрофон» – «Вот, пожалуйста, отличный вокальный микрофон». – «Нет, вы меня не поняли! Мне надо Профессионально чистить рэпп! Моё Ценическое имя Фараон! Вы еще вспомните его!» Вот и вспомнили...)))

Юрий Карленко: В нашем магазине в «Глобусе» была продана очень большая и очень дорогая установка Yamaha Maple Custom. Клиент увидел эту установку где-то на студии, и захотел себе такую же. Он приехал своим транспортом, оплатил, забрал эту установку и уехал. Наш менеджер по рознице подумал, что раз клиент сам забрал эти ударные со склада, то он из Киева, ну и пообещал все собрать и настроить, по его запросу. Через месяц звонит этот клиент и говорит: «Помните, я покупал у вас барабаны?» – «Конечно, помним». – «Так вот, я уже готов их собрать и настроить, приезжайте». Договорились на завтра, потом клиент сообщает адрес: начал с улицы, района, где она находится, и в конце выяснилось, что это город Севастополь. Наш менеджер в шоке, но делать нечего, барабаны дорогие, а обещание, как известно, еще дороже. И на следующий день ранним утром я был отправлен в аэропорт «Жуляны». Самолет Ан-24 по состоянию был примерно как древний автобус ЛАЗ, но долетели благополучно. В итоге клиент оплатил дорогу туда и обратно, я настроил барабаны и вечером улетел домой. Вот так вот – все для клиента!

Игорь Патраков: Однажды у рецепции появился молодой человек, видать, долго формулировал в голове, что ему нужно сказать, и, наконец, выдал: «Мне нужна электрогитара для того, чтобы войти в мир электрогитары!»)))

Юрий Демченко: Как-то раз я общался с одним клиентом, он задавал тысячу вопросов, даже не дожидаясь ответа на них, а второй человек, довольно пожилой, пришел и также хотел пообщаться лично

со мной. И вот было видно, что этот дедушка очень хотел ко мне обратиться, но все не решался, понимая, что я разговариваю с другим клиентом. Я сказал ему: «Подождите пару минут, пожалуйста, я закончу разговор с одним клиентом, потом уделю внимание Вам». На что он мне ответил: «Ничего-ничего! Не спешите, я все равно на пенсии, мне торопиться некуда». Меня очень приятно удивило такое спокойное мироощущение этого дедушки.

Виктор Гридчин: Мне запомнился один случай, я даже сделал фотографию. Пришел папа, здоровый такой дядька, с малышом, крохой лет четырех, за гитарой. Купили детскую гитару 3/4 и упаковали ее в чехол. Малой одел чехол, как рюкзак – а гитара больше его чуть ли не в два раза! – и ушел из магазина с гордым видом, у него теперь есть свой собственный инструмент. Умилительное зрелище.)))

Виталий Ермак: Был у нас один стажер, ну и, понятное дело, старшие всегда подкальвают «салага», учат их юмору. Подходит, значит, к этому стажеру клиент и спрашивает: «А вот у фортепиано три педали, что они делают?» Новенький отвечает: «Ну, правая педаль – педаль сустейн, она продлевает звук». «А остальные две что делают?» Стажер замаялся, а Юра наш, проходя мимо, шепотом подсказывает: «Сустейн, Мастейн и Кирк Хэмметт». Салага, недолго думая, услышал подсказку и выдал клиенту: «Это педаль сустейн, вторая – Мастейн, а это – Кирк Хэмметт». Клиент в шоке, пацаны под столом.)))

Дмитрий Нужный: В «Глобусе» нами как-то было снято памятное видео под названием «Серебряный шар», на котором один наш постоянный... эээ... посетитель (клиентом его не назовешь, скорее пациентом) рассказал, как устроен этот мир, растолковал, как нами повелевают разные виды властей, и в конце своего доклада, после веских доводов с иллюстрациями и графиками, он выдал заключительную коронную фразу: «Новая вера рванет! Ложись! АД!»



Как реагируете на записи в книге или отзывы на сайте?

Книга жалоб – это уже каменный век, работу магазинов сейчас люди обычно обсуждают в интернете. Для нас важны все отзывы, как позитивные, так и негативные. Благодаря мнению наших покупателей мы знаем, в каком направлении нам развиваться дальше.

Максим Роговой: Профессия продавца очень похожа на профессию звукорежиссера, сисадмина или сантехника. Пока все работает – все замечательно, никто этого не замечает. Человек начинает задумываться об отзывах, только когда его что-либо не устраивает. Поэтому отсутствие комментариев на форуме JAM – это уже хорошо, если есть позитивные отзывы – это прекрасно.

Юрий Демченко: Всегда стараемся детально вспомнить ситуацию, которая

Роман Дяченко: Нужно выполнять момент присоединения к клиенту, это очень эффективно работает. Когда ты начинаешь разговаривать с человеком на его же языке, естественно, ему сразу кажется, что ты такой же, он входит в доверие и даже может что-то приобрести, очень легко. Я даже показывал мастер-класс для молодых ребят по общению с подобными клиентами. Но это определенно тренировка психики, выдержки и мастерства продавца-консультанта.

Александр Дубина: Да половина музыкантов – «фрики», и они покупают! Творческие, талантливые личности очень отличаются от остальных людей. Они часто похожи на «фриков», кажутся нестандартными. Конечно же, надо входить в их образ, понимать их. Огромный талант продавца-консультанта – продать нужную вещь человеку, который живет в своем мире, чтобы он тоже остался доволен.

Юрий Демченко: Стараемся общаться со

Чувствуешь себя больше музыкантом или продавцом?

Сложный вопрос для продавца в музыкальном магазине, не так ли?

Александр Петренко: С одной стороны ты должен быть музыкантом, чтобы общаться с покупателем на одном языке, а с другой стороны нужно любить продавать, не будешь любить продавать – ничего не продашь.)))

Роман Дяченко: По моему глубокому убеждению, музыкант – это человек, который постоянно находится в теме, в форме, есть даже понятие «играющий музыкант». А человека, занимающегося с утра до ночи продажами, и уделяющего музыке пару часов в неделю, нельзя считать музыкантом.

Александр Дубина: С момента, когда я начал осознавать этот мир, научился слушать и понимать музыку, играть на инструментах, я чувствую себя музыкантом, и буду чувствовать до



привела к негативному отзыву клиента, и посмотреть на эту ситуацию со стороны. Все жалобы и пожелания только улучшают работу магазина, поэтому они важны. Мы реагируем на них абсолютно нормально, это нормальный рабочий процесс.

Эрик Нафеев: Из отзывов делаем выводы, хорошие отзывы – это хорошо, плохие – тоже хорошо, они подсказывают нам, что нужно менять, и в какую сторону развиваться.

Как общаться с явными «фриками», которые, так или иначе, заходят в магазин?

Все творческие личности являются в какой-то степени ненормальными людьми, каждый из нас по-своему чокнутый. Поэтому к каждому клиенту нужен индивидуальный подход, с любым покупателем нужно разговаривать на его языке – это главный путь к доверию.

всеми клиентами более-менее ровно, но когда человек сам выбирает стиль общения, то приходится подстраиваться, человек лучше понимает на том языке, на котором сам говорит, я имею в виду не язык, а стиль речи и поведения. К каждому клиенту нужно относиться с одинаковым вниманием, потому что очень часто по человеку не скажешь, зачем он пришел, и можно горько ошибиться. В нашем случае нельзя встречать человека по одежке. Каждый зашедший в магазин – потенциальный покупатель.

Дмитрий Нужный: Да все мы в какой-то мере «фрики» в глубине души. К каждому клиенту нужно относиться с пониманием. Продавец-консультант работает подобно психологу – помогает решить проблемы того, кто к нему обращается. Даже покупка струн – это возникшая для покупателя проблема. Соответственно проблему надо решить, но если она не решается в этом месте, то, может, ему надо пойти в другое?)))

конца жизни. От работы продавцом я получаю дополнительный азарт. Убедить человека, договориться с ним, продать ему что-либо и при этом увидеть его удовлетворение – это и есть успех продавца. Это разные вещи, но я чувствую себя и продавцом, и музыкантом.

Игорь Патраков: В глубине души я музыкант. Но, работая продавцом в JAM, я настолько тонко научился чувствовать людей, влиять на их решение, склонять к той или иной мысли. Я хочу сказать, что это очень ценный психологический опыт, который пригодится как в работе в коллективе, так и в общении с людьми.

Эрик Нафеев: Третий год подряд я получаю звание лучшего продавца в сети JAM, поэтому я больше продавец. Но на бейдже надо написать: «Продавец-музыкант»)))

Дмитрий Нужный: На работе я себя чувствую консультантом. Очень подходящее определение.

Виктор Гридчин: У меня все взаимосвязано, тридцать лет был музыкантом, и уже десять лет продаю инструменты. Совмещаю приятное с полезным. Как сказал Конфуций: «Выбери себе работу по душе, и тебе не придется работать ни одного дня в своей жизни!»

Помогает ли работа в JAM твоей музыкальной деятельности?

Кто, где и на чем играет, и как это связано с JAM.

Александр Петренко: На данный момент играю на гитаре в группе Voronin Band, поп-рок на русском языке. Играл в SamosaBoyz, хорошие воспоминания у меня связаны с моим кумом Сергеем Чегодаевым. Работа в магазине, конечно, помогает, держу руку на пульсе, постоянные искушения – гитары, обработки новые... Знаешь, как некоторые любят модно одеваться, так я хочу быть модным гитаристом!)))

Максим Роговой: Играю на бас-гитаре и пою в группе The Rabbitt in the Hat, играем инди-рок. А работа в JAM открывает горизонты, общаешься с огромным количеством музыкантов, начинаешь узнавать много новых вещей и, как следствие, использовать их.

Юрий Карленко: Я играю на барабанах в группе Te Deum. Любая работа не может помогать музыке, так как отбирает много времени.)))

Игорь Патраков: Я гитарист в группе Te Deum. В последнее время, к сожалению, мы редко встречаемся. Музыка дает мне особый энергетический заряд, хотя сейчас я все-таки больше сосредоточен на работе.

Дмитрий Нужный: Я барабанщик в группе Hornсrown. Работа помогает тем, что постоянно общаешься с новыми людьми, это новые контакты, новые возможности.

посмотреть на многих известных артистов, они регулярно меняют марки гитар, допустим, согласно контрактам по эндорсменту, могут перепрыгивать с одних усилителей и примочек на другие. Но когда ты попадаешь на концерт или слушаешь запись, ты слышишь звук своих любимых гитаристов, и он какой был классный, такой и есть, он им всегда присут.

Александр Дубина: Звукоизвлечение – главное в гитарном звуке. Потому что, как говорится, «в руках умельца и хрен – балалайка!»

Максим Роговой: Касательно звука, как говорил один мой тезка, тоже наш бывший сотрудник, «главное – чтобы песня была хорошая». Ну и от рук, которые держат инструмент, тоже зависит очень многое.

Юрий Савченко: Если мы говорим о звуке электрогитары, то можно понять, насколько она хороша, даже не подключая ее. Можно просто провести по всем стру-



Александр Дубина: Работа занимает очень много времени, но в выходные дни мне удается позаниматься на саксофоне и гитаре. У меня несколько своих проектов. Один поп-роковый, где я пишу стихи и музыку, второй – джазовый, третий – электронная музыка. Все они очень интересны для меня, и я потихоньку ими занимаюсь. Периодически я выступаю как сессионный музыкант, часто участвую в студийной работе. И даже в JAM, демонстрируя инструменты, чувствую себя артистом, ведь музыкальные навыки консультанта также добавляют инструменту ценности в глазах покупателя.

Виталий Ермак: Я играю на барабанах в разных группах, основная моя группа Singletone, а так, на подхвате в разных кавер-группах, в авторских коллективах: Chilli Bombers, Дримба Да Дзи'а, Way Station. Работа помогает услышать весь ассортимент интересующей меня продукции, выбрать, понять, что есть что.

Юрий Савченко: Играл в группах Revolt, No Emotions, Provocateur. Сейчас я только пою в очень старой, недавно возродившейся группе Infected. Работа в JAM сказывается весьма положительно, я общаюсь в основном с интеллигентными людьми, с музыкантами, а не с мужиками-алкоголиками на заводе.)))

Что главное в инструменте? В гитарном звуке?

В чем звук, брат? Здесь нет мелочей, важно все: от медиатора и струн до усилителя и динамика. Но самое основное – это голова и руки музыканта. Ну и, главное – чтобы песня была хорошая.

Андрей Балука: В последнее время я понял, что в гитарном звуке – главное гитарист. И по своим инструментам я понял, что от гитары к гитаре могут меняться только какие-то личные ощущения или удовольствие от игры. Если внимательно



нам, если весь инструмент дрожит у тебя в руках, звук исходит таким потоком, с напором, ты уже понимаешь, что инструмент хороший. Качество древесины очень важно. Кроме этого, сделав несколько инструментов своими руками, я могу утверждать, что немаловажно также то, что гитара сделана человеком, а не машиной.

Виктор Гридчин: У меня было множество гитар, разных брендов. Сейчас я остановил свой выбор на Framus Renegade Pro, идеальное качество, не к чему придраться. Единственный инструмент, который меня действительно впечатлил, и на котором я сейчас работаю. В гитарном звуке очень много компонентов, здесь нет мелочей, все очень качественно влияет на звук, начиная от медиатора и струн, заканчивая усилителем и динамиком. Но играет то не сама гитара, играет человек. Гитара очень тонкий инструмент, и чтобы понять его, нужно очень упорно и долго поработать, это приходит только с опытом. А без должного звукоизвлечения игра на гитаре – как чтение стихов без выражения.

Что из представленного в JAM ты используешь сам?

Так сложилось, что на протяжении десяти лет мы сами формировали наше портфолио фирм. Сейчас у нас уже более 45 брендов, и практически по всем из них предложения вносили наши сотрудники. Пополнение ассортимента любой новой продукцией исходило от наших ребят, от их знаний, от их желаний, от их каких-то личных предпочтений. Поэтому мы ис-

пользуем ту продукцию, которую когда-то сами хотели получить официально на нашем рынке, и мы ее получили.

Иван Дубов: Я использую много оборудования Line6, это очень близкий мне бренд, я делал много каталогов, собирал очень много информации. У меня было очень много процессоров, от первого до последнего поколения POD'ов, дома у меня аудиоинтерфейс от Line6. Также использую студийные мониторы Yamaha MSP5. Всякие шнуры, медиаторы, педали, звукосниматели разнообразные, практически все гитарное оборудование перепробовал.

Андрей Балука: Очень много всего, у меня были практически все процессоры Line6, несколько комбиков, несколько японских гитар ESP, примочек масса... Я и сейчас играю на педалях MXR, это овердрайв и шумоподавитель, также использую радиосистему Line6, считаю, что по чистоте звучания сегодня у нее нет аналогов.

Дмитрий Стариченко: В качестве подарков на дни рождения от нашего коллектива я получил сначала акустическую гитару Yamaha, затем через год – Edwards Telecaster, нужно было во что-то включаться, и я купил Line6 SpiderIV15, для дома просто шикарно.

Александр Петренко: О-о-о, я патриот нашего магазина!))) У меня немецкая гитара Framus Renegade Pro, я очень доволен этим инструментом, и у меня уже лет пять нет никаких искушений, я не хочу ни-

какой другой инструмент. Обработку использую POD XT Live, уже столько лет, просто отлично. Еще со старых времен есть у меня полуакустическая Yamaha AEN500 с пьезодатчиком, офигенный инструмент.

Роман Дяченко: У меня есть гитарка Cort Larry Coryell, джазовая такая «баночка», люблю на ней играть, использую ее как простую акустическую гитару. Мониторы Yamaha HS50 очень нравятся мне, когда я занимался написанием аранжировок, а сейчас они работают просто в качестве домашних акустических систем, что тоже не может не радовать.

Александр Дубина: Кабели Planet Waves очень качественные. Трости Rico, струны D'Addario мне нравятся больше всех. Гитара Cort AD810, взял как шашлычный вариант, но она очень удобна для домашних занятий, при желании ее можно даже прописать.

Виталий Ермак: Тарелки Sabian HH и HHX, простенькая установка Yamaha Rydeen, для занятий мне ее достаточно.

Максим Роговой: Я приобрел себе потрясающую бас-гитару Yamaha Attitude II, у этого инструмента нет недостатков. Еще я использую студийные мониторы Yamaha MSP5, на мой взгляд. Понятное дело, чехлы, аксессуары, кабели. Есть у меня Dunlop M80 MXR Bass DI+ – универсальный швейцарский нож, прибор, позволяющий подключить бас-гитару куда угодно, в любых условиях гарантирующий качественное звучание инстру-





ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
РАБОЧИЕ СТАНЦИИ

PSR-S750
PSR-S950



JAM.UA

мента. Для души у меня есть также электрогитара Edwards Telecaster, потому что «телик» должен быть у любого гитариста.))) Также я купил себе гибридную гитарку Parkwood H2, после небольшой модификации звучит что надо. Ну и не из нашего магазина, но отношение к нам имеет – недавно я купил себе очень старый ямаховский бас для репетиций, инструмент практически мой ровесник. Yamaha есть Yamaha, с каждым годом я становлюсь все большим фанатом этого бренда.

Юрий Карленко: У меня барабаны Yamaha Oak Custom, отличные барабаны, особенно для той музыки, которую я играю. Железо Sabian, пластики Evans – самые лучшие из тех, что я пробовал, серии G2 или EC2.

Игорь Патраков: У меня были разные комбики: Trademark30 и Trademark60 компании Tech21, был Line6 Spider Jam – очень креативный инструмент для сочинения музыки. На данный момент я не использую комбо в домашних условиях, мне его заменяет интерфейс Line6 Tone Port GX, довольно удобная штука. Ну а легендарную педаль Tech21 GT2, которая в любых условиях позволяет добиться ожидаемого звука, ничем не заменишь. Также использую шнуры Planet Waves, потенциометры, датчики Evolution и X2N от DiMarzio, медиаторы.

Эрик Нафеев: У меня железо Sabian HHX и AAH. Всю жизнь мечтал об ударной установке Yamaha Maple Custom, будет для нее помещение – куплю.

Дмитрий Нужный: У меня есть малый барабан Yamaha Birch Custom Absolute 14"x4" японского производства, сейчас таких в продаже уже нет. Также играю палочками Pro Mark серии TX720 Intruder. Использую пластики Evans Genera и Genera Dry. Из лавки древностей у меня есть пара легендарных мониторов Yamaha NS10. А еще я владелец порта-

тивного рекордера Yamaha Pocket Track, спасибо за подарок от фирмы!

Юрий Демченко: Мне очень нравятся наушники Yamaha RH5Ma. Также использовал аудиоинтерфейс Line6 UX2, у меня есть великолепная бас-гитара Warwick Thumb, очень понравилась линейка комбоусилителей THR от Yamaha, подумываю приобрести.

Алексей Внуков: Аудиоинтерфейс Line6 UX1. В домашних условиях это устройство полностью заменило мне гитарный комбик, все гитарное усиление, лучшего девайса в этом сегменте я не знаю. Есть у меня также гитарный комбо Line6 Spider Valve 212, аппарат что надо, очень мощный, практически на любой сцене прорезается в миксе идеально.

Виктор Гридчин: Сейчас я работаю на гитаре Framus Renegade Pro, очень классный инструмент, незаслуженно обделенный вниманием на нашем рынке. Очень люблю продукцию фирмы Tech21, у меня есть комбо Trademark30 и совершенно сказочная педаль Sans Amp GT2, звучит просто офигенно в любых условиях, лучшего я не встречал.

Игорь Листопад: ESP – очень качественные гитары, я бы включил ESP в тройку лучших в мире гитарных брендов. Также использую некоторые педали Dunlop и Mooer, кабели Planet Waves, струны D'Addario, хорошая, качественная продукция.

Александр Пушняк: У меня акустическая гитара Hohner HW440, электрогитара Cort X6 и комбик Line6 SpiderIV 15.

Твои хобби и интересы кроме JAM.

Так или иначе, интересы и хобби наших сотрудников постоянно пересекаются с работой. Потому что занятие музыкой – это неотъемлемая часть для человека, который занимается продажами или техническими консультациями в данной сфере. Понять му-

зыканта может только музыкант. И никакой посторонний человек, даже начитавшийся книг и специальной литературы, не сможет говорить на одном языке с музыкантом. А кроме музыки наши парни любят автомобили и все, что с ними связано, путешествия, активный отдых, и, конечно же, посвящают время своим семьям.

Андрей Балука: Было у меня хобби, я увлекался ремонтом гитар, но я даже не мог себе представить, до каких масштабов это дойдет. Но есть семья, есть время, которое хотелось бы тратить на занятие музыкой, на какой-то минимальный отдых. Ремонт гитар это очень интересно, я люблю инструменты, все мои гитары в отличном состоянии, и доводить гитары до идеального состояния мне очень нравилось. Также это приносило и деньги, я очень быстро оброс клиентами, через полгода мне уже присылали гитары со всей Украины для всевозможных настроек, замены ладов и т.п. Но чтобы этим заниматься, нужно в это уходить полностью, а в сутках всего 24 часа. Тем более в JAM решили сделать свой собственный гитарный сервисный центр, где работает Юрий, он производит все эти работы очень ответственно, честно и на совесть. Поэтому всех людей, которые до сих пор ко мне обращаются, хоть я этим и не занимаюсь уже около двух лет, я направляю в наш гитарный сервис, и я с уверенностью могу поручиться за его работу.

Дмитрий Стариченко: Я с удовольствием еду на рыбалку, хоть это и редко происходит. По мере возможности играю с нашими ребятами из JAM в футбол. Коллекционирую ленточки от бейджей.

Александр Петренко: Музыка. Семья и музыка. У меня три дочери: старшей Еве уже 13, средней Софии – 9, а младшей Ладушке – 3,5 года. Моя жена Таня. Окружен цветами, всех люблю. Музыка и семья для меня самое главное, на сегодняшний день я этим живу и дышу.

Роман Дяченко: Люблю писать музыку и тексты. Люблю рыбалку. Очень люблю



путешествовать, но, к сожалению, сейчас это мало мне удается.

Александр Дубина: Конечно же, это музыка. Кроме живых инструментов, осваиваю также электронную музыку, диджеинг. Люблю спорт, люблю природу, плавание, лыжи, экстремальные виды, активный отдых. Автомобили, мотоциклы, скорость.

Виталий Ермак: Музыка, музыка, музыка... Мне сейчас очень интересны также фото-съемка и видеомонтаж.

Максим Роговой: Играю в своей группе, звукорежиссерю помаленьку, чтобы не терять квалификацию, ну и с пользой для группы. Грешен, компьютерные игры, грешен.))) Под настроение, это очень хорошая разгрузка для мозгов.

Роман Могильник: Футбол, рыбалка, дети. Мои хобби сейчас перерастают в увлечения моих детей.

Юрий Карленко: Велоспорт и другие виды активного отдыха.

Игорь Патраков: Свободное время люблю проводить активно. Мне нравится дайвинг, сноуборд. Еще с детства я коллекционирую старинные монеты, монеты царской России до 1918 года.

Эрик Нафеев: Футбол, «Динамо» (Киев), сборная Украины, «Барселона». Я фанат футбола, смотрю по ТВ, читаю о нем, хожу на все домашние матчи наших команд. С сотрудниками нашей компании мы также играем в футбол по вторникам. Недавно на нашем корпоративе команда «Глобуса» выиграла кубок JAM. Три года мы не могли взять этот трофей, и к 10-летию JAM победа «Глобуса», как первого магазина сети, стала очень символичной. Все было почетно, судьи не проплачены, никаких договорняков. Спасибо ребятам из нашей команды, все полностью отдались игре, мне, как капитану, это очень приятно.

Дмитрий Нужный: Звукорежиссура, как концертная, так и студийная. Музыка: ударные, гитара, фортепиано. Активный отдых и спорт.

Юрий Демченко: Увлекаюсь футболом, сам играю. История, интересуюсь также различными бизнес идеями.

Виктор Гридчин: Иногда люблю съездить на рыбалочку, в баньке попариться. Авто-путешествия – еще одна моя страсть.

Никита Алексеев: Мотоциклы, путешествия.

Игорь Листопад: В основном это музыка, моя группа. Люблю кататься на велосипеде, фотографировать, увлекся фотографией в последнее время.

Юрий Савченко: Иногда дома поиграю на гитарке. Но производство гитар – это и работа, и хобби. Я построил бас для Сергея из Mental Demise, Андрей Балука в Provocateur также играет на сделанной мной гитаре.

Какую музыку ты слушаешь?

Мы считаем, что музыка должна быть в первую очередь качественной. Низкопробный музончик настоящие музыканты слушать не станут. А стили могут быть разные, на любой вкус и цвет. Безусловным лидером хит-парада JAM стал Фредди Меркьюри и его группа Queen. Очень многие из наших ребят упомянули среди своих любимых групп Metallica. А дальше – от классики до ню метала, от русского рока до прогрессива, от этнической музыки до электронной, от попсы до грайндкора.

Бах, Моцарт, Бетховен, Шуберт, Паганини, The Beatles, Pink Floyd, Led Zeppelin, Ричи Блэкмор и Deep Purple, Фредди Меркьюри и Queen, AC/DC, Scorpions, Grand Funk Railroad, Creedence, Sweet, Эндрю Ллойд Уэббер, Чарли Паркер, Джордж Бенсон, Mezzoforte, Shakatak, Chicago, Earth, Wind

& Fire, Weather Report, Джо Сатриани, Стив Вай, Оззи Осборн, W.A.S.P., Metallica, Megadeth, Slayer, Pantera, Sepultura, Death, Vader, Зак Уайльд и Black Label Society, Мэрлин Мэнсон, Dream Theater, Red Hot Chili Peppers, Nickelback, Alter Bridge, Майкл Джексон, Бритни Спирс, Джастин Тимберлейк, One Republic, Maroon 5, Jamiroquai, Black Eyed Peas, В. Высоцкий, В. Цой, Ю. Каспарян и «Кино», А. Васильев и «Сплин», Nirvana, Pearl Jam, Soundgarden, Дейв Грол и Foo Fighters, Stone Temple Pilots, Alice In Chains, Korn, Limp Bizkit, Papa Roach, P.O.D, Rage Against The Machine, Depeche Mode, Muse, Poets of the Fall, Portishead, Тарья Турунен и Nightwish, Anathema, Tesseract, Joncofy, Fleshgore... И это только то, что вспомнилось сразу. Мир музыки необъятен.

Андрей Балука: Я живу в обычном доме, естественно, живопись на стенах подъезда присутствует. И кроме всех тех надписей, которые обычно пишут на заборах, какие-то ребята, видимо, очень разбирающиеся в музыке, цапалали на стенах все группы, которые они знали, причем фирменными логотипами, и рано или поздно знакомые лого просто попадались мне на раскладках кассет. Так я купил сборник Slayer, конечно же, включил, мне тогда было пятнадцать лет, меня это напугало, и второе прослушивание состоялось только через несколько месяцев.)))

Что важнее в работе, моральное или материальное удовлетворение?

Конечно же, удовольствие от работы и дружеская атмосфера в коллективе важнее каких-то бумажек с портретами и цифрами. Но без них в современном мире тоже никак не обойтись.

Иван Дубов: Если ты приходишь на работу только в поисках материального удовлетворения, ты его никогда не достигнешь. Ты должен получать удовольствие от того, чем ты занимаешься, иначе ты не сможешь расти, и не сможешь, опять же, прийти к материальному удов-



летворению. Если ты приходишь на работу как на каторгу, то ничего не выйдет – каторгу ты и получишь.

Андрей Балука: Это что за провокационные вопросы???))) Должно быть и то, и другое, потому что морально ведь тоже долго не проудовлетворяешься, но при одном только материальном удовлетворении со временем можно потерять облик и какую-то ясность ума, превратиться в самого обычного барыгу.)))

Дмитрий Стариченко: Если работа не приносит удовольствия, это рано или поздно как-то даст о себе знать. Это ломает тебя, или ты начнешь что-то ломать сам.

Роман Дяченко: Работа только ради денег может опустошить человека и вернуть его в глубочайшую депрессию.

Максим Роговой: Если передо мной будет выбор, поступить некрасиво, но с большей выгодой, или поступить красиво, и не получить того гешефта, я поступлю красиво. Я не слишком религиозен, но в карму я верю, мировой заряд равен нулю, если ты поступаешь плохо, это плохо к тебе вернется.

Игорь Патраков: Главное, чтобы на работе было комфортно, а деньги приходят и уходят.

Дмитрий Нужный: Надо получить моральное удовлетворение, а потом желательно поесть!)))

Какую работу ты ненавидишь больше всего?

Никто не любит скучную, бездумную, рутинную, однообразную, механическую и неинтересную работу. Однако некоторые ответы оказались весьма оригинальными.

Дмитрий Стариченко: Не люблю монотонную, офисно-планктонную работу. Также мне не нравятся и резкие перемены в работе, но с другой стороны, это мобилизует, держит в тонусе.

Александр Петренко: Как ни странно, я терпеть не могу утюжить.)))

Роман Могильник: Ненавижу мыть жирную посуду холодной водой!

Роман Дяченко: Я могу месить бетон часов пять, но делать это каждый день – это не для меня. Еще не люблю работу, в которой я ничего не шарю, лучше пригласить специалиста и заплатить ему, чем потом не собрать карбюратор, к примеру.)))

Эрик Нафеев: Я родом из Херсонщины, аграрного района, поэтому я сыт по горло полевыми работами.

Юрий Демченко: При творческом подходе любая работа, даже копанье лопатой, может быть интересной. Но я бы ни за что не работал охранником, например.

Виктор Гридчин: Я человек старой закалки, прошедший Советскую Армию, для меня приказ или команда – и работа будет сделана. Я не капризный в этих вопросах.

Никита Алексеев: Я не выношу отсутствия работы и слишком долгое безделье.

Юрий Савченко: Никого не хочу обидеть, но я бы не хотел работать охранником, это тупняк.

Детская мечта сбылась?

Мечты, мечты... у каждого свои.

Иван Дубов: У меня очень любящие родители, и большинство моих детских мечтаний они реализовывали. Машина на радиоуправлении, я ее получил. Я очень хотел электрогитару, и я ее тоже получил. Они во всем мне помогали. То, о чем я сейчас думаю, мечты не ребенка, мечты взрослого человека. И я реализую их сам, теперь я уже помогаю родителям в их мечтах. И, конечно же, сыну в его детских мечтах.

Андрей Балука: Ну, белый «Рэнди Роадс» есть у меня...)))

Дмитрий Стариченко: Путешествие на круизном лайнере... Пока еще не сбылась.

Александр Петренко: Я мечтал быть археологом. Нет, не сбылась!

Роман Дяченко: Это может быть уже более зрелая мечта, но в детстве я действительно хотел стать аранжировщиком. Отчасти я реализовал себя в этом, но сейчас это только хобби.

Александр Дубина: Да, мечтал быть музыкантом, и красиво играть на инструментах. Сбылась!)))

Виталий Ермак: Я считаю себя счастливым человеком. Все что у меня происходит в жизни, то, что я делаю, чем занимаюсь – это мое, и я счастлив!

Роман Могильник: Нет. В детстве я хотел стать футболистом. Поэтому моя мечта переросла в хорошее приятное хобби.

Игорь Патраков: Даже и не вспомню, о чем мечтал в детстве. Но сейчас я чувствую себя духовно более взрослым, целостным и счастливым человеком.

Эрик Нафеев: В материальном плане – все еще в процессе. А так, у меня есть любимый человек, сыночек родился, все здоровы, это главное, чего еще желать? Все остальное вторично.

Виктор Гридчин: Да, сразу после восьмого класса я уже играл на танцах, в 1973 году. Тогда я понял, что это мое.

Дмитрий Нужный: Она на то и мечта, чтобы к ней стремиться, и на этом пути достигать все новых и новых целей и свершений.

Юрий Савченко: В детстве я вообще не думал о музыке. Пока я не стал делать гитары, а это было уже в зрелом возрасте, мне было тридцать лет, я даже не знал, о чем мечтал, что мне нравится в жизни. Теперь я на правильном пути.





Пожелание всем сотрудникам и покупателям JAM.

Мы, конечно же, желаем всем здоровья и сил, позитива и улыбок, радости и хорошего настроения, вдохновения и творческих успехов! А еще...

Иван Дубов: Сотрудникам я желаю быть всегда на острие, не лениться впитывать много полезной информации, быть активными и полезными покупателю, это для нас самое главное. А покупателям желаю многообразия выбора. В нашем детстве и в нашей молодости были весьма ограниченные возможности, даже за последние десять лет, кажется, незаметно, но рынок музыкального оборудования стал намного шире. Поэтому я желаю всем музыкального удовлетворения.

Андрей Балука: Сотрудникам – развиваться. На каком-то этапе работа может начать утомлять, да любая работа через полгода может превратиться в рутину, если человек теряет какой-то азарт, цель или мотивацию. Нужно понимать, что своей работой вы приносите кому-то пользу, не просто продаете или отпускаете товар, а помогаете людям, за что они будут вам благодарны. Тогда работа начнет приносить удовольствие, и от нее будет намного меньше усталости. Целые офисы сидят и ждут шести часов вечера, пятницы или еще чего-то, хотя есть люди, которые работают в обеденный перерыв, поднимают трубку в нерабочее время, и добиваются успеха при правильном понимании и настрое. Покупателям – при всем обилии и доступности информации не лениться узнавать новое. Развиваться, интересоваться, черпать полезную информацию, чтобы, например, не покупать струны с гладкой обмоткой для трэш-метала.)))

А юным посетителям также хотел бы пожелать учить английский язык. Мы хоть и живем в цивилизованной и информационно открытой стране, но все же инструкторий, учебных пособий, статей и любой другой информации на английском языке в разы больше, и она намного свежее и актуальнее, чем то, что можно прочитать на каких-то русскоязычных форумах, часто переведенное неправильно, с отсебятиной и т.п. Главное, чтобы была тяга к знаниям, а сегодня только глаза открой в правильном направлении – и все можно узнать, увидеть и услышать.

Дмитрий Стариченко: Умиротворения в жизни, не спокойствия, а именно умиротворения, когда ты понимаешь, что ты чего-то планомерно достигаешь, получаешь от этого удовольствие, когда ты чувствуешь себя на своем месте, кому-то нужным. Правильных человеческих эмоций. Покупателям желаю, конечно же, заниматься музыкой, потому что мы без вас никуда. Мы стараемся все делать для того, чтобы вам было комфортно, чтобы вы не просто приходили в магазин, покупали товар и уходили, а возвращались к нам снова и снова – купить что-то еще, поменять струну, настроить «фloyd» или просто поговорить.

Роман Дяченко: Сотрудникам – взаимопонимания, удовлетворения от работы, креативности и творческого роста, очень хочется, чтобы наши ребята росли также и в музыкальном плане, чтобы их группы и проекты были известными, популярными и дарили людям много интересной музыки. Всей нашей компании желаю дальнейшего развития, держать свою марку, создавать свою моду во всем, оставаться такой же самобытной, той, на которую все равняются. Посетителям хочется пожелать относиться к

нашей работе с пониманием, приходить к нам почаще, покупать больше, и пусть ваши инструменты не пылятся в чуланах, а приносят пользу в вашей музыкальной деятельности.

Максим Роговой: Самое главное – смотреть на вещи с юмором, не быть слишком серьезными. Серьезным быть правильно, но нельзя быть занудой. Не заморачиваться, есть вещи действительно важные, а есть неважные, нужно уметь очень четко их разделять. Будьте собой, идите к исполнению своих целей, не тратьте себя по мелочам.

Игорь Патраков: Клиентам желаю почаще приходить в наш магазин, интересоваться новинками, ну и находить свою главную ноту, находить себя в музыке. Сотрудникам желаю, как у нас говорят, «усилить лупашиво», никогда не останавливаться на достигнутом, развиваться и находить новые интересы.

Эрик Нафеев: Нашей компании – стабильности в стране, а дальше мы уже сами все сделаем. Покупателям – самых больших творческих успехов!

Дмитрий Нужный: «Stay f**king brrrrta!» Наверное, в журнале такое печатать нельзя?))) О, придумал! Посетителям – заходите к нам еще! Сотрудникам – побольше высыпайтесь!

Юрий Демченко: Всем сотрудникам желаю быть всегда сплоченными, чтобы работа была всегда интересной! Покупателям желаю всегда обращаться в магазин JAM, мы поможем в любом вопросе!

Игорь Листопад: Быть самим собой и радоваться жизни!

ПОТРАСАЮЩИЕ И ВЕСЕЛЫЕ КАРИКАТУРЫ

НА ИЗВЕСТНЫЕ РОК-ГРУППЫ

Художник: Sebastian Cast





JAM. CONNECTING PEOPLE

РУБРИКА МАСТЕРКЛАСС

Краткий отчет с мастеркласса GUS G и ANDY IRVINE.



GUS G (гитарист Ozzy Osbourne, Firewind)

может сделать визит кумира даже для простого человека. Поэтому одним из основных направлений сейчас для нас является организация визитов в Украину и наш магазин ваших кумиров, известных, талантливых музыкантов со всего мира. И первые успешные шаги уже сделаны.

В Мае 2013 года благодаря поддержке наших партнеров - компаний ESP (Япония) и Warwick (Германия) у нас в гостях побы-

Р большой нашей радости с открытием нового магазина JAM в Киеве весной 2013 года у нас наконец-то появился свой дом. И этот большой дом как мы и задумывали изначально должен стать местом, где встречаются, общаются, играют, учатся и превышают все мыслимые и немыслимые уровни звукового давления музыканты и те люди, которым близки гитары, усилители, примочки, рояли, пианино, барабаны, микшеры, "колонки", стробоскопы, лазеры, сцены и все что с этим связано.

Но самое главное - это связь между музыкантом и его кумиром, когда до последнего можно дотянуться рукой и перекинуться парой фраз. Для нас, на которых кумиры смотрели в лучшем случае с черно-белых фоторафий и плакатов из на стене, в детстве это было чем-то космическим и недостижимым. Поэтому мы знаем, какой праздник в душе

вали замечательные музыканты:

- гитарист Gus G., играющий как со своим проектом Firewind так и с великим и ужасным заслуженным артистом всея Великой Британии и Соединенных Штатов Оззи Осборном.

- бас-гитарист, композитор, преподаватель и просто грув-машинэ Andy Irvine.

Результат превзошел наши ожидания. Те, кто пришел, а их было много, получили порцию позитива



GUS G (гитарист Ozzy Osbourne, Firewind)



ANDY IRVINE (бас-гитарист и артист WARWICK)

и ни с чем не сравнимое удовольствие. Доставило даже неподготовленным людям, не в теме композиций и материала. Дети задавали много вопросов - и это приятно.

Специальные призы для посетителей еще больше подогрели азарт и поднимали градус мероприятий. Все остались довольны и мы в том числе. На этом останавливаться не собираемся - впереди нас ждет много интересных событий!



Музыкальные инструменты YAMAHA в Украине

Лидер на музыкальном рынке Украины с 1992 года

3 записи**Синтезатор YAMAHA PSR E233**[Ссылка jam.ua](#)три часа назад | [Комментировать](#)[👍 1889](#) [Мне нравится](#) [❤️ 2013](#)**Классическая гитара YAMAHA C40**[Ссылка jam.ua](#)три часа назад | [Комментировать](#)[👍 2003](#) [Мне нравится](#) [❤️ 2013](#)**Акустическая гитара YAMAHA F310**[Ссылка jam.ua](#)три часа назад | [Комментировать](#)[👍 1992](#) [Мне нравится](#) [❤️ 2013](#)**Контакты**

8 контактов

**г. Киев**ул. Драгоманова, 31 Д
магазин "JAM",
ст. метро Позняки
(044) 591-10-89**г. Киев**Майдан Незалежности
ТЦ "ГЛОБУС"
1-я линия, нижний уровень
магазин "YAMAHA"
ст. метро Майдан Незалежности
(044) 371-18-43**г. Киев**ул. Горького, 176
ТЦ "OCEAN PLAZA", уровень 2
магазин "YAMAHA",
ст. метро Лыбидская
(044) 528-11-63**г. Киев**ул. В. Гетьмана, 6
ТЦ "БОЛЬШЕВИК"
блок Б, 4-й этаж
магазин "YAMAHA"
ст. метро Шулявская
(044) 200-07-07**г. Киев**пр-т Оболонский, 21Б
ТЦ "DreamTown"
2-я часть, 1-й этаж
магазин "YAMAHA"
ст. метро Минская
(044) 485-22-58**г. Днепропетровск**ул. Глинки, 2
ТЦ "Мост-Сити Центр"
2-й этаж, Магазин "YAMAHA"
(056) 790-29-56**г. Донецк**ул. Генерала Антонова, 4
ТЦ "Декор Донбасс", 4-й этаж
магазин "YAMAHA"
(062) 387-52-20**г. Ивано-Франковск**ул. Галицкая, 99
магазин "YAMAHA"
(0342) 75-45-57