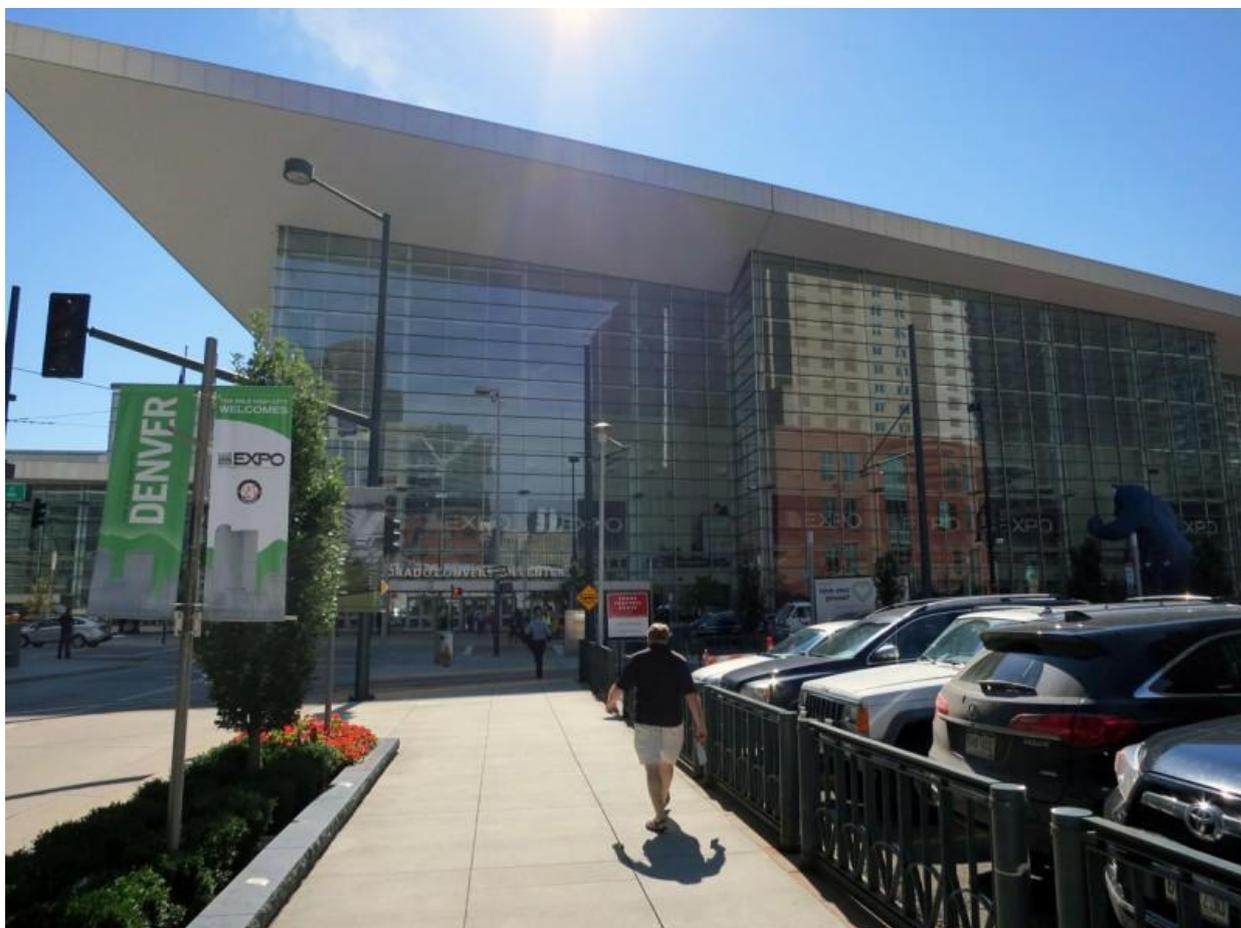


Личное мнение. Михаил Кучеренко. Октябрь 2014. Smoke Gets In Your Eyes. Поездка на CEDIA-2014

В течение последних двадцати лет я посещал, в среднем, по три международных аудио-видео выставки в год: CES в Лас Вегасе в январе, американское The Stereophile Show поздней весной, иногда аудио выставки в Мюнхене или в Лондоне, и заканчивался ежегодный сезон посещением сентябрьской The CEDIA Show где-нибудь в американской глубинке.



В этом сентябре я собирался в Денвер, штат Колорадо, с тяжёлым сердцем: сказались и личные передрыги, и общее неблагоприятное положение в нашей индустрии. Ничего интересного от The CEDIA Show-2014 я не ждал. Но так устроена человеческая психика: только я приехал в Шереметьево, как развеялся «дым Отечества», и путешествие началось как по накатанной, а в душе всё отлегло, хотя бы на ближайшие десять дней.



Остановившись на ночь в Нью Йорке, я решил сходить в клуб Birdland на выступление трио выдающегося джазового контрабасиста Christian McBride'a. Был потрясен небрежной виртуозностью музыкантов в сочетании с очень непосредственной манерой общения с немногочисленной аудиторией. Когда они шикарно исполняли джазовый стандарт «Smoke Gets In Your Eyes» («Дым застилает Глаза»), я подумал: «Вокруг бурлило броуновское движение толпы на Таймз Сквэр, почему из сотен тысяч снующих взад-вперёд вокруг, только не более тридцати человек сидят в этом полупустом клубе?! Ведь информации – море, музыка стала стоить меньше стакана семечек, где же это горлышко от бутылки, не позволяющее «массам» приобщиться к высокому искусству, при этом находящемуся тут же, по соседству?! Какой дым застилает **им** глаза?!»

Приезд в Денвер ознаменовался выпавшим по утру снегом. То же самое можно было бы сказать и об открывшейся выставке. Всё как будто замерло в ожидании следующей оттепели. Самым знаменательным было то, что ни одна (!) экспозиция даже не вспоминала о 3-D видео, о котором все (!) беспрестанно талдычили на протяжении последних нескольких лет. Теперь все верещали о 4К видео (фильмов в формате которого как кот заплакал) и о новых surround- форматах Aura и Atmos.



Я побывал на демонстрациях того и другого. Да, прогресс налицо. Но, во-первых, значительное увеличение числа колонок в верхнем ярусе и соответственное увеличение числа усилителей при геометрическом росте сложности алгоритмов обработки ведёт к многократному увеличению стоимости систем. И, во-вторых, ради чего? Ради того, чтобы расстроенные падением акций на Уолл Стрите менеджеры могли бы выпустить пар на системе в полмиллиона долларов под **немного** более реалистичный хруст костей в каком-нибудь боевике?!

Основная проблема CEDIA (Custom Engineering and Design Industry Association) в том, что, несмотря на заумное наименование, эта организация создана для продвижения **профессиональных** технологий в среде (богатых) «чайников». В отсутствии системного подхода к свойствам помещения всё там превращается в стрельбу из пушек по воробьям.

Поэтому побывав за несколько дней до отъезда в обычном московском мультиплексном кинотеатре, где реализована какая-никакая, но всё же профессиональная акустическая среда, могу сказать, что без всех этих новомодных Auga и Atmos'ов, при в десятки раз меньших бюджетах, звук там был гораздо более убедительным, чем на всех много-сотен тысячных демонстрациях на выставке. CEDIA, пытаясь повлиять на рынок вводом и поддержкой новых разработок, забывает, что, чтобы доказывать преимущества Lamborghini нужно быть уверенным, что к дому клиента ведёт не просёлочная дорога... В противном случае, как это видно на примере 3-D видео, он вам вернёт его назад. С другой стороны, как объединяющая разрозненных мелких дилеров, дистрибьюторов, установщиков и производителей, CEDIA, как **ассоциация**, вне всякого сомнения, доказывает своё право на существование. Без неё большинство компаний, во всяком случае в США, где она осуществляет свою основную деятельность, вообще бы никогда не раскрутилось, а сейчас, то уж точно, давно бы обанкротилось.

Одним из основных направлений деятельности CEDIA, кроме глобального продвижения самой темы «custom installation», то есть «электронных систем под заказ», является проведение образовательных семинаров. В свою бытность, я старался посетить как можно больше из них, но в последнее время стал это делать всё меньше и меньше, так как перестал видеть им практического приложения в собственной деятельности. Тем не менее, один из ежегодных семинаров, «The Scoop from the Silicon Valley» («Сенсации из Силиконовой Долины»), я старался по возможности не пропускать. В этом году я приехал в Денвер в день семинара, поэтому побывать на нём не смог. Но я встретился в кулуарах выставки с его лектором, Ричом Грином, и пообщался с ним tet-a-tet (см. фото).

Прочитую вкратце, то, что он мне сообщил:

«...Технологии, которыми занимаются в среде CEDIA, меняются с такой молниеносной быстротой, что выработка **долговременной** стратегии развития компаний является, как **никогда**, самой насущной необходимостью... Давление от всё



большой «обезличенности» продукта ведёт не только к снижению уровня прибыли от категории продукта, но и к её полному исчезновению. Потребители полностью отдают себе отчёт в этом и требуют от нас всё больше и больше и за всё меньшие и меньшие деньги. Это относится не только к железу, но, и **по ассоциации**, к стоимости работ. Мы должны поумнеть и дифференцироваться в сторону новых продуктов и новых рынков. Я убеждён в формировании нового тренда, который я назвал C2C: Cloud To Consumer (Облако - Потребителю). Это – отсутствие «посредничества», которое полностью исключает традиционные цепочки сбыта, подрывая суть в основе CEDIA. Крупные компании создают технологии адресуя их непосредственно потребителям минуя профессиональных установщиков... На **данный** момент мы (т.е. участники CEDIA- М.К.) всё ещё сохраняем актуальность, но...большая группа продуктов, о которых мы думали как об эксклюзивно «своих», стала доступна непосредственно конечным пользователям. Существует много технологий, обеспечивающих C2C. Ключ к ним лежит в распространении Wireless-технологий, таких как NFC, Bluetooth, WiFi, 4G LTE и так далее. 802.11ac WiFi стала новой нормой, обеспечивающей доступ к высокоскоростному медиа-стримингу. Bluetooth-маяки, такие как Apple iBeacons, продукты от Estimote, а также объекты, включающие в себя NFC таги, открывают массу возможностей для тех, кто следит за этим. Возьмите, например, pCell технологию от фирмы Artemis – она напоминает 4G LTE, но позволяет одновременный стриминг 4К видео многочисленным пользователям (скажем, тысячам зрителей на футбольном стадионе) без обычных сбоев...С внедрением во всём мире «Интернета И Прочего» мы пришли к автоматическому подключению всех мобильных

устройств...Application Programming Interfaces (API) позволят интеграторам объединять многочисленные устройства в некое единое целое...

Для участников CEDIA это – хорошие новости... В конце концов, наши основные перспективы, это там, где мы начинали – аудио/видео. Появление Dolby Atmos for Home и Aura 3D, «основанное на аудио объектах», в корне изменит проектирование Домашних Театров и Медиа-комнат. Соединение 4К-видео и этих технологий *вернут* (а я даже и не знал, что он, оказывается, пропал! - М.К.) интерес к Домашнему Театру. Кроме «всепоглощающего» Домашнего Кинотеатра происходит бурное развитие в области *Искусственной Реальности*. Эту область ожидает невероятный бум в течение ближайших десяти лет. Oculus Rift, Sony Project Morpheus и другие уже предлагают соответствующие продукты. Только вопрос времени когда эти технологии заполнят дома с возможностью разделять одну и ту же Искусственную Реальность. Эти приложения немного за пределами нынешней деятельности CEDIA, но не учитывать их в выработке наших стратегий мы себе позволить не можем.

В этом году я закончил семинар обсуждением так называемых Slow Technologies и Slow Design (Медленные Технологии и Медленные Разработки). Мы должны не забывать о сочетаемости нашей человеческой сути и этих технологий. «Способ Разработок» опирается на эту суть. Технологии должны служить людям и работать без затруднений для всего числа пользователей. Это – очень сложная задача и требует не только экспертного понимания со стороны разработчиков, но и их *сочувствия* предполагаемым пользователям. Грация в технологиях – это, пожалуй, их самый сложный для достижения аспект. Технология, которая пропадает с поля зрения и просто работает. *Ответственность* установщиков CEDIA состоит в том, чтобы добиваться благородных и разумных целей используя *весь* арсенал новых технологий».

Я привёл такую обширную цитату потому, что компания Рича Грина, Rich Green Designs, существующая в самом сердце Силиконовой долины, Пало Алто, с 1978-го года – наилучший индикатор процессов, происходящих в высококачественных сегментах аудио-видео, а, впоследствии и инсталляционного, бизнеса. Рич Грин был одним из стратегов CEDIA на протяжении многих лет. И его устами глаголет истина от CEDIA. Пережив лет десять назад невероятный взлёт, когда среди его клиентов были Лучиано Паваротти, Стив Джобс, Лос Аламосская Национальная Лаборатория, Cisco и HP Labs, а также другие сногшибательные проекты, в последнее время он испытал резкий спад, и, с колоссальными усилиями еле-еле справился с тем, чтобы его компания не ушла под воду. Как он с этим успешно справился, следовало из проводимых им, из года в год, семинаров. Поэтому я всегда прислушивался к его словам, пусть непосредственного отношения к моим *собственным* перспективам они не имели.

Если бы даже на выставке не произошло ничего интересного, то появление там полностью оправдало моё посещение концерта Джорджа Клинтона в одном из клубов на отшибе Денвера. Джордж – легендарная фигура, я много слышал и читал о нём и его выступлениях с группами Parliament/Funkadelic. Но то, что я увидел и услышал, с музыкальной точки зрения, превзошло все мои ожидания. Когда мы зашли в клуб Gothic Theater, нас обдало такой вонью от марихуаны, что моё сознание на мгновение притупилось. В штате Колорадо с января легализована марихуана – и вот результат. Я посмотрел вокруг – половина зала была в густом дыму, вокруг меня многие не стеснясь в открытую курили джойнты. Я почувствовал *déjà vu* – опять «Flower Power» («Власть Цветов» хиппи, но только с другими причёсками) - (см. фото). Джордж появился на сцене с косяком в зубах. Несмотря на то, что Джорджу далеко за семьдесят, на его концерте абсолютно ровно была представлена вся демография – от двадцати до семидесяти. Передо мной тащилась в сумасшедшем танце милая чёрная бабуля, постоянно куря косяк, время от времени передавая его своей дочери, а та, в свою очередь, своей.



Картина милой семейной идиллии, правда, то того момента, пока ты не осознаёшь, что это всё происходит в Штатах в наше время и внутри концертного зала! Музыка была настолько первичной и сильной, что я поймал себя на мысли: всё, что говорил Рич Грин – это так, но кому нужна вся эта техническая эволюция с бесконечными WiFi'ами и bitstream'ми, когда

для полного счастья нужно-то всего: примитивное сельское хозяйство, да немного дикарских рифов?! Плюс, чуть не забыл, хороший звук!

Причём происходящее вокруг меня было не какой-то там Виртуальной Реальностью, над созданием которой бьются лучшие силы Силиконовой Долины, и даже не *déjà vu*, а самой настоящей реальностью! Не запутались ли мы в том, чего мы хотим?! Не показывает ли нам «tech»-индустрия древний фокус из дыма и зеркал? Чтобы мы перепутали нашу реальность с той, которую они нам навязывают? Мы, действительно хотим реальное общение заменить виртуальным, и, действительно, хотим спускать унитаз через интернет? Или это далеко не так, и нас просто водят за нос?!

Технический прогресс хорош в своё время и в своём месте. Скажем, тот же микроскоп. Но мы же не ищем близких людей с его помощью!

Кстати, в Штатах в данное время **одновременно** продолжают нещадно бороться с обычным курением, в то же время проводя политику постепенной и повсеместной легализации каннабиса. Дело ли это рук страховых кампаний, где провозглашается использование марихуаны в лечебных целях, или каких-то ещё сил, мне пока не ясно, но что-то здесь явно не так. Поневоле я вспомнил просочившуюся недавно в прессу информацию о загадочном складе пары миллионов герметичных двухспальных гробов, хранящихся под открытым небом в пригороде Атланты, штат Джорджия. Об этом я уже подумал на обратном пути, остановившись на пару дней в Нью Йорке по дороге в Москву. Обычно, я в Нью Йорке затариваюсь сигарами, выбор которых там лучший в мире, и цены на которые там, как говорят **только у нас**, «демократичные» (видимо и понятие о «демократии» у нас тоже своё).

По приезду я обнаружил, что из пяти магазинов, в которых я покупал сигары последние пятнадцать лет, четыре закрылись, а пятый ждёт закрытия через пару месяцев. Я дозвонился до одного из бывших владельцев одной из закрытых точек, и он мне сказал, что всё это есть следствие борьбы с курением и многократного увеличения стоимости аренды. Это было и так понятно: офисам фирм, обслуживающим разработки Силиконовой Долины, надо где-то сидеть, а так как курить сигары, оказывается, вредно, то падающие, вследствие борьбы с курением, продажи не обеспечивают стоимости аренды. Ничего не поделаешь, пришлось искать новые варианты. Их оказалось два, и оба, что называется «luxury»: магазины Davidoff и Nat Sherman. Я пошёл во второй, так он был ближе, на углу 42-й Улицы и Пятой Авеню. По сравнению с тем, когда я там был много лет назад, он сильно преобразился и расширил выбор товара, причём сделанным с явным знанием дела. На входе я встретил знакомого продавца, который до этого работал в одном из закрытых магазинов. Эдам сразу подлетел ко мне, мы мило

побеседовали, он мне рассказал все последние новости (включая, что ждёт Америку, когда средний класс, наконец, окончательно поймёт, что его, оказывается, всё время обманывали по поводу «Американской Мечты»). Затем он провёл меня по их хьюмидору в подвале, детально рассказывая мне, какие сигары **мне** будут интересными, а какие – нет. Получив от него несколько классных сигар в подарок, я купил то, что мне было нужно («скидок здесь не дают») и радостный покинул магазин. Жизнь продолжается!

Почему я покинул Nat Sherman в приподнятом настроении? Потому, что там я ещё раз убедился в том, что по ту сторону прилавка не всегда стоят твои классовые враги. Часто мы там можем встретить и друзей. Одно меня огорчало: скоро я, возможно, этого себе позволить уже не смогу. Возможно, курить сигары вредно, но и жить тоже вредно: каждый прожитый день, укорачивает её на 24 часа. Жизнь слишком коротка, чтобы курить плохие сигары (или пить плохое вино, или слушать плохую музыку, или на плохой аппаратуре). Между увлечением сигарами и увлечением High End Audio существует полная аналогия, и то, и другое – хай эндный продукт. Не видеть разницу между курением обычных сигарет и сигар – это как не слышать разницу между звуком репродуктора на кухне и высококачественной аудио системой.

Я останавливаюсь здесь на сигарном дыму чуть подробнее, считая, что это может быть полезным для посетителей форума, имеющего отношение к Хай Энду. Продажи и маркетинг тех и других продуктов - абсолютно сходны. Поэтому мой поход в Nat Sherman и разговор с Эдамом там убедил меня в том, что экспертные мнения по-прежнему будут востребованы, поэтому и магазины Хай Энд-ных товаров тоже, по-прежнему, должны оставаться востребованными.

Просто покупать себе товары в магазинах будут только те, кто уже осознал, что жизнь – слишком коротка и кому, во-первых, это будет по карману, во-вторых, которые **могут себе позволить** не «циклиться» на скидках, в-третьих, **кто в состоянии** оценить по достоинству адекватные условия для совершения покупок, и, в-четвёртых, среди всех этих условий, **кто сможет себе позволить** опереться в своём выборе на экспертное мнение. Другое дело, что владельцы магазинов должны, в свою очередь, создавать условия соответствующие всем необходимым требованиям, чтобы покупатели уходили в таком же приподнятом настроении, как я из Nat Sherman.

Остальных, кто этого себе позволить не сможет, или кто этого ещё **не осознал**, поставят в стойло интернет продаж, так как стоимость интернет продаж будет гораздо дешевле, как для продавцов, так и для покупателей. При этом нужно **понимать**, что скупой платит дважды. Что бы я получил в случае обращения в интернет магазин? Разговор с девушкой,

обрабатывающей заказы, которая во рту сигару никогда и не держала. Да, я бы сэкономил часть потраченных в Nat Sherman денег. Но я бы не получил столько полезной информации от Эдама, который не только сам энтузиаст с бесценным опытом а энтузиазм не купишь не за какие деньги - но и который знает меня как облупленного. Он смог обратить моё внимание в правильном направлении, которое, не зная меня в течение долгого времени, определить невозможно, и к которому, я, возможно, самостоятельно никогда бы и не пришёл. В конце концов, у него есть ко мне доверие, что даже если он нарушил должностные инструкции в плане «подарков», то я отнесусь к этому с пониманием и благодарностью. И что я обязательно вернусь назад.

Я знаю несколько российских продавцов сигар, которые не только сами не курят, но при этом ненавидят тех, кто курит. И при этом торгуют сигарами. И в Америке, и в России я покупал плохие сигары, притом, что они были тех же марок, что и в хороших местах, но почему-то были гораздо хуже. Видимо, владельцы тех магазинов также ненавидели тех, кто курит. То же самое я могу сказать и о нескольких своих российских «коллегах», подвизающихся в аудио. Поэтому я и не удивляюсь, когда некоторые посетители этого форума делают из плохих примеров плохие выводы. Бродя по Нью Йорку складывается впечатление, что магазинов меньше не становится. Видимо, крупные корпорации считают необходимым быть «на виду», даже если и видят дальнейшую стратегию развития продаж плебсу через интернет. Но если раньше там можно было дешево покупать очень качественные вещи, то сейчас там один дешёвый «ширпотреб» от глобальных корпораций, сделанный с использованием рабского труда. Качественные вещи остаются только там, где большинству смертных вход заказан – в роскошных бутиках на Мэдисон и Пятой Авеню. Как говорится, от чего уехали, к тому и приехали, не зря Эдам из Nat Sherman вспоминал о крахе «американской мечты».

На самом деле над созданием «американской мечты» усиленно работают. Но создаётся она не в действительности, а в Виртуальной Реальности «дыма и зеркал» Силиконовой Долины и с помощью дыма «сенсимильи». Поэтому после дымов в Америке «дым Отечества» в Шереметьево мне показался особенно сладким.

Михаил Кучеренко

Октябрь 2014 г.