

Личное мнение. Михаил Кучеренко. Февраль 2015. «Чем Бы Дитя Не Тешилось...» Репортаж с выставки CES 2015

«Чем Бы Дитя Не Тешилось...» - Репортаж с Выставки Потребительской Электроники в Лас Вегасе - CES 2015.

Свою недавнюю статью «Глобализация Войны» профессор канадского Университета Оттавы Майкл Чоссудовски начинает следующими словами: *«Мир находится на грани самого серьёзного*



кризиса в современной истории. США и НАТО начинают «Долгую Войну», ставящую под угрозу будущее человечества. Эта война неразрывно связана с глобальным процессом экономической реструктуризации, ведущей к коллапсу национальных экономик и обнищанию широких сегментов мира»

А в это время...

С 6 по 10 января в Лас Вегасе, штат Невада, проходила выставка потребительской электроники под названием Consumer Electronics Show (CES), где, как ни в чём не бывало, тысячи компаний демонстрировали миллионы игрушек для детей и взрослых, на любой вкус и цвет. Для меня это была юбилейная, двадцатая по счёту с 1994-го года CES (с одним пропуском в 2002-м) Конечно, обстановка в мире, особенно последние события в нашей стране, отложили отпечаток на мои впечатления о происходивших на данном мероприятии событиях и встречах. Поверхностный взгляд туриста, приехавшего в Америку на несколько дней, не отмечает ничего необыкновенного. Но в разговорах со своими знакомыми американцами и другими «иностранцами» я постоянно чувствовал нездоровое напряжение от происходящего, как на самой выставке, так и за её пределами. Тот же наш бывший соотечественник Владимир Лэмм стал вдруг мне сетовать, что попал «из огня да в полымя». Сбежав из СССР «от коммунистической диктатуры» Шушуриным, он, по его словам, оказался, хоть уже и Лэммом, но опять в «тоталитарной коммунистической власти», «распустившейся пышным цветом», но теперь уже в США .

Не имея времени в деталях разобраться в его теории, я смог только предположить из многолетнего опыта общения с ним, что, по-видимому, системы за 700 тысяч долларов, одну из которых он демонстрировал на этой выставке, становятся всё менее востребованными в обстановке усугубляющейся «диктатуры». При этом, в предвещающем выставку пресс-релизе он обещал показать систему аж за миллион долларов, но, увы, сорвалось, так как подвели производители акустики, не в состоянии выставить вовремя обещанные «топовые» колонки... Так как за время перелёта из Москвы до Лас Вегаса моё апокалипсическое состояние ещё не успело выветриться, я подарил Володе новогодний подарок: льняные трусы «а ля рюс» из Костромы, чтобы, когда в его бизнесе по продаже «миллионного» аудио наступит момент «снимать последние трусы», у него были бы

запасные. То, что он отнёсся к этому подарку, хоть и с удивлением, но и, надеюсь, с благодарностью, лишний раз подтвердило мои опасения...

Должен признать, звук этой системы, действительно был **неплох**, в чём я абсолютно согласен с Сергеем Тарановым, которого я встретил в коридорах гостиницы Venetian, где проходила на пяти этажах хай эндная часть CES. Данная система включала в себя электронику **Lamm** на 280 000 долларов, колонки **Verity Audio Lohengrin II** за 120 000 долларов, проигрыватель винила и головку фирмы **TechDAS** за совокупные 112 тысяч долларов, **EMM Labs** транспорт и ЦАП за совокупные 32 000 долларов, но самым вопиющим аспектом стоимости этой системы было наличие проводов от **Kubala-Sosna** серии «Elation» за совокупные 140(!) тысяч(!) долларов(!).



Вот мы все и «приехали» к тому, что стоимость проводов в системе становится выше стоимости колонок...



К слову сказать, стоимость второй системы, включавшей компоненты Lamm, составляла «всего» 270 000 долларов (в ней, при стоимости «акустики» Wilson Audio в 52 000 долларов, стоимость кабелей всё тех же Kubala-Sosna серии Emotion чуть-чуть не дотянула: составила «всего» 51 000).

Однако, апеллируя подобными системами к «души прекрасным порывам» утончённых ценителей музыки, знают ли читатели хоть одного **порядочного** человека, способного потратить сумму, близкую к миллиону долларов, на подобные благие намерения? Я за двадцать лет профессиональной деятельности в области аудио так и не узнал **ни одного**.

Сергей также очень благожелательно отзывался о демонстрации на этой выставке техники Kondo. И, опять же, в силу её баснословной цены, для кого это? Так как, такие «тонкие ценители», как я и Сергей, позволить её себе никогда не смогут, то не только ли она для тех, кто будет кичиться количеством потраченных на неё денег?!..

На меня также произвела очень хорошее впечатление демонстрация **Naim/JMLab**.



Опять же, запредельные цены. Конечно, и экспонаты Эрмитажа стоят не дёшево. Получается, что и аудио технику, когда она «играет», можно будет теперь послушать только, как в музее, в обстановке дома с четырнадцатью туалетами?! Могу сказать, что когда я начинал в 90-е, всё было ещё не так, и системы, доступные простым гражданам, демонстрировали невероятные звуковые свойства, не прибегая к необходимости «экспроприировать экспропрированное».

Так как на этой выставке я не встретил ни «просто»-, ни «мини»-, ни «микро»-, ни «нано»-олигархов, вопрос, кому адресованы подобные демонстрации, для меня, по-прежнему, остаётся открытым.

Не понимаю как творцам, пусть даже, **настоящего** Хай Энде это до сих пор сходят с рук их, взметнувшиеся за несколько последних лет до небес, цены. Ведь есть же законы сохранения, и в том числе закон круговорота мусора в Природе: торговец «мусорными» облигациями, делающий миллионы, способен потратить деньги только на «мусор». То есть такие производители должны либо «его» и производить, либо, серьёзно задуматься над тем, чем они занимаются и для **кого**. Ведь всё так хорошо начиналось... Впрочем, по-настоящему, ценные музейные экземпляры начинали жизнь тоже не стоящими ничего, только современная эпоха прикрутила к ним цену со многими нулями. К сожалению, наравне с теми, которые как ни стоили ничего, так и, по-прежнему, ничего не должны стоить. Причём последних в тысячи раз больше.

Всё дело в культурной политике. И при отсутствии какой-либо чётко сформулированной и единой культурной политики в Хай Энд Аудио центробежные процессы, похоже, совсем вышли из под контроля. Ответ на вопрос о том, почему, всего в течение **нескольких лет**,

я почувствовал себя чужим на этом празднике жизни, таким образом, на этой выставке получил своё дальнейшее развитие.

Также развитием ответа на последний вопрос послужило, на этой выставке, моё осознание отсутствия необходимости интенсивно набираться информацией, даже на таком примитивном уровне как, «что играло, а что не играло». За последние годы подобных поездок я убеждался раз за разом, что приобретаемый мной на подобных мероприятиях, в принципе, бесценный опыт, абсолютно не востребован по возвращению домой, где все уже наперёд меня знают, **что** им нужно и **почём**.

Сегодня у меня был очередной разговор с покупателем качественного современного ЦАПа на тему, что «винил у него всё равно играет лучше». Я ему напомнил о том, что, вначале, он категорически отказывался следовать моим советам по комплектации и настройке цифрового тракта, а теперь **мне же** и звонит, жалуясь. Зачем? Чтобы внимательно выслушать и сделать ровно с точностью до наоборот? Что я могу ему посоветовать, если он мои советы даже и не пытается воспринимать, наперёд всё решив для себя? И как он сам не видит этого противоречия, мне до сих пор просто не приходит в голову...

Конечно, возможности интернета в универсальном доступе к любой информации невозможно переоценить, но также нельзя переоценить информацию от **достоверного** экспертного источника, переданного **«из первых рук»**, от тех же производителей, которые знают своё оборудование как никто. Собственно, в частности, за этим мы и ездим на такие мероприятия, как CES.

Парадокс в том, что мои благоприятные отзывы о той или другой демонстрации чаще всего работают «против меня». То ли люди судят по себе, то ли у них изначальная болезнь роста - боязнь какого-либо **реального** знания - но получается, что положительные впечатления, которые меня стимулируют, является скорее недостатком, чем достоинством описания. На протяжении многих лет я так и не увидел никакой положительной реакции от моих восторгов, видимо, это, в-частности, и повлияло на, возможно, непропорциональное присутствие негатива в моих статьях и отчётах.

Возможно, подсознательно, я - под впечатлением того, что, если позитив стимулирует негатив, то, тогда, может, хоть, негатив вызовет положительную реакцию - «перебарщиваю» с критикой?!

Если же говорить серьёзно, то, похоже, публика настолько стала анестезированной кажущейся доступностью информации, что, «хоть в лоб, что по лбу». По мере роста информационных потоков, реакция на любые специализированные материалы, что в положительном ключе, что в отрицательном, во всяком случае, как я её ощущаю, всё больше и больше асимптотически стремится к нулю.

Поэтому, пусть это и звучит несколько самонадеянно, но, читая отзывы на мои статьи на форуме, нисколько не сомневаюсь в том, что очень многим из пишущих там, **явно** пошло бы на пользу **научиться** «не в штаны» воспринимать доносимую в моих статьях информацию.

Лишний раз мне эти мысли пришли на ум, когда парочка моих российских коллег попросила меня, «не в службу, а в дружбу», помочь им провести на этой выставке переговоры с их поставщиками, так как они «ни бэ, ни мэ, ни кукареку» по-английски. Я им, конечно, помог, но про себя подумал, а как они передают своим потенциальным

российским покупателям не только конкретную информацию, но и более тонкие материи видения компанией своей деятельности? На основе чего? Ведь даже переведённые тексты, а я это знаю, не заменяют живого человеческого общения. Что я и отметил в течение одних из таких переговоров по поводу жульничества компании-производителя при работе с дистрибьютором. Vis-avis моего российского коллеги не только выглядел, но и вёл себя как 100%-й Остап Бендер, несмотря на наукообразные тексты сопроводительных, к его оборудованию, брошюр.

С одной стороны, я потратил на изучения языка не один десяток лет. Считаю, что, только донося **всю** информацию до потребителя в **неискажённом** виде и из первых, проверенных мною на порядочность, рук, я могу говорить о добросовестном исполнении своих обязанностей. Тем не менее, эта информация становится, как правило, невостребованной.

С другой стороны, некая информация от людей, которые её не могут беспрепятственно получать, а если и получают, то очень фрагментарно и на уровне «детского лепета», при этом из-за отсутствия **прямого человеческого** контакта часто ошибаясь в выборе партнёров с точки зрения их порядочности. Но судя по их более высоким продажам по сравнению с моими на аналогичную продукцию, такая информация оказывается более востребованной.



В чём смысл этого парадокса?, Не в том ли, что их покупатели, недополучающие необходимое количество информации, когда им вольно или невольно недоговаривают, или грубо выражаясь, вводят в заблуждение, **сами**, нафантазив себе **на голом месте** «с три короба», с непреодолимым зудом побыстрее потратить деньги и предвкушением «воздушных замков», **обманываться рады?!**

Ведь, при отсутствии реальных представлений, находясь в «слепой» области зрения, где нет «больших печалей от больших знаний», фантазировать гораздо радостней, не так ли?!

Демонстрация **MSB Technology** мне с очевидностью показала, что **современная «цифра»** становится **более аналоговой** по звуку, чем **сам «аналог»**.

Современные транспорты/серверы и ЦАПы, с их невероятным музыкальным разрешением и «железобетонной» решёткой времени за счёт использования современных «часов», обеспечивающих точность в фемпто-секунды (10 в минус пятнадцатой степени), на мой взгляд, делают «течение» цифровой музыки во времени гораздо более естественным, по сравнению с «винилом», с его ограниченными микро- и макро- динамикой и «шарманочным» призвуком в 33 и одну треть.

Опять же, полная стоимость этой последней системы приближалась к 200 000 долларов. Что нам всем делать с подобными ценами, не знаю не только ни я, но не знают ни те, кто был на выставке вокруг меня, и ни те, кто все эти чудеса показывает и пытается продавать. Как всё это до сих пор катится, остаётся полной загадкой для всех участников этого процесса. Понятно, что само-по-себе это может катиться только по наклонной...



Хотя косвенные признаки сбавления оборотов становятся всё более очевидными. Например, компания **Monster Inc.** ежегодно устраивает всемирную церемонию награждения своих дилеров, на которую в течение многих последних лет приглашала выступать звёзд первой величины. За последние годы я побывал у них на «корпоративе» когда выступали Earth Wind and Fire, Stevie Wonder, Carlos Santana, Rod Stewart, George Benson с Al Jarreau, Diana Ross и прочие. В этом году их президент Ноэл Ли выгаташил из

небытия Steve Miller Band с их «Абракадаброй» (Abra-abra-cada-bra/ I wanna reach out and grab ya'...), по отношению к текстам которых, большинство песен современной русской «попсы» звучат как высокая поэзия. Во время их выступления меня не покидало ощущение, что даже «**Монстр**» (sic!) стал «сдуваться».

Парадоксально то, что до этого года, подобные мероприятия «**Монстра**» проходили в громадном конференц-зале гостинице Paris, Paris. В этом году, в силу резкого спада в количестве присутствующих, и, видимо, в силу экономии на аренду, церемония была перенесена, хоть, и гораздо меньшего размера, но в настоящий зрительный зал с отличной акустикой гостиницы planet hollywood.

Подавляющее число посетителей этого концерта были от него в восторге, в то время как многие (включая меня) еле высидели до половины предыдущих выступлений супер-звёзд, уходя с тех концертов в ужасе от отвратительного звука.

Что, лишний раз, доказывает тезис о том, что, как и любовь, музыку за деньги просто так не купишь, какое бы количество денег не было бы потрачено как на супер-артистов, так и на попытку создать впечатление самой «**Монстро**»-манией. Качества звука и профессионализм работы звукорежиссёров может из {посредственных музыкантов} «сделать конфетку». На этом концерте я смог лишний раз, с удовлетворением, убедиться в том, что и в Хай Энде мы не зря боремся «за звук». Этот «звук» оставил впечатление от выступления посредственной группы гораздо более положительное, чем, насколько я помню, от выступления того же Карлоса Сантаны.

Возвращаясь к хай эндной части экспозиции CES, конечно, там показывались не только игрушки для миллионеров (я бы даже сказал, мульти-миллионеров), но также и для простых граждан. Хотя обилия **достойного** предложения в этом ценовом сегменте не прослеживалось. Причём, даже те, крайне редкие попытки, показать «бюджетный» Хай Энд, что и были, даже предположив, что я задрал планку претензий «по звуку» слишком высоко, были, как бы я не старался опуститься на грешную Землю, всё-таки, далеко не убедительными. Например, **Magnepan** показали новую модель «.7» за \$ 1400/пару. Однако, по сравнению с их демонстрациями на протяжении многих лет в рамках параллельной и альтернативной CES выставке T.H.E. Show, в этом году блеснуть вместе с выставляющимися с ними **conrad-johnson** им так и не удалось. Возможно, в том числе из-за необходимости присоединиться к остальным участникам CES и переехать со своей демонстрацией из большой комнаты конференц-центра гостиницы Flamingo, где проходило последние годы T.H.E. Show, в отель Venetian (в силу пресловутого сбавления оборотов в аудио в этом году T.H.E. Show было, наконец, отменено).

На протяжении многих последних лет, в более благоприятных, по сравнению с нынешними, условиях большего помещения с намного лучшей акустикой, даже на относительно недорогих компонентах, **Magnepan** делали незабываемые по эффекту демонстрации, затмевающие своим необыкновенным результатом всё, что бы не происходило на этих шоу. Даже в отрыве от соотношения качество/цена, которым они знамениты, подходя к тем прошлым демонстрациям с абсолютными критериями, можно констатировать, что подобные демонстрации давали ощущение света в конце туннеля для многих любителей музыки с обычными доходами в поисках их приложения на музыкальную систему.

Попытка **Magnepan** двигаться против течения в сторону удешевления предложения на рынке, с моей позиции, выше всяких похвал, так как демонстрирует саму возможность развиваться без прикручивания астрономических ценников. Давая надежду, что, ещё не

всё потеряно. Печально лишь только то, что возвращая своей дешёвой и достойной продукцией нас на грешную землю, они показывают весь диапазон – снизу вверх – возможностей получения качественного звука, так как ниже них по цене двинуться уже не возможно. И тогда, судя по демонстрациям **Magneplan** на всех последних CES, получается, что, с целью получить хотя бы **незначительное** улучшение звука по отношению к планке, задаваемой их недорогой продукцией (про их верхние модели разговор, вообще, отдельный), при покупке **новых** стерео систем надо будет, в контексте системы ценностей High End Audio, с его *the law of diminishing returns* (*законом уменьшения отдачи по продолжающимся затратам*), заплатить дополнительно многие и многие тысячи долларов.

Поэтому, в отсутствие астрономического дохода, хочешь-не-хочешь, но приходится обращать внимание на альтернативный «большому», дорогому и малопрактичному High End Audio, способ получения удовольствия от музыки. Очевидно, что речь пойдёт о **портативном аудио и наушниках**.

Американская компания, выпускающая «custom ear monitors», то есть, «ушные вкладыши под индивидуальный заказ», **Jerry Harvey** на этой выставке представили свою новую, 12-драйверную/на канал модель «Layla» за \$ 2500, демонстрировавшейся в версии с универсальным наконечником на плэйере **Astell and Kern AK 240**.



В силу очень крупного размера получившегося наушника, его посадка в моём ушном канале оказалась далеко не идеальной. Тем не менее, какое-то суждение о её звучании я

сделать могу. И оно не очень благоприятное. Не думаю, что следует говорить о том, что ошибочно считать, что чем больше балансных арматурных динамиков в наушнике, тем лучше. Конечно, это не так. И чем больше динамиков добавляется, как и в случае «больших» колонок, тем сложнее заставить конструкцию играть когерентно. Что и показало моё прослушивание «Layla». Боюсь, что **Jerry Harvey** захотели выпустить подобную модель в чисто маркетинговых целях, считая, что таким образом они смогут «расшевелить» рынок. По моему мнению, им было бы лучше получить полноценность звука (в плане тембров, разрешения, низкого баса и временных характеристик) используя и развивая свои уже существенные наработки в области активного кроссовера и активного усиления, совершенствуя свои «верхние» модели в этом направлении, вместо того, чтобы пытаться поразить воображение потенциальных покупателей рекордным, для индустрии, количеством излучателей.

Китайский производитель **HiFiMan** на этой выставке показали свою новую «топовую» модель магнито-планарных открытых наушников HE 1000.



Несмотря на упоминания нано-технологий, используемых в производстве диафрагмы этих наушников, они не произвели на меня неизгладимого впечатления. Всё-таки, несмотря на их роскошный внешний вид, меня, во время их прослушивания, не покидало ощущение, что на голове у тебя находится что-то легковесное, и также легковесно звучит в ушах, и что это – типичное «Made In China».

Такое же впечатление, в конечном итоге, оставил у меня и «топовые» китайские аудио плейеры фирмы **Lotoo**: PAW-Gold (\$2200) и его очень достойный по звуку меньший брат за благородные \$350.



Я пишу «в конечном счёте», так как на фоне знаменитого **Astell and Kern AK240**, который второй год подряд меня никак не впечатляет, продукция **Lotoo**, производящими изделия для **Nagra**, оставляет гораздо более приятное, в музыкальном плане, впечатление. Но по сравнению со снятым много лет назад достопочтенным мультибитником **HiFiMan-801** - исключением из ряда вон в перечне китайской аудио продукции - хоть и современные, но всё же «дельта-сигмы», как **PAW-Gold**, так и ещё в большей степени **Astell and Kern**, играют более утрированно и просто, с каким-то «пластиковым» призвуком.

Единственными достоинствами **PAW-Gold** по сравнению с **-801** является то, что из выпускаемых **в данный момент** портативных аудио плэйеров, он, по-видимому, всё-таки, самый лучший по качеству звука (и не самый дорогой), плюс, в отличие от **-801**, он играет все форматы музыкальных файлов (не говоря об его роскошном внешнем виде).

HiFiMan-801 до сих пор оказался пока не превзойдённым по качеству звука, хотя он давно снят с производства и, за исключением PCM-файлов формата 24/96, не в состоянии проигрывать многие типы файлов, в том числе высокого разрешения, а также не проигрывает файлы формата **DSD**. На этой выставке их президент Фэнг мне, с гордостью сообщил, что они использовали в **-801** не просто микросхему мультибитного ЦАПа **Burr-Brown 1704**, но и её особенно отобранную версию с индексом «**K**»!

Печально, но, с точки зрения качества звука, в очередной раз, наше будущее оказалось в прошлом!

Также событием выставки в этом сегменте было представление фирмой **Audeze** своих новых двух недорогих моделей наушников EL-8 (как закрытой, так и открытой её модификаций, обе по 700 долларов). Я их послушал, и они мне показались симпатичными по звуку. Посмотрим, как их примет рынок, так как они слишком недорогие и непритязательные для его «элитного» сегмента, где Audeze сделали себе имя, и слишком дорогие для пока малоизвестной компании, которой в будущем придется конкурировать с устоявшимися массовыми производителями. А это будет, ох, как не легко.

Забегая на несколько дней вперёд, сделаю небольшое отступление. Из Лас Вегаса я возвращался в Москву через Нью Йорк. Каждый раз, находясь в Нью Йорке, я стараюсь, хотя бы один раз сходить в знаменитый джазовый клуб «Blue Note» на 3-й улице, угол с Шестой Авеню.

В этот раз я попал на выступление трио, в котором играли трубач Terence Blanchard, саксофонист Ravi Coltrane (сын знаменитого John Coltrane'а) и пианист Gerald Clayton (опять же, сына знаменитого контрабасиста John Clayton'а).



Упираясь носом в саксофон (самого Колтрэйна!) со столика в первом ряду (а как все знаменитые старые джазовые клубы, Blue Note размером с небольшое придорожное кафе «на трассе»), кроме восхитительной музыки, я пытался сосредоточиться на звуковом ощущении от происходящего, тем более, что существует множество великолепных джазовых альбомов, записанных «живьём» в этом знаменитом месте.

Не менее самой музыки мне было также очень интересно слушать звон посуды, болтовню, аплодисменты и возгласы публики, так как на записи эти простые и **акустические** звуки всегда сопровождают выступления музыкантов в этом зале.

Могу сказать, что, конечно, в контексте конкретного места, где я сидел, презентация подобных стерео записей в хороших наушниках и «больших» стереосистемах (даже за 700 000 долларов у Лэмм на выставке) **равноудалены** по **условности** от того, что я слышал **на самом деле** во время живого выступления музыкантов в клубе.

Конечно, эта **равноудалённость условности** также зависит и от жанра музыки, и от звуковой перспективы, и от звукорежиссуры записи. Но, в случае типичных записей джаза из подобных клубов, а я подозреваю, и в случае большинства других «живых» записей, не говоря уж о чисто студийных, подобный результат лишний раз свидетельствует против траты 700 000 долларов на домашнюю стерео систему, какой бы она ни была, и лишний раз свидетельствует в пользу покупки хорошей наушниковой.

По-моему, весь вопрос лишь в **желании** адаптироваться к той или другой **условности** с целью получения максимального удовольствия от музыки.

Тем, кто возражает против использования наушников из-за причиняемого ими изначального дискомфорта, могу напомнить о том, что и в тренажёрном спорт-зале существует изначальный дискомфорт от нагрузок и тренировок, но ведь целью является получение **результата**, проделав определённую **работу** и переступив через этот изначальный дискомфорт, не так ли?!

Кстати, мой знакомый, Gary Reber, главный редактор всемирно известного американского журнала «WideScreenReview», посвящённого High End Audio и Home Theater, многие годы, слушая мои восторженные монологи про портативное аудио, всегда мне говорил, что он никогда не вставит себе в уши «никакие наушники и ни за какие деньги», что это ужасный дискомфорт, и что он категорически против такого подхода к слушанию музыки. Одним из самых ярких для меня моментов CES-2015 было то, что Гари всё-таки согласился попробовать послушать мои ушные мониторы, о которых я написал предыдущую статью на soundex.ru. После двадцати минут прослушивания он стал меня упрашивать изготовить экземпляр этих наушников для него и сделать со мной интервью на эту тему для «WideScreenReview». То есть, на этой выставке у меня, наконец, произошёл прорыв: от монолога – к диалогу. После своего прослушивания Гари со мной, в конце концов, согласился. Хотя презентация музыки в наушниках и условность восприятия отличается от презентации и условности «больших» стерео систем, **восприятие музыки**, при этом, не только не страдает, но, подчас, наоборот, выигрывает от большей непосредственности (sic!) звукового излучения в непосредственной (sic!) близости от барабанной перепонки.

В последний день выставки я решил пробежаться по громадному Выставочному Комплексу, где находится основная часть выставки CES. К сожалению, в этом году в Las Vegas Convention Center я не смог обнаружить для себя ничего особо примечательного. К примеру, **Sony**, как и многие (**Samsung** объявили о снижении своей прибыли в 2014 по сравнению с предыдущим годом на 40%), явно, сбавили обороты и, находясь на самых задворках выставки, напоминали, в этом смысле, побитых собак. Их наушники и портативные усилители не оставили у меня никакого впечатления. Они, вместо того, чтобы, как в былые годы, пытаться задавать тон в массовом сегменте потребительской электроники **качеством звука** своей продукции, пытаются, в данный момент, зацепиться

за подножку уходящего поезда, видя для себя успех таких утрированных компаний, как **Beats**, в качестве примера для подражания.

Но не все, как выразился Тим Кук при покупке **Apple** компании **Beats**, в состоянии продавать наушники себестоимостью в восемь долларов за триста пятьдесят. Для этого нужны особые способности и стечения обстоятельств, которых, похоже, у **Sony** уже никогда не будет.

Про пресловутое 3-D, так и вообще, все, похоже, уже забыли напрочь. На CES-2015 я не смог увидеть **ни одного** экспоната, связанного с 3-D технологиями. Всё – *finita la comedia*. Все **наигрались** и успокоились. Что же тогда получается: многие гектары экспонатов на каждой выставке на многие миллиарды долларов оказываются уже через год-два на помойке?! Так, что ли?!

Если это - цена прогресса, то тогда у меня возникает несколько вопросов. Можно ли этого избежать, или хотя бы как то эту цену минимизировать? Насколько такое «попадание» неизбежно? Хватит ли для того, чтобы избежать таких бесцельных и громадных потерь средств и ресурсов только «невидимой руки рынка» или только центральное планирование может сберечь попусту потраченные силы, которые могли бы пойти на существенно более благие цели?

Судя по многочисленным «почившим в бозе» пустопорожним технологиям, которые я на протяжении многих лет наблюдал на подобных выставках и которые представлялись их пропонентами «Третьим Пришествием», похоже, эгоизм свободного рынка не в состоянии дать убедительное решение насущной проблемы нерационального расходования средств и ресурсов при развитии новых направлений. Данная проблема особенно остра, когда речь идет о второ- и треть- степенных, по значимости для общества, применениях, таких, как то же «3-D»-видео.

На фоне многих гектаров выставочного пространства «сомнительного происхождения», основным позитивным новшеством, с которым я столкнулся на CES-2015, была демонстрация **Panasonic** 55-ти дюймового LCD-монитора разрешения 8K.



Пока они не говорят ни о сроках поставки, ни о цене, ни о конкретном **потребительском** назначении такого высокого разрешения. Но **профессиональное** использование в полиграфии (где разворот газеты смотрится как «с листа» со всеми сносками и мелким шрифтом), медицине и научных исследованиях, без сомнения, откроют новые возможности применения подобного видео разрешения в самом ближайшем будущем.

Суммируя общее впечатление от выставки, очевидно, что гнетущая обстановка в мире явно отложила свой отпечаток на происходившее на последнем CES. В своём недавно изданном цикле рассказов «Города» Эдуард Лимонов, в чьих пророчествах я убеждался раз за разом, написал следующее: *«Правда, я не знаю, что там сейчас делается, в Нью-Йорке и Париже. Возможно, и там стало скушно, и там стоят рыхлые дядьки и ждут, когда вечеринка остановится. Может быть, закончилась бодрая, талантливая эпоха и давно уже, как болотная вода, лежит другая эпоха, не талантливая и не бодрая? Видимо, так».*

Какое это имеет отношение к потребительской электронике вообще и к нашему Хай Энд Аудио в частности?

Самое прямое: потоки негатива, стекающего сверху, превращает в зловонное болото ту плодородную почву, на которой они когда-то проросли и развивались. Вместо просвещения публики и поддержки «души прекрасных порывов» «Сильные Мира Сего», специально культивируя **незрелое** отношение к предмету, видят в потребителях не более, чем **«потребителей»**. Чем менее осознанно и зрело, и чем более инфантильно, ведут себя граждане, тем легче, как маленькими детьми, управлять их поведением и подчинять их своей воле, не так ли? Поэтому вместо поддержки серьёзного увлечения, которое должно способствовать внутреннему **росту** граждан, «Сильные Мира Сего», боясь его, всячески **препятствуя этому росту**, низводят реальные вещи на уровень их имитации – кому игрушки за десять долларов, а кому и за миллион, подменяя, таким образом, **реальный** смысл любого увлечения.

А этот реальный смысл увлечения содержится в природе человека, в его не только постоянном стремлении к совершенству, как необходимой её составляющей, но и человеколюбии, как достаточной. Если стремление к совершенству не вызывает ни у кого никаких вопросов (хотя у меня по поводу направления этого совершенства вопросы всё же остаются), то, вот, о человеколюбии, похоже, в нынешние времена мало, кто вспоминает. И то, и другое, основано не на выдумках, а на реальности, то есть, на **правде** происходящего.

Поэтому в нынешние времена происходит такое сопротивление правдивому распространению информации. Весь этот навал рекламы, а именно, узаконенный способ распространения «полу»-правдивой информации, подтверждает то, что, главное для «Сильных Мира Сего», не просвещая, а навязывая, тормозить процесс духовного роста и взросления. Низводить реальные, **взрослые** вещи всего лишь до уровня «статус символа», символизирующего не более, чем статус **лояльности** иерархии «Сильных Мира Сего». Понимая в чём корни такого положения вещей, мне удивляться воинствующему и инфантильному невежеству в том же Хай Энд Аудио, которое изначально предполагало быть **большим**, чем просто бездумной игрушкой, которое предполагало осознанное и зрелое отношение к предмету этого увлечения, уже просто не приходится.

Также как и ребёнок в пять лет не способен сам по себе решить какую счастливую жизнь ему, сначала, выбрать, а, потом, просто взять и купить, а способен только играть в

игрушки, **имитируя** это счастье, также и многие серьёзные вещи, сведённые на уровень игрушек, только **имитируют** их.

Чтобы быть счастливым Человеком, ребёнок, **если бы** он был на это способен в таком возрасте, должен был бы не просто принять для себя некое абстрактное «правильное» решение, а должен был бы принять главное Решение в своей жизни, работая над которым всю свою жизнь, он был бы должен попытаться сделать это Решение, в конце концов, Правильным, то есть сделать свою жизнь счастливой. Так как ребёнок на это не способен, за него это делают родители. Точно также должно быть и в аудио.

Как в очередной раз доказала эта выставка, чтобы подняться над уровнем игры в игрушки, надо долго и упорно работать, а не бесконечно искать то, во что бы ещё поиграться, блуждая, как на базаре, и торгуясь. Весь вопрос в том, а как много людей хотят подняться над уровнем игры в игрушки, вкладывая в аудио **серьёзный** смысл, соответственно, **зрело** подходя к выбору аппаратуры. К моему глубокому сожалению, я пока не вижу никаких концентрированных воспитательных усилий в нашей индустрии для того, чтобы не только количество, но, и «качество», таких «осмысленных» аудиофилов росло.

Поэтому подавляющее число «аудиофилов», поддаваясь навязанному сверху инфантильному типу поведения, продолжают проявлять себя именно так, как хотелось бы «Сильным Мира Сего».

Вчера мне явился очередной пример вышесказанному. Внезапно позвонил старый покупатель и попросил моей помощи в продаже системы, купленной его знакомым некоторое время назад. Я приехал в квартиру по соседству с Храмом Христа Спасителя (видимо, купленную в этом месте чтобы было удобно бегать через дорогу покупать индугенции) и увидел 80 000-долларовое нагромождение аудио-хлама. То, что я услышал, запустив эту систему, меня сильно расстроило, скорее всего, потому, что подобные результаты бросают тень и на мою деятельность, делая её, в глазах окружающих, очень сомнительной. Не говоря о пользе, которую могли бы принести эти немалые деньги, будучи потраченными на более благие цели.

Вполне вероятно, что в процессе покупки этой системы, её владелец мог пересекаться и со мной. И то, что я не смог его убедить более серьёзно отнестись к её выбору, достойно глубокого сожаления. И вот он, всё, наигрался, и готов сдать наскучивший металлолом в утиль. Очень жаль, что весь потраченный на эту систему ресурс просто ушёл в песок, так и не проделав никакой полезной работы.

Но о **полезной работе**, видимо, никто из этой конкретной цепочки - от производителей компонентов этой системы, её продавцов и до покупателя - и не думал. Всё из-за того, что в рамках **современной** геополитики, где «работа» является «грязным словом», потребительская электроника должна быть не более, чем игрушками, которые, в свою очередь, должны служить только одной цели: «чем бы дитя не тешилось, **главное**, чтобы не плакало».

Михаил Кучеренко.

Февраль 2015 г.