

## Личное мнение. Михаил Кучеренко. Май 2014. Что мы имеем в «активе»?

При обсуждении моих высказываний на форуме многократно звучала тема моих личных достижений в обсуждаемой тематике.

С самого начала увлечения High End Audio я столкнулся со слишком узким соответствием изначального замысла производителя и моих звуковых потребностей. Производитель исходит из наименьшего общего знаменателя в споре,



приведенного к, основному из всех, фактору надёжности. Это несоответствие проявлялось почти на всех демонстрациях в магазинах и на выставках, которые мне удалось услышать в начале моего пути. Именно поэтому всё, что я когда либо покупал для себя, я покупал без каких-либо предварительных прослушиваний, понимая их несоответствие и все будущие усилия, которые мне предстоят по наладке и инсталляции выбранных компонентов. Скорее, я полагался на свою интуицию, которая подсказывала, что для получения необычайно высокого качества звука, то, что я куплю, должно необычно выглядеть.

Насколько это необычно устроено «внутри», я, как и все начинающие аудиофилы, тогда понять был ещё не в состоянии. Большинство этого понять не в состоянии никогда!

Да, согласен, это – парадокс, и я, как никто другой, воочию в этом убеждался раз за разом, но уже по другую сторону баррикад, сам открывая и закрывая один салон за другим. Энди Сингер, самый авторитетный американский торговец аудио, сказал мне в своём интервью для «Аудиомагазина», что, по его мнению, наибольшей «анафемой» для всего нашего бизнеса является перекалывание ответственности за выбор аппаратуры со специалистов на конечного пользователя используя процедуру «прослушивания». Я писал подробно на эту тему много раз.

Вкратце, проблема не в том, чтобы принять изначально «правильное» решение, а в том, чтобы «правильно» приняв решение, впоследствии, сделать его ещё более «правильным». Понимая свою ответственность, я поэтому всегда уклонялся от прямых рекомендаций насчёт выбора аппаратуры, видя больше своей компетенции в рекомендациях насчёт как сделать решение правильно и более правильным. Особенно я избегал ответов на пресловутые вопросы типа «Так всё же что же мне купить?!». Я предлагал свои пути как принять правильное решение, не настаивая на своих изначальных рекомендациях, но подчёркивая, что следование им в последствии может облегчить усилия по получению более «правильного» результата. Более подробно об этой процедуре я писал в предыдущих своих статьях на форуме.

Задать мне вопрос сверху – это как засунуть голову в кабинет врача и спросить с порога: «Так всё же какое лекарство мне пить?». Как я могу на него ответить?!

Также часто я слышал об использовании аналогии между выбором аудио техники и выбором жены. Согласен, аналогия абсолютно правильная. Именно поэтому я пришёл к шутливому афоризму: «скажи мне, какие у тебя колонки, и я скажу, кто ты». Выбор жены не осуществляется с порога, и я всегда противился роли сутенёра в этом вопросе, даже если покупатели вели себя как на восточном базаре размахивая у меня перед носом вкусно пахнущей зелёной «котлетой». Я понимал, что у меня есть другая миссия - образовывать и воспитывать потенциального энтузиаста, который пытается найти быстрое решение, но при этом часто ищет себе жену с завязанными глазами. В результате, неквалифицированный заказ со стороны потребителя ведёт к его неквалифицированному исполнению. Правильный ответ на вопрос выше опирается далеко не на демонстрации, хотя они и могут сыграть свою положительную роль. Этот ответ опирается на длительный период общения с положительными обратными связями между всеми сторонами, который-то как раз и должен прояснить, а что же на самом деле хочет покупатель и как ему в этом помочь.

Например, ставит ли он задачу расширить свой музыкальный интерес, а для этого будут выбраны системы, который на данный момент могут быть для него не совсем понятны и по разным причинам неприемлемы. Но в будущем они могут тянуть его «вверх». Или, наоборот, его интересует только музыка, которую он слушал в четырнадцать лет и никакого внутреннего роста он не предполагает. Тогда будут другие решения, более предсказуемые, и на данный момент ему более понятные. Во втором случае нет необходимости последовательной адаптации системы к разной музыке, так как она будет «заточена» под очень узкие задачи, за пределами которых она будет практически бессильна.

Как правило, как покупатели, так и производители, декларируют, «всеядность» по отношению к воспроизводимой музыке. Но, как я вскоре понял, это - далеко не так. За счёт таких заявлений производитель, как правило, пытается максимально расширить круг своих потенциальных покупателей, покупатели же до конца, как правило, не понимают того, о чём они пытаются рассуждать. Поняв это редкое узкое соответствие, а, точнее сказать, глобальное несоответствие между декларируемым с обеих сторон и реальным, я решил осмотреться по сторонам. В поисках разрешения этих противоречий мой взгляд, в конце концов, обратился в сторону активных систем.

Все конструктивные особенности «пассивной» аппаратуры завязаны на узкую сферу применения. Размеры и свойства помещения, жанры воспроизводимой музыки (американский Хай Энд заточен только под акустические классику и джаз в больших домах с определёнными свойствами), оптимальный диапазон громкости, расстояние прослушивания, энергопотребление, удобство использования и прочее, создают конкретные изделия, которые при отличных от предполагаемых производителем параметров не могут дать, по определению, полностью адекватного результата.

Есть ещё и один дополнительный подводный камень. Как-то я получил партию ЦАПов DAC 1 от американской компании Benchmark. Я решил их всех пять отслушать. По пятибалльной системе они играли (из одной партии!) от 3-с минусом до 4. О каком шла речь в рецензии в журнале, и какой может достаться лично Вам, история умалчивает. Также и с колонками. Если закрытый корпус герметически запечатали в пасмурный день, внутри него может быть давление 720 мм ртутного столба, в ясный-760. Имеет ли это значение? Спросите у любителей тестировать разные наконечники у кабелей. В принципе, если бы они на самом деле преследовали интересы потребителей, средства массовой информации должны бы были для рецензии по аппаратуре затребовать у производителей или дистрибьюторов по несколько образцов каждого изделия, чтобы тогда с более полным

основанием говорить об его свойствах. А так, для покупателей, особенно с нехорошей кармой, создаётся ещё один повод, обосновывающий необходимость дополнительной настройки систем.

В чём я увидел выход из создавшегося положения? В том, чтобы расширить рамки индивидуального влияния на звук своей системы.

Поэтому за последние двадцать лет все мои три системы на базе колонок Arpegge Acoustics были активными и многополосными. Под активными системами я понимаю наличие активного настроечного компонента (эквалайзера, рум-корректора и пр.). Под активными многополосными я понимаю наличие отдельного активного усиления на каждую из полос в акустике. Кстати, сами производители Arpegge Acoustics подтолкнули меня в эту сторону, так как все их верхние модели были созданы в контексте активных кроссоверов, входивших в комплект поставок и предполагающих использование нескольких усилителей. Также их кроссоверы имели дополнительные настройки тембра, что позволило мне осознанно, «по очкам» как в боксе, услышав их работу и оценив их преимущества и недостатки, отойти от суеверной аудиофильской фобии по поводу «самого короткого пути сигнала». И в этом большая заслуга Arpegge Acoustics в моей аудио биографии.

Понятно, что активные системы требуют не всегда намного большего бюджета, но, однозначно, всегда предполагают намного больше сил потраченных на обеспечение «правильного» решения и намного большего опыта и знаний. Это – не бесконечная возня с проводами. Но как показывают продажи кабелей на нашем рынке, похоже, для большинства потребителей поиски «правильного» решения сосредоточены именно там. В подтверждение этому, на последней выставке в Лас Вегасе, один из производителей респектабельной акустики пожаловался мне на своего российского дистрибьютора, который за год не продал ни одной пары колонок. В это же самое время этот дистрибьютор похвастался мне там же в Вегасе, как он сумел в России продать за год кабелей одного малоизвестного производителя на четверть миллиона долларов в закупке!

Что же мы будем слушать в будущем – получается, что только одни провода?!

Я не против качественных кабелей, все компоненты в системе должны соответствовать друг другу по уровню. Но кабель – это пассивное устройство. По аналогии с фототехникой, в активной настраиваемой звуковой системе есть аналогия механизма по настройке фокуса и других параметров съёмки в фотоаппарате. Кабель – это аналогия дополнительному кольцу «под объективом», которое может грубо установить диапазон настройки резкости, но не более. С помощью его смены добиться полноценной резкости и правильных режимов фотосъёмки невозможно. Конечно, камера Обсьюра может дать очень хорошие снимки. И на этом настаивают пьюристы говоря о «самом коротком пути сигнала» и об искажениях, которые даёт любая оптика. Но практического применения она не имеет. Именно поэтому при удачном стечении обстоятельств мы можем получить и очень хороший звук с «пассивных» систем. Однако демонстрации в салонах, на выставках, а также у аудиофилов дома показывают, что такое происходит крайне редко и абсолютно непредсказуемо. Поэтому в профессиональных студиях звукозаписи, как правило, используются активные системы, так как там не привыкли уповать на счастливое стечение обстоятельств и там требуется максимальная предсказуемость. На протяжении всей своей карьеры в аудио я пытался продвигать технологии активных систем, активных по их влиянию на индивидуальные особенности данной установки и условий использования. В том числе их различных разновидностей от эквалайзеров Audiocontrol и

Manley, «рум-корректоров» Perpetual Technologies и Steinway Lyngdorf, до всеобъемлющего измерительного комплекса-активного кроссовера-рум-корректора DEQX.

На всех уровнях - от потребителей до дилеров – я столкнулся не с желанием проявлять дополнительные усилия и под-напрягать мозговые извилины, а, наоборот, идти по проторенному пути наименьшего сопротивления. Когда приезжал в Москву президент DEQX Ким Райри и мы устроили его презентацию, нам стоило большого труда уговорить несколько дилеров придти на эту конференцию. На их лицах однозначно читалось: «мне легче продать ещё один дорогой кабель, чем возиться с этой коробкой». Хотя я понимаю, что их реакция была следствием и тех потенциальных заказов, которые они могли обсуждать с конечными пользователями, которые, в свою очередь, имея определенный менталитет, платят и, соответственно, заказывают свою «музыку».

Конечно, у всех устройств есть недостатки, которые могут постепенно устраняться в процессе получения этого «правильного» результата. Но что вам интереснее рассматривать: резкую фотографию сделанную с помощью «мыльницы», или несфокусированную, сделанную Хассельбладом?! А если это сфокусированный снимок сделанный Хассельбладом?..

Рецензии на аппаратуру, даже если отбросить их ангажированность, опираются на предполагаемую «идеальность» тестируемых образцов. Поэтому они не тестируют одновременно несколько экземпляров одной модели, ведь тогда бы начала проступать «неидеальность». Также рецензентам тяжело бы пришлось отходить от «компонентного» подхода, который в основе поступления средств от рекламы держит эти СМИ «на плаву», ведь тогда настраивающий компонент системы размыл бы впечатление от этой всеобщей «идеальности». Поэтому мы и слушаем расфокусированный, но «идельный» Хассельблад.

В моей последней системе Arcee Grand задействован встроенный четырёх-полосный кроссовер с пультом. В зависимости от жанра музыки, её громкости, моих изначальных настроек, согласующих два встроенных усилителя Krell и два внешних Audio Research (пары MB 600 и пары Ref 210), я нажимаю одну из десяти кнопок, скажем, «классика тихо», «классика громко», «джаз тихо», «джаз громко», «поп тихо», «поп громко», плюс несколько специфичных настроек в процессе поиска «ещё более правильного» решения. Разброс настроенных параметров в этих отдельных режимах крайне высок. Я никогда бы не получил возможности приблизиться к адекватности воспроизводимых фонограмм в разных жанрах музыки и на разной громкости без этих настроек. Именно поэтому многие прослушивания «на стороне» заканчиваются ничем: фабричная конфигурация систем и её фабричные условия использования не соответствуют требованиям налагаемыми изначальным запросом. Но, теоретически, данная система может его обеспечить при её перенастройке. Скажем, с добавлением сабвуфера и соответствующих кроссоверов. Или с квалифицированным использованием адекватного по качеству темброблока.

Но, похоже, этот путь могут пройти, по словам Романа Пашарина, только истинные аудио-монахи.

Для меня определение адекватной цены на технику сводится к выполнению четырёх критериев: критерия на качество, и рамках его: универсальность по жанрам, широкий макро-диапазон по громкости и, самое главное, её настраиваемость на условия прослушивания. Недорогая система, скажем, до пяти тысяч долларов, может отражать только идиосинкратичность и случайность выбора, системы, скажем, до пятнадцати тысяч долларов отражают тоже самое, плюс некий статус символ их владельца.

Системы же дороже, по определению, должны иметь либо настраивающий их компонент, либо полностью активную архитектуру. Дорогие системы, не имеющие настройки, для меня нонсенс. Это подтвердило моё недавнее прослушивание системы, включавшей в себя усилитель Gaku-On за 250.000 долларов. С одной стороны оперный фрагмент звучал волшебно, но поставленный вдогонку ритм-энд-блюз звучал абсурдно до неузнаваемости.

Я не исхожу из интересов тех, кто может иметь в доме десять разных систем и инвестировать в них миллион долларов. Представитель этого класса мне недавно заявил, что он покупает помидоры в «Глобус Гурмэ» по пятьсот рублей, зная, что такие же продаются на соседнем рынке по сто. Но он, видимо, тащится от подтверждения своего статуса при каждом удобном случае, будь то владение усилителем за четверть миллиона долларов, будь то, покупка помидоров. У меня другая задача – иметь сто рублей на покупку качественных помидоров на рынке. То же самое относится к активным системам: они позволяют не ходить по замку в поисках «эх, на какую бы мне систему поставить этот компакт диск», а рамках одной системы, путём её перенастройки, получать адекватный результат хоть на опере, хоть на ритм-энд-блюзе.

Кто помнит кассетную деку Nakamichi Dragon, на тот момент самую дорогую и уважаемую, тот может вспомнить, что её отличало от других не только качество исполнения, но и полная механическая и электронная настройка основных параметров записи и воспроизведения с ленты. И всем было понятно, что именно поэтому она и такая уникальная. Аналогично с настройками видео изображения: без них невозможно даже согласовать тракт по разрешению сигнала, не говоря уж об адаптации к внешним условиям просмотра. Хай Энд Аудио же пытается добиться невозможного: и рыбку съесть со всеми разговорами о качестве, и не подавиться при этом, пытаясь квадратный болт просунуть в круглую дырку. И иногда это получается, но только когда этот болт уж очень неказистых размеров.

Чтобы не быть голословным, в заключение, я впервые публикую фото моей второй по счёту трёх-полосной активной системы на базе колонок Apogee Studio Grand (я развивал её с 1996-го по 2002-й год, после этого я занялся своей последней системой на основе четырёх-полосной акустики Apogee Grand). Последние двенадцать лет эта система находится у её нового владельца. Окончательно в неё входили CD-транспорт Forsell, Manley 20-bit DAC, Manley 300B Preamplifier, трёхполосный ламповый кроссовер с дополнительными регулировками, сделанный на октальных лампах Анатолием Девиченским по моему спец-заказу на базе изначальных двух кроссоверов DAX Apogee, ламповый темброблок Manley Massive Passive и четыре пары моноблоков Manley GM 70 – по одному в стерео канал на высокочастотный динамик, среднечастотный динамик и по два в стерео канал (на каждый из двух включенных в параллель) динамиков в сабвуфере, плюс регенератор сетевого питания PS Audio P800.

Это - кое что из того, что у меня есть в «активе».

Михаил Кучеренко. Май 2014.