

Интервью с главным редактором журнала **Stereophile** Джоном Аткинсоном

Аудиомагазин, 3-4 /2007
Беседовал Михаил Кучеренко

В двух предыдущих номерах "Аудиомагазина" было опубликовано интервью с основателем американского журнала *The Absolute Sound* Гарри Пирсоном. В данный момент он с Джоном Аткинсоном, главным редактором *Stereophile*, являются наиболее влиятельными аудиожурналистами в мире.

Читателям "АМ" представляется уникальная возможность не только взглянуть "в корень" объективной, исторически сложившейся ситуации в *High End Audio*, но и, обратившись к первоисточникам, непосредственно увидеть субъективные особенности этих двух авторитетных фигур, нашедшие отражение на страницах возглавляемых ими изданий.

М.К.: Расскажите вкратце о вашем профессиональном становлении.

Дж.А.: Еще во время учебы в высшей школе я играл на бас-гитаре в различных «гаражных» рок-группах. По окончании факультета теоретической физики и химии я получил еще и педагогическое образование. Я всегда мечтал присоединиться к известной группе, и вот в 1972 году это произошло. Группа *Obie Clayton Band* записывала альбомы на *Warner Bros*, мы давали концерты в клубах. Но на жизнь не хватало, и поэтому, обнаружив в газете объявление о вакансии редактора журнала *Hi-Fi News*, я заинтересовался. Получив эту работу, я какое-то время совмещал ее с игрой в группе, но, став в 1978 заместителем главного редактора, вынужден был отказаться от музыкальной карьеры, поскольку времени на все стало не хватать. Однако опыт, приобретенный во время студийных сессий, знакомство с оборудованием звукозаписи мне очень пригодилось, а журналистская стезя пришлась как раз по мне – видимо, у меня это в крови. В 1992 году я стал главным редактором *HiFi News*, когда журнал испытывал трудные времена. А через четыре года его тираж удвоился. На выставках я общался с



Лари Арчибальдом, а после очередного Лас-Вегаса побывал у него в гостях. Его журнал *Stereophile* только вставал на ноги. Наши взгляды на то, каким должно быть аудио издание, во многом совпадали. И вот в 1996 году я оставил *Hi-Fi News*, пересек Атлантику и поселился в США, приняв приглашение Лари. Разработанный нами во время 14-часового переезда из Лас-Вегаса в Санта Фе стратегический план по развитию издания оказался продуктивным. С каждым годом у нас становилось больше читателей, росли тиражи и приходили новые рекламодатели.

М.К.: Какую роль в журнале Stereophile играл Дж. Гордон Холт?

Дж.А.: Он основал это издание в 1962 году, а в 1992, будучи на грани банкротства, продал все права Лари Арчибальду, сохранив за собой должность главного редактора и эксперта. Гордон прекрасный специалист и выдающийся эксперт, но ужасный бизнесмен. Он великолепен и как журналист, но работа главного редактора не вызвала у него особого энтузиазма. Поэтому Лари и пригласил меня. До 1999 года Гордон оставался в редакции, все эти годы мы с ним работали рука об руку. За год до его ухода Лари продал журнал одному издательству в Лос-Анджелесе, чем Гордон был очень недоволен. К тому же, он ратовал

за полное прекращение тестов стерео техники и радикальный переход на многоканальную аппаратуру и домашний кинотеатр. Однако мне удалось отстоять двухканальный *High End*.

М.К.: Могли бы вы вкратце рассказать об истории феномена High End Audio?

Дж.А.: В развитии *High End Audio* прослеживается несколько этапов. Началось все с избытка радиодеталей и военной аппаратуры в Англии и США после второй мировой войны. Очень многие увлеклись тогда сборкой домашних аудио систем. Это был далеко не *High End*, системы строились на основе трофейных немецких магнитофонов. Тогда слушали моно – первая долгоиграющая пластинка вышла в 1948 году. А с 1957-го началась эпоха стерео. Появление стерео вызвало всплеск интереса к музыке и огромный рост рынка домашней аппаратуры. В начале 60-х в США стали появляться бренды, которые дали начало направлению *High End Audio*: *Bosac*, *Macintosh*, *Dynaco*, *Fisher*. Однако это были предвестники *High End'a*, а начиная с 1973 года, когда само понятие *High End* было введено Гарри Пирсоном из *The Absolute Sound*, вперед выдвинулись такие имена, как *Audio Research*, *Magnepan*, *Dahlquist*, *Infinity*, *Conrad Johnson*. Высококачественная аппаратура в



то время, конечно, выпускалась не только в Америке, но и, в частности, в европейских странах, но именно Америка излучала ту энергию, которая зажигала энтузиазм производителей аппаратуры во всем мире. Особенно это стало заметным начиная с 1983 года, когда появился компакт-диск – это дало мощнейший толчок индустрии. Хотя на то время существовало множество первоклассных виниловых проигрывателей (Linn Sondek, Oracle и пр.) и хотя звук первых CD был, мягко говоря, не очень хорош, аудитория в целом оценила его положительно. Резко вырос уровень продаж оборудования, значительно оживились разработки, особенно в области акустических систем. Так продолжалось до 1993 года, когда рынок High End Audio буквально взорвался и начался невиданный доселе ажиотаж. Журнал Stereophile, который до этого был весьма скромным (тираж не выше 3000) и занимался обзорами компонентов Hi-Fi, мгновенно распух. Но по истечении пяти лет рынок вошел в стадию стагнации, которая продолжалась примерно до 2003 года. Тому можно назвать множество причин, от потери интереса аудитории к стерео до девальвации валют некоторых восточных стран. Дальнейшее развитие High End Audio характеризу-

ется полным торжеством и зрелостью формата CD и вместе с тем виниловым ренессансом: никогда еще не было такого обилия первоклассных проигрывателей, тонометров, головок, как теперь. Нельзя не отметить и такие ответвления, как появление SACD и DVD Audio. Эти цифровые форматы высокого разрешения, обещавшие столь много, так и не состоялись из-за бездарного маркетинга создавших их компаний. Особенно жаль в этом плане SACD.

М.К.: Насколько важным было влияние специальной прессы на становление индустрии High End Audio? Могла ли она вообще возникнуть, не будь таких журналов, как Stereophile?

Дж.А.: Даже если бы она и возникла без того влияния, которое оказывали Stereophile и The Absolute Sound, задававшие вектор развития, направление High End Audio не было бы настолько интересным и самобытным. Именно Холт и Пирсон еще в начале 70-х вдохновили производителей идеей, которая затем развилась в целую отрасль. Меня можно обвинить в том, что я, будучи сам журналистом, преувеличиваю роль журналов, но это не так. Именно пресса создала идеологический фундамент для отрасли High End Audio и информационное поле вокруг нее,

в противном случае можно было бы говорить о крошечной рыночной нише, а не отрасли.

М.К.: Как можно охарактеризовать разницу в идеологии журналов Stereophile и The Absolute Sound, даже если такая попытка не слишком политкорректна?

Дж.А.: Оба журнала горят страстью и энтузиазмом, но если The Absolute Sound зиждется в основном на авторитете и видении канонической личности Гарри Пирсона, то Stereophile в большей степени делает упор на инженерно-техническую платформу. Здесь сказывается то, что и Жд. Гордон Холт, и я когда-то занимались наукой, что и сформировало наше мировосприятие.

М.К.: На ваш взгляд, какие компоненты аппаратуры получили наибольшее развитие за период существования High End Audio?

Дж.А.: Несомненно, акустические системы. Если взять какой-нибудь ламповый усилитель 60-х годов, например Fisher X100, заменить лампы и высохшие электролиты и включить его в современной системе, он будет звучать не хуже новых усилителей. А вот колонки тех лет и даже более поздние модели, овеянные славой, в современной системе прозвучат окрашено, с заметным ограничением по частотному и динамическому диапазонам. Даже недорогие современные мониторы стоимостью до \$1000 будут играть гораздо правильнее, полноценнее.

М.К.: На семинарах Джо Кейна из Image Science Foundation, где обсуждались конкретные способы калибровки дисплеев в соответствии с четкими стандартами, мне оставалось только пожалеть, что подобных стандартов в аудио не существует ...

Дж.А.: Видео, в отличие от аудио, одномерный объект. Тут сразу все видно на экране. А в звуке приходится оперировать не стандартами, а степенью соответствия реальности. Чем больше вслушиваешься, чем больше можно услышать. Еще Холт и Пирсон подчеркивали, что экспертом не может быть тот, кто плохо знаком с живой музыкой. Даже не обязательно это должна быть музыка – достаточно оценивать компоненты

по тому, как они передают записанную речь, насколько реальной она воспринимается на слух. Конечно, приоритеты у разных экспертов могут отличаться. Например, Холт – приверженец рупорной акустики, он утверждает, что никакая другая не передает динамику настолько естественно. Я же считаю, что при этом тональный баланс искажается рупорами настолько, что выдающиеся динамические качества просто нивелируются.

Попытки установить объективные стандарты качества для аудио предпринимались. Например, Боб Стюарт (Meridian) разработал модель цифрового тракта, согласно которой нам как минимум нужно 20 бит и полоса частот не уже 60 кГц. Но мы знаем, что компакт-диск никоим образом не соответствует этим требованиям. Формат SACD мог бы соответствовать, DVD-Audio, возможно, тоже. Но при условии, что данные требования соблюдались бы на протяжении всего студийного тракта. К тому же, и другие компоненты не вписываются в данную систему. Особенно колонки. Вообще, не существует идеальных компонентов. Все они, даже самые лучшие, в чем-то несовершенны, и эти отклонения от идеала, впрочем, и порождает то разнообразие, которое делает нашу область настолько увлекательной.

М.К.: Но ведь именно компонентный подход и проповедуют журналы! В глазах обычного читателя, не отягощенного монуменальными техническими знаниями, журналы находятся в непрерывном поиске «идеальных компонентов», который они и рекомендуют приобрести.

Дж.А.: Прямых рекомендаций мы как раз никогда не даем. Когда меня спрашивают, какие колонки купить, я отвечаю: вот шесть пар отличных колонок, о которых вы можете прочитать в нашем журнале. Если однозначного вывода вам сделать не удастся (а скорее всего так и будет), купите любые, которые больше понравятся внешне, а то и просто методом случайного выбора. Пожив с ними, вы постепенно поймете, чего вам хочется от этих колонок, что они могут вам дать, а что не в состоя-

нии. И либо, поработав с системой, добьетесь нужного результата, либо, покупая другие, уже будете точно знать, на что следует обратить внимание.

М.К.: Давайте представим, что я решил купить автомобиль и прихожу в салон, где мне почему-то предлагают не машину, на которую можно просто сесть и поехать, а колеса, капот, двигатель. Все по отдельности. Чтобы я сам из этих запчастей собрал автомобиль. Разве не то же самое происходит и в магазинах аппаратуры High End?

Дж.А.: Существуют фирмы, предлагающие полные системы, вплоть до своих кабелей. Meridian, Audio Note, Bang&Olufsen, Linn. Они утверждают, что все, что они производят, самое лучшее. Но мое стойкое убеждение состоит в том, что одна компания не может все делать одинаково хорошо. Поэтому самые лучшие системы обычно строятся из компонентов разных брендов, удачно подобранных.

М.К.: Вот именно. И здесь на первый план выходит профессионализм дилера, важнейшего звена в цепи «производитель-потребитель», которое в журналах почему-то остается за кадром!

Дж.А.: Во всей Америке, наверное, не более 30 хороших дилеров, которые способны не только удачно представить оборудование, но и могут понять, что нужно несведущему покупателю, который и сам-то не понимает, чего он хочет. Остальные просто воспользуются необразованностью клиента и подсунут ему то, что хочется поскорее сбыть. Пожалуй, это все, что я могу сказать по поводу дилеров.

Комментарий Михаила Кучеренко

Аткинсон, признавая «каноничность» личности Гарри Пирсона, но в то же самое время ссылаясь на свою объективистскую «инженерно-техническую платформу», действительно, в личном общении оставляет впечатление полной противоположности своему субъективистскому vis-a-vie.

Американец Пирсон, движимый своей революционной страстью и попирающий все традиционное, и Аткинсон, по-английски (мягко вы-

ражаясь) охраняющий традиции, являются очень хороший конкретный пример диалектики, соответственно, революционного и консервативного, в истории.

На заре своей деятельности в аудио мне пришла в голову новая шутливая версия известной поговорки: «скажи мне, какие у тебя колонки, и я скажу, кто ты». Конечно, допуская при этом определенную долю условности (неограниченный бюджет, особенность помещения, снисходительность близких и пр.) и возможность экстраполяции этого высказывания на отношение личности к искусству, авто, близким и, в том числе, к друзьям, берусь утверждать, что этот наиболее важный компонент аудио системы позволяет безошибочно определять психологический тип их владельца.

И данный случай не исключение. В то время как многие годы собственная референсная аудиосистема Джона Аткинсона включала мини (!) мониторы B&W Reference 803 Signature и электронику Mark Levinson, Гарри Пирсон постоянно менял одну монументальную экзотику за другой (среди недавних колонок Magperan, Nola, Hansen Audio, транзисторная электроника на аккумуляторах немецкой ASR, с одной стороны, и целая череда однотактных ламповых триодников, с другой). Таким образом, в отличие от Аткинсона, Пирсон, видимо, полагает, что для получения необычно высокого качества звука (а не это ли смысл существования самого High End Audio?) требуется необычный подход.

Для меня эти личные примеры очень показательны. Точно так же, как и доводы ожиревшего доктора с сигаретой в руке, рассуждающего о вреде лишнего веса и курения, для меня не очень убедительны. Назвался груздем – полезай в кузов. В предлагаемом интервью, не боясь брать на себя ответственность за формирование идеологии High End Audio и его «технической платформы», а также за соответствующие последствия, Джон Аткинсон несколько раз, по крайней мере, не

договаривает.

Например, как следует из этого интервью, Аткинсон, вне всякого сомнения, разносторонне образованный и начитанный человек (может, даже больше, чем Пирсон). И он, видимо, прочитал не одну книгу по психологии, где, в частности, он мог узнать о ряде исследований по лечению психологических расстройств личности в состоянии повышенного беспокойства (что, кстати, весьма соответствует покупателям High End'a, судя по значительной части техники, которая каждый день продается в аудио салонах).

Совместное использование психотерапии и современных психотропиков выявили беспрецедентно высокую для медицины (более 40%!) эффективность плацебо (безвредной, но и бесполезной замены тестируемого лекарства). Психологи разбили на две группы, пытаясь объяснить это явление. Одна утверждает, что это означает чрезвычайно слабую эффективность лекарств, раз пустой заменитель может вызывать такой же эффект улучшения состояния больного, что и, вроде как, пустопорожняя болтовня. Другая же часть специалистов сделала иной вывод: только самые сильные лекарства могут «перебить» чрезвычайно высокую эффективность любой качественной психотерапии.

У Джона Аткинсона высказывает фраза о помощи своим знакомым по поводу покупки колонок, где его совет свелся бы к выбору из нескольких рекомендуемых одной пары либо по внешнему виду, либо, вообще, случайно! Похоже, так же он поступил и в случае собственной системы...

Поэтому, если поставить в соответствие упоминавшимся лекарствам аудио технику, а психотерапии – материалы в своих журналах, то налицо два подхода. Признавая необходимость результата, в лице своего главного редактора Sterophile явно не переоценивает возможности техники и больше верит в психотерапию, а The Absolute Sound, признавая роль психотера-

пии не более чем в выработке адекватно функционирующего отношения к теме, предполагают, что эффективность наилучших из лекарств может быть чрезвычайно высокой.

М.К.: Я читаю аудиофильские журналы с 1990 года и могу отметить, что разделы, посвященные измерениям, практически не изменились с тех пор. Почему журналы не пытаются совершенствовать методику измерений с тем, чтобы наконец обозначить стойкую корреляцию между техническими параметрами и слуховыми ощущениями?

Дж.А.: Методика наших измерений в основном базируется на разработках, начатых в 1989 году, когда я специально для этой цели пригласил Роберта Харли и Тома Нортон. Мы совершенствовали систему тестов целых четыре года. На сегодня она изменилась в основном в части измерений джиттера. Я признаю, что многое оставляет желать лучшего. Я бы с удовольствием расширил алгоритмы аппаратного тестирования аналоговой аппаратуры, виниловых проигрывателей. Но дело в том, что на это элементарно не хватает времени: журнал ведь периодическое издание. К тому же, у нас небольшой штат, включающий всего четыре эксперта.

М.К.: Мне кажется, что измерения, сделанные при одном уровне сигнала, вероятно, не в состоянии дать достаточные основания для исчерпывающих выводов относительно качества компонентов.

Дж.А.: При все несовершенстве измерений то, что мы имеем, вполне

достаточно для оценки уровня профессионализма производителей аппаратуры. Да, я не могу, глядя на графики, определить выдающиеся модели колонок, для этого необходимо прослушивание. Но я могу легко отличить просто хорошие от посредственных. Конечно, я мечтаю найти ту самую корреляцию, о которой вы говорите, и это было бы настоящим открытием. Но подобная цель слишком глобальна, чтобы ее можно было достичь малой кровью. Тут нужны фундаментальные исследования, сильные для мощных лабораторий с большими бюджетами.

Аудио аппаратура – это самый сложный комплекс взаимозависимостей множества переменных, из коих в процессе измерений вычлняются две, в лучшем случае три и ставятся в зависимость друг от друга. Из многомерной модели мы путем упрощения делаем двух- или трехмерную, конечно, с потерей огромной массы информации, необходимой для корректной оценки компонентов. Поэтому каждый отдельно взятый график, опубликованный в нашем журнале, скорее всего, ничего не скажет о качестве. Но в комплексе они могут дать достаточно достоверное представление. Повторяю: без субъективной экспертизы можно определить, какой компонент выполнен добросовестно, но нельзя угадать, в каком живет та самая магия звука. В этом плане меня удивляет, когда компоненты с ужасными характеристиками получают в среде аудиофилов репутацию прекрасно звучащих! Я много раз сам исследовал такие компоненты, и мне не приходилось долго вслушиваться, чтобы





найти изъяны. Может быть, сказывается моя инженерная закваска, но уже по одному виду графиков я заранее знал, где таятся эти изъяны, и не разу не ошибся. Каждый раз выяснялось, что ничего магического в их звучании нет, просто они звучат по-иному, и эта непохожесть многих гипнотизировала, заставляя уверовать в то, что они наткнулись на что-то уникальное. А все дело в том, что если компонент по звуку не похож на другие, то совсем не обязательно потому, что он лучше. И чаще всего именно потому, что хуже! Многие люди просто теряют ощущение реальности, они не слушают живую музыку, им не от чего отталкиваться в своих суждениях о качестве. Кстати, кризис High End Audio, на мой взгляд, во многом потому и произошел, что многие компании стали выпускать плохо спроектированную аппаратуру, чем дискредитировали направление в целом.

Это не означает, что по-настоящему хорошие компоненты должны звучать одинаково. Если вы послушаете усилители Krell Evolution – лучшие транзисторные усилители, которые когда-либо создавались, а также усилители Audio Research, MBL и другие, вы обнаружите массу различий. Но это частности, не меняющие главного, которое является общим для всех этих шедевров – реализма передачи динамики, нюансов, тембров и исполнительских изысков. А послушайте какой-нибудь пятиваттный ламповый однотактник с

ужасными характеристиками! Да, он может изобразить весьма приятную для слуха середину на малой громкости, но на фоне ужасающего баса и искаженных высоких. Далеко не все согласятся пожертвовать басами и высокими ради середины, поскольку при таком компромиссе будет разрушена общая картина.

М.К.: А каково ваше отношение к слепым тестам – этому объекту бесконечных споров? Помню, в вашем журнале проходило мнение, что слепое тестирование – это по сути не оценка аппаратуры, а соревнования между экспертами...

Дж.А.: Здесь примерно те же проблемы, что и с инструментальной экспертизой. Это тоже абстрактное вычленение отдельных показателей из сложного комплекса, в котором все органически связано между собой. Эксперт должен обладать очень высоким уровнем профессионализма, чтобы в течение каких-то минут понять, на что следует обратить внимание, как выстроить иерархию приоритетов. Я достаточно наигрался с этой затеей и не утверждаю, что она бесперспективна, но уверен, что корректное слепое тестирование сопряжено с большим количеством условностей, которые необходимо соблюсти, чтобы процесс не выродился в нечто далекое от реальности. Обеспечить надлежащие условия для этого – чаще всего задача, решение которой не по силам редакции. Если бы у нас были такие возможности, как у концерна Naim в их лабораториях в Нортридже, где испытуемые колонки за несколько секунд устанавливаются в строго определенной точке безэховой камеры с помощью пневматики и гидравлики и таким же образом удаляются оттуда! Такое оснащение стоит миллионы, а более доступные варианты неизбежно извращают саму идею из-за возни с переключениями, на которое уходит время. Мы в свое время публиковали много слепых тестов, и, конечно мне эта процедура давала возможность в первую очередь оценивать самих экспертов – насколько точны и стабильны их за-

ключения.

М.К.: Есть ли у вас, как и у других ваших экспертов, своя система приоритетов в звуке?

Дж.А.: Конечно. Лично я выше всего ценю неокрашенные, delicate середину и верх, а также четкий и стабильный стереоэффект. В жертву этим приоритетам я иногда готов принести мощность баса, динамику и способность системы работать при повышенной громкости. Кэл Рубинсон большее значение придает низкому басу, Уэс Филипс ценит ощущение физического присутствия музыкантов в комнате, кто-то еще не терпит смазанных микро-нюансов и урезанной динамики. Те, кто читает журнал в течение нескольких месяцев, постепенно усваивают систему приоритетов каждого эксперта и могут определить, чья система приоритетов ближе всего к их собственной.

М.К.: Верите ли вы в идею журнала без рекламы?

Дж.А.: Да. Кстати, недавно я получил из Англии пилотный номер журнала, который основали Мартин Коломс и Пол Мессенджер. Никакой рекламы. Но дорого: годовая подписка стоит \$100. Я пытался прикинуть, сколько стоил бы один номер Stereophile'a без рекламы. Получилось \$25 до \$40. Мы бы потеряли большую часть читательской аудитории и заметно обеднели.

М.К.: Но ведь за рекламу приходится чем-то платить, например независимостью...

Дж.А.: Я бы сказал – только моими сединами. Мой кабинет и кабинет издателя находятся рядом, но я не говорю ему ничего о том, как нужно собирать рекламу, а он мне – какие результаты тестирования ему желательны. Рекламная и редакционная части журнала встречаются вместе только на верстке и в типографии. Такое разделение очень трудно поддерживать, но пока это удается.

М.К.: Что скажете о сравнении винила с цифровыми форматами?

Дж.А.: При соблюдении множества условий – качественные проигрыватель, тонарм, головка, корректная RIAA-эквализация, хорошие запись и печать – виниловая пластинка может звучать гораздо лучше компакт-диска в средних ча-

стотах, особенно в верхней середине. Что, кстати, подтверждается измерениями. Но по краям диапазона – на басах и ВЧ-области – качество резко снижается. Но чувствительность слуха в этих областях значительно ниже, поэтому любители винила с готовностью приносят их в жертву красочной, благозвучной верхней середине. Компакт-диск демонстрирует равномерное качество во всем диапазоне, он звучит на басах и высоких лучше, чем было бы достаточно с учетом восприятия, но хуже на верхней середине. SACD имеет большой запас по качеству во всем диапазоне. Современные записи классических оркестров в DSD настолько безупречны, что остается лишь сожалеть, что великие музыканты и дирижеры Золотой эры не дожили до наших дней.

М.К.: Я люблю повторять, что оценить чужую гениальность могут только те, кто сами в определенной степени ей обладают. Не кажется ли вам, что глубокое понимание серьезной музыки доступно лишь слушателям с выдающимися способностями восприятия?

Дж.А.: Я так не считаю. Достаточно иметь культуру музыкального восприятия, которая воспитывается с детства. Учась в английской школе, я впервые проникся гением Бетховена и Сибелиуса. Благодаря нашему учителю музыки, который постоянно наигрывал нам фрагменты и рассказывал о великих классических композиторах. При этом я был обычным подростком, а многие мои сверстники учились в специальных музыкальных школах. Нашему поколению повезло в том, что мы с детства были приобщены к великому искусству. А что сегодня в Америке? Вы с трудом найдете здесь музыкальную школу, если не считать рок-клубов, где дети учатся играть на гитарах и ударных установках. Дети фактически изолированы от классической музыки. Выросло уже целое поколение тех, кто никогда не слышал живого исполнения, только с дисков. А сейчас подрастает «MP3-поколение». Что же в подобной ситуации можно ждать от индустрии High End Audio? Широкою аудиторию не волнует качество звучания, для нее важнее мультимедийные удобства. Это мы ратуем за качество, стараясь

сохранить достигнутое и приобщить людей к еще более высокому, доступному, но неостребованному – я имею в виду SACD.

М.К.: Что является «горлышком от бутылки» в аудио системах, лимитирующим качество?

Дж.А.: Акустика помещения. С одной стороны, из-за трудностей понимания акустических проблем людьми без специального образования, с другой – из-за сложностей с акустическим оформлением, связанным с серьезным вмешательством в интерьер. Есть и третья причина: продавцы аппаратуры с гораздо большим энтузиазмом всучат вам какой-нибудь предусилитель, чем средства акустической обработки. И еще существует целая индустрия абсолютно бесполезных акустических «примочек», наживающаяся на необразованности простых потребителей.

М.К.: А как вы относитесь к электронным средствам коррекции акустики помещений?

Дж.А.: Они весьма эффективны, но мой опыт показывает, что чем лучше комната изначально, тем больше пользы приносят эти устройства. Иными словами, нельзя акустические проблемы полностью перекладывать на электронику.

М.К.: Воспринимаете ли вы идею «цифрового усиления» как перспективную?

Дж.А.: Я считаю, что она уже прекрасно реализована в области бюджетной аппаратуры, но скептически отношусь к ее имплантации в High End Audio. Хотя есть довольно удачные примеры. На мой взгляд, импульсным усилителям, генерирующим большое количество ультразвукового мусора и ограниченным по динамическому диапазону, еще предстоит пройти большой путь развития, чтобы можно было говорить о них как о полноценных компонентах High End-тракта. Тем не менее, я не думаю, что производители дорогой аппаратуры должны чувствовать себя оскорбленными при упоминании о 200-долларовых моделях, соревнующихся с их изделиями за десятки тысяч. Лучше бы они попробовали извлечь пользу из новых идей вместо того чтобы объявлять их изначально ущербными.

М.К.: А многоканальные системы –

вы их сторонник или противник?

Дж.А.: Мне приходилось слушать потрясающие многоканальные демонстрации. Но, возможно по той причине, что сам я вырос на стерео (не говоря уже о том, что слово «стерео» присутствует в названии моего журнала), при наличии ограниченного бюджета я бы предпочел бескомпромиссную стерео систему многоканальной, но менее высокого качества.

М.К.: Как вы оцениваете ближайшие перспективы High End Audio?

Дж.А.: High End компании все больше будут концентрироваться на распределенных системах озвучивания, на сетевых ресурсах, улучшая качество воспроизведения источников, которые на сегодня следует отнести к компромиссным. Появится еще больше высококачественных и при этом недорогих акустических систем. Ситуация сейчас в целом стабильная, это не бум начала 90-х, но и не спад конца 90-х. Надеюсь, что выправится и диспропорция, имеющая место в последние пять лет на американском рынке. Дилеры настолько сфокусированы на продажах домашних кинотеатров, что многие из них лишились корней, уходящих в двухканальное аудио. От этого пострадала и идеология High End Audio, и культура общения с клиентами. Энди Сингер, владелец известного магазина Sound By Singer, говорит, что продажи домашнего кинотеатра почти то же самое, что продажи холодильников и микроволновок: после того как оборудование оплачено и отгружено, вы никогда больше не увидите покупателя. Рвется связь, основанная на трепетном отношении к самой теме, на общности интересов покупателя и продавца, когда и тот, и другой – страстные поклонники качественного звука...

М.К.: Спасибо за интереснейшую беседу!

Комментарий Михаила Кучеренко

В 1990 году, случайно взяв в руки у своего друга в Сан Франциско валяющуюся на столе среди всевозможных газет и журналов черно-белую брошюру со странным названием Stereophile, я, сам того не предполагая, открыл

новую главу в своей жизни.

Было ли это случайно или закономерно, сказать сложно. С одной стороны, вектор моей жизни было всегда направлен в сторону музыки, и круг моих друзей и знакомых состоял в основном из музыкантов и страстных меломанов (как и Алана Робинсона, у которого я остановился в Сан Фране). Также мое знание английского языка позволило мне (относительно) без проблем сразу приступить к чтению этого странного альманаха. Однако окажись на столе, скажем, (давно почившие в бозе) *Audio* или *Stereo Review* вместо *Stereophile*, кто знает, может, я бы сейчас работал в отделе закупок Техносилы.

Хотя, не думаю. Но смысл моего отступления состоит в том, что вероятность знакомства подавляющей части потенциальных покупателей *High End Audio* с содержанием аудиофильских изданий, особенно у нас в стране, асимптотически стремится к нулю (что Джон, хоть и косвенно, подтверждает в своем интервью по отношению к молодому поколению).

Как известно, кто платит, тот и заказывает музыку. Джон Аткинсон наравне с другими редакторами аудио прессы, вне всякого сомнения, отдает себе отчет в том, что главная причина нынешнего если еще и не кризиса, то, по все признакам, как минимум, застоя в нашей индустрии, состоит в необразованности (а подчас и полной неменяемости) основной доли «простых» покупателей, деньги которых полностью и определяют процессы и тенденции, происходящие как в самой индустрии в целом, так и на уровне его собственного издания, в частности.

Если он (в первой части интервью) может, не моргнув глазом, позволить себе неприкрытые выпады против немногочисленных аудио дилеров (по большому счету, своих партнеров), упрекая их в полном отсутствии профессионализма, то по отношению к «простым» читателям/покупателям, чтобы не рубить сук, на котором сидит, он прибегает к пресловутой политкорректности, боясь обидеть основную часть своей аудитории, хотя уровень ее подготовки (за что он, по-

моему, лично и отвечает!), как правило, еще ниже, чем у дилеров аппаратуры.

Я твердо убежден, что причина отсутствия поиска новых процедур объективного тестирования аппаратуры состоит не в недостатках ресурсов как таковых, а в боязни расшатать лодку, в которой сидит редакция *Stereophile*. Например, снятие амплитудно-частотных и фазо-частотных характеристик сигнала на серии разных уровней/типов входного сигнала (аналогично калибровке серого от 0 до 100 IRE в видео) при нынешнем состоянии измерительной техники не требует вообще никаких дополнительных затрат. Но то, что при этом наконец, можно будет увидеть очевидную разницу между, скажем минимониторами за 500 долларов, начинающими искажать звук при гораздо меньшей громкости, и монстрами за 50 000 долларов, сохраняющими глубокий и плотный бас далеко за пределами нынешнего стандартного уровня выходной мощности, видимо, и отпугивает Аткинсона, так как это потребует пересмотра всей «концепции» журнала.

Ни для кого не секрет, что, заранее зная предстоящую процедуру тестов в аудио журналах, 99% производителей аппаратуры «оптимизируют» ее работу вокруг них, уделяя этому, подчас, основную часть усилий. Вот тогда мы и получаем, что на некоем очень определенном и узком диапазоне сигнала мониторы за 500 долларов будут не сильно отличаться на графиках от системы за 50 000. Производители, естественно, не то, чтобы довольны, но согласны с этим (кроме немногочисленных), редактор журнала, вроде, сильно этим не озабочен, ну а как насчет читателей, их-то кто-нибудь (кроме меня) об этом спросил?

Та же история и со «слепыми» тестами. Я их себе представляю таким образом: вначале, в течение нескольких часов рецензенты могут беспрепятственно прослушивать технику «в открытую»: с разным оборудованием, в разном контексте и прочее, с целью определиться с ее характером звука.

«Слепой» тест требуется только для подтверждения услышанного в «открытую» и ничего больше. Если в «слепом» тесте получается «противоречивый» результат, то лично я не вижу в этом ничего страшного: это лишь полезная информация для размышления читателю, пусть он сам тогда решает, нужно ли платить в пять раз больше или нет? Ведь Джон Аткинсон признает в интервью, что нынешние тесты в *Stereophile* крайне слабо коррелируют с реальным звуком аппаратуры, и тем не менее он, отрицая как не состоятельные «слепые» тесты, продолжает же печатать все те же сомнительные графики на протяжении почти сорока лет! Клянусь, за журнал с фотографиями рецензентов в момент оглашения результатов их слепого тестирования я бы заплатил в пять раз больше! Может, хоть после этого они бы стали более ответственно относиться к своей компетентности и к «уровню сахара» в своих рецензиях!

Джон показал мне первый номер английского журнала *Hi Fi Critic*, по его словам полностью без рекламы и издающегося только на поступление от продаж. К сожалению, мне его не удалось даже пролистать из-за спешки с этим интервью и занятости главного редактора *Stereophile*. Я очень надеюсь, что слово «критика» в названии этого журнала соответствует политике нового издания: рано или поздно, но по незыблемым законам диалектики это должно случиться: на смену политкорректности должен прийти противоположный подход. Боже упаси, конечно, не смешивать все с грязью, но и не бояться «в концепции» журнала перейти от описания реальных достоинств аппаратуры к ее реальным недостаткам, а не двигаться по пути наименьшего сопротивления, на все случаи в жизни прикрываясь политкорректностью. Ведь только так и происходит прогресс, не правда ли?