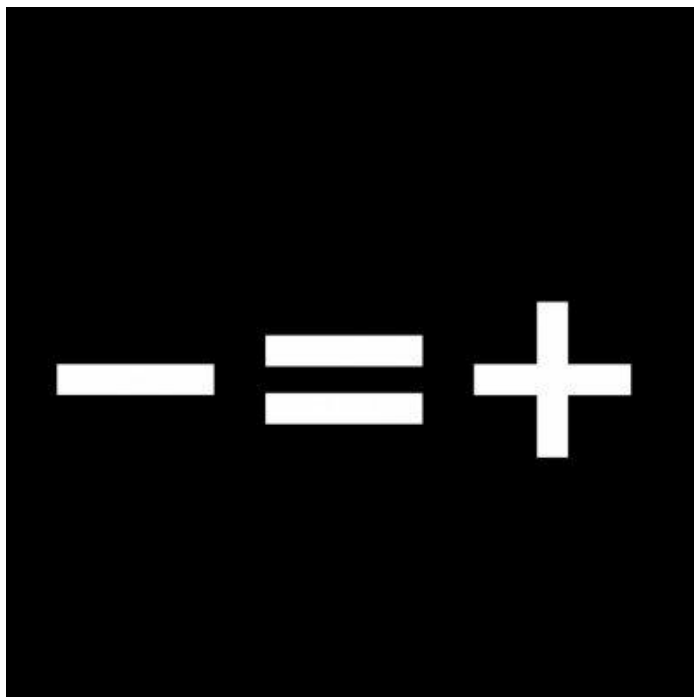


Личное мнение. Михаил Кучеренко. Апрель 2015. Omission but not Commission: лучше меньше, да лучше.

Личное мнение. Михаил Кучеренко. Апрель 2015. Omission but not Commission: лучше меньше, да лучше.

Из двух основных декларируемых в High End Audio принципов, обсуждению первого: «The Law Of Diminishing Returns: отличное – враг хорошего», была посвящена моя предыдущая колонка на Soundex. Я рассуждал на тему того, что мы зря довольствуемся малыми отдачами в музыке. Относительно вкладываемых сил и средств мы имеем право и возможности претендовать на много большее.



В этот раз я бы хотел остановиться на обсуждении второго Основного принципа High End Audio: «Omission, but not Commission», что по-русски можно перевести как «Лучше меньше, да лучше».

Первая мысль, которая может прийти в голову моим постоянным читателям: «Наконец-то, он напишет кратко и по существу, а то уже надоело читать эти невообразимо длинные тексты». Несмотря на то, что последнее выражение может звучать как «Less Is More», то есть «Не навреди», я бы очень не хотел, чтобы в моих текстах оно превращалось в «More or Less», то есть «Постольку Поскольку». Так как в случае «Не навреди», изначально, предполагается желание донести смысл сказанного без изменений, то, каюсь, в своём желании не навредить пониманию того, о чём я пишу, мне, подчас, приходится находить способ исключить неоднозначные толкования, а это требует подробного описания.

Удивительно, что, в общем-то, здравые вещи: что первый принцип, обсуждавшийся в прошлый раз, что второй, о котором будет идти речь в этот, со временем, становятся своей полной противоположностью. Выражение «Omission, but not Commission» я впервые встретил в одной из рецензий на аппаратуру, взяв в руки журнал «Stereophile» в далёком уже 1990-м году. Сначала я не понял о чём идёт речь, но прочитав ещё несколько номеров, и, опять же, неоднократно наткнувшись на него в последующих номерах журнала, мне, наконец, стало понятно, о чём идёт речь.

Как оказалось, в отличие от предыдущей Хай Энду школы звука, назовём её «hi-fi», где основополагающей была задача получения «полноценного» звука, в High End Audio изначально ставка была сделана на приоритет максимально высокого «музыкального (микро) разрешения», как в частотном домене, так и во временном, с выделением остаточного при данном бюджете ресурса на второстепенные вещи: насколько возможно,

широкий частотный диапазон (особенно, по басу) и насколько возможно неограниченную **макро-** динамику.

Понятие музыкального разрешения и язык для его описания, лежащие в основе High End Audio, подробно разработали Харри Пирсон в The Absolute Sound и его многочисленные последователи. Я на этом останавливался подробнее в статье, посвящённой Харри Пирсону в декабре прошлого года.

Если «хайфайщики» были готовы жертвовать «микро» разрешением ради получения «полноценного» звука с низким и энергичным басом и высокой громкостью воспроизведения, то «хайэндщики» готовы были пожертвовать «полноценностью» звука, тем же количеством баса и возможной громкостью, но в угоду сохранению максимально высокого музыкального разрешения во всём частотном диапазоне, в том числе и ради лучшего разрешения («артикулирования») его басовой составляющей.

Отсюда вытекает ещё одно значение «Omission but not Commission»: «лучше чего-то не доложить, чем переборщить». Как и в медицине, Хай Энд продекларировал с самого начала принцип «Less Is More», то есть, главное - это «не навредить» звуку.

К сожалению, в силу «закона Мёрфи» все пороки нашей цивилизации не остались в стороне от нашего увлечения. «Omission, but not Commission», стали понимать в Хай Энде всё более и более в духе времени. Как и в поговорке о том, где поставить запятую в выражении «помиловать нельзя повесить», так и в использовании этого выражения, стало становиться всё более и более непонятным, «кому (чего) Меньше и кому (от этого) Лучше». Закончилось все тем, что в большинстве современных аудио систем, пусть даже и самого высшего ценового уровня, и при высочайшем музыкальном разрешении, **«полноценности» звучания остаётся всё меньше и меньше**. А что такое глубокий и энергичный бас мы все, похоже, совсем, уже, и позабыли...

Так как мне постоянно приходится сталкиваться с всё продолжающимся отсутствием понимания того, что является **разумным** соотношением между основополагающим приоритетом музыкального разрешения «Omission But Not Commission» и, тем не менее, сохраняющейся полноценностью звука, то я посчитал уместным остановиться на этом поподробнее. В том числе и потому, что это противоречие, в значительной степени, характеризует современное состояние Хай Энд Аудио.

Итак, кроме декларируемого продвижения к «абсолюту», пусть и маленькими шажками (см. мою предыдущую статью) исторически The High End Audio возникло из фундаментального постулата о том, что при данном бюджете музыкальное микро-разрешение аудио системы – первично, а «полноценность» звука, то есть ширина его частотного диапазона снизу и диапазон макро динамики, вторична. Под воздействием такого взгляда внутри Хай Энда стали развиваться технические направления в акустике и электронике, которые стали исходить из этого Основного принципа.

Так как физические свойства материалов были уже полностью исчерпаны предыдущими поколениями аудио инженеров, то поиски соответствующих конструкций стали происходить в противоположных предыдущим направлениях. Вместо рупорных колонок с максимально высокой чувствительностью и высоким сопротивлением и относительно маломощных усилителей стали появляться колонки всё с меньшей и меньшей чувствительностью и меньшим сопротивлением, и, соответственно, всё более и более мощные усилители, способные полноценно работать в низкоомной и малочувствительной нагрузке.

Скажем, те же ленточные системы появились по естественным причинам в поиске самых легких и безинерционных излучателей. Например, раскатанная до толщины в нескольких микронов алюминиевая фольга в пищалке от колонок Magnepan легче того объема воздуха, который она приводит в движение. Появление подобных решений, как в «акустике», так и в электронике доказало право на существование нового направления в аудио, особенно для ценителей серьезной акустической музыки.

Всем стало понятно, что новое поколение подобной техники позволяет **услышать в единицу времени** намного больше музыкально значимой информации, чем это было возможно до этого.

Однако за все приходится платить. Так как все законы физики остались на своих местах, то, как и в видео, где получение более высокого разрешения на дисплее при сохранении светового потока, полноценной передачи цветовой гаммы и динамического диапазона при заданном размере экрана неизбежно ведёт не только к возникновению массы технических проблем, но и резкому удорожанию всей видео системы, так и в аудио, с целью зафиксировать различные уровни качества и цены, стало необходимо выработать и утвердить новую систему ценностей и компромиссов. Её-то и как раз назвали «Omission but not Commission».



Также как и в современном видео, где можно варьировать несколькими основными параметрами за исключением основного – изначального разрешения тракта, то и в аудио, по аналогии, можно менять тембр, возможные уровни громкости и ширину динамического диапазона за исключением одного: установленного изначально музыкального разрешения.

И там, и там, горлышком от бутылки, с точки зрения разрешения является, как правило, трансдюсер, то есть устройство, преобразующее один вид энергии в другой. Соответственно, в видео – это видео дисплей, в аудио – это акустические системы. И под возможное разрешение трансдюсера подгоняются не только разрешения формата носителей, но и разрешение других компонентов тракта. С целью получения максимальной отдачи по качеству, в видео даже существует общепризнанная концепция **«согласование тракта по разрешению»**. По идее, такая же концепция должна была существовать и в аудио. В основе Хай Энд Аудио заложена идея о том, что уровень музыкального разрешения системы определяет **базовый уровень её качества**. Соответственно, **чем выше это разрешение, тем система более высокого уровня**. Дальнейшая поддержка этого разрешения, при стремлении к всё большей и большей полноценности звука, требует дополнительных, но не приоритетных, средств, хотя они-то, по совокупности их возможностей обеспечить эту **полноценность** звука, как раз и определяют **окончательный уровень качества** системы.

По прошествии двадцати последних лет, лозунг «Omission But Not Commission», изначально провозглашённый для обоснования доступных, но по-настоящему Хай Эндных систем, в которых музыкальное разрешение было основным приоритетом, а глубокий бас и макро-динамика «отвешивалась» по остаточному принципу, после многочисленных итераций его «уточнения», выродился, например, в то, что приходя на все последние аудио выставки, создаётся впечатление, что низкий бас просто перестал существовать в Природе. Даже в системах за десятки тысяч долларов!

Но так быть не должно! Помню, как невольно округлились глаза у одного из моих знакомых, только что купившего современные динамические колонки, разочаровавшись в которых, он пришёл к моему другу послушать мои бывшие Apogee «Mini Grand», как вариант для замены. Не веря своим ушам, он меня переспросил: «А откуда идёт бас, только из этих колонок?». Мой ответ «В смысле?» его поразил, так как подыскивая свои предыдущие колонки и перебрав десятки современных вариантов, он даже не мог себе представить, что в относительно **недорогой** Хай Эндной «акустике» может быть **столько** низкого баса. Если бы он покупал себе колонки году, так, в 1991-м, когда я покупал себе эти «Mini Grand», когда были ещё «свежи предания» насчёт того, сколько баса должно быть в, даже **системе высокого музыкального разрешения** для того, чтобы она играла полноценно, он бы воспринял происходящее как само собой разумеющееся. Сейчас, же, он не мог поверить своим ушам...

Несколько дней назад, как будто предчувствуя тему данной статьи, Карл Марчиссотто прислал мне письмо с опросом своих дистрибьюторов по поводу того, что думает российский рынок насчёт воспроизведения баса на его относительно недавних колонках Nola «Ко». Я ему ответил, что, дескать, в контексте современного звука, «их бас – ОК», но вспоминая его Alon IV или Alon V двадцатилетней давности, где стояли двенадцати- и десяти- дюймовые «бумажные» динамики в закрытом корпусе, то там бас был намного более качественный. На что Карл мне ответил: «Да, поэтому их владельцы только и

ремонтируют старые динамики, раз за разом, не покупая ничего нового. А мне то что, тогда, делать? Ведь все производители «старых» динамиков позакрывались...». Это лишний раз говорит как о качестве современных басовых динамиков, раз, люди предпочитают ремонтировать старые, так и о качестве современных колонок. А также снова наводит на мысль, куда мы все движемся...

Так же как принцип «The Law of Diminishing Returns», поначалу должен был только смирить наши ожидания, но не полностью лишать нас их, принцип «Omission but not Commission», изначально должен был просто выстроить вектор развития High End Audio в сторону высочайшего музыкального разрешения, но не лишать нас удовольствия слушать полноценный звук.

Я думаю, основная причина исчезновения полноценного баса заключается в том, что, следуя в фарватере экономической целесообразности, а полноценное воспроизведение баса требует наибольших финансовых и интеллектуальных затрат, силы, влияющие на умы, преуспели в обработке представлений аудиофилов в том, что по-другому-то и не бывает. Если старшие товарищи ещё помнят времена, когда всё было совсем по-другому, то «молодёжь» воспринимает происходящее как само собой разумеющееся.

Соответственно, так как в обстановке новых представлений это им сходит с рук, производители, ссылаясь, что в новые времена, якобы, **все** хотят маленьких колонок с небольшими динамиками, «отвешивают» нам всё меньше и меньше баса за всё большие и большие деньги.

Всё это – только полуправда, ведь по большой степени такие заявления – это только отговорка фирм-производителей, стремящихся продавать нам по той же стоимости колонки всё меньшего и меньшего размера, что, в купе с переносом производства в Юго-Восточную Азию, означает для них, всего лишь, одно: всё меньшую и меньшую себестоимость. И только, буквально, единицы «последних из Могикан», поменяв цены на свою продукцию за последние двадцать лет, в соответствии с инфляцией, не более чем на 10-15 %, не идут на это, пытаясь честно продолжать традиции «Omission But Not Commission». Все остальные увидели в неосознании новым поколением аудиофилов того, что происходит, вполне подходящую для себя бизнес-модель. Но нацеленную уже совсем на другую аудиторию. В этом смысле, аудиофилы сдали свои позиции носителям совсем другого менталитета, которые стали понимать «Omission but Not Commission» совсем по другому.

Соответственно сориентировалось и большинство современных дилеров. Недавно у меня был разговор в «Галерее Назаров» с одним из топ менеджеров. На мой вопрос, как они могут себе до сих пор позволить платить сумасшедшею аренду в обстановке, когда редкие «недобитые» аудиофилы, прослушав у них усилители «А» с колонками «В», на выходе из магазина поднимают вопрос о том, что они бы рассмотрели покупку, отсутствующих на демонстрации, усилителей «С» с колонками «D», он мне сказал, что единственная причина содержания салона для них – это показать внешний вид колонок тем, кто покупает подобную технику как мебель, холодильник, занавески и прочее. Как аудио системы будут звучать у них салоне, так и их изначальная история и назначение для основной массы их потенциальных клиентов никакого значения не имеет.

То есть, представляя аудиофильную технику сами аудиофилы для подобных дилеров – это «классовые враги». При этом дилеров, по настоящему представляющих интересы аудиофилов, становится всё меньше и меньше.

Как я уже упомянул, при **заданном** (особенно, высочайшем!) разрешении аудио системы, «правильное» воспроизведение баса является самой затратной, с точки зрения финансов идей, квалификации и опыта, частью. Тут заменой проводов просто так не обойдешься. Как впрочем, не обойдешься и заменой колонок, так как при этом, почти повсеместно происходит замена «шила на мыло». В стремлении к получению полноценного звука, особенно полноценного баса, для среднестатистического любителя звука неизбежно наступает этап не только привлечения стороннего интеллектуального ресурса, хотя бы на уровне консультаций с квалифицированными специалистами в области акустики помещения, подключения и настройки аппаратуры, но и понимания **необходимости следовать этим советам**.

Так как, при не астрономическом бюджете на колонки для миллионеров, путь полноценной реализации баса сопряжён с осознанием необходимости, как минимум, использовать сделанные специально для музыки сабвуферы и дополнительное оборудование, а, как максимум, сделать акустическую обработку помещения и использовать полностью активные системы, в которых, эта полноценность по басу заложена самой их конструкцией. Для осуществления подобного замысла требуется достаточно высокая квалификация и опыт, которых, у среднего аудиофила, как правило, недостаточно. К сожалению, из-за непонимания, вследствие отсутствия соответствующей перспективы, того состояния, в котором находятся их системы и в чём их принципиальный недостаток, большинство любителей «звука» не воспринимают вышеуказанные идеи, предпочитая играть в те избитыми приёмы и игрушки, которые находятся на уровне их понимания.

В отсутствии, же, спроса, даже те **редкие** предложения на рынке, которые в состоянии помочь решению проблемы отсутствия полноценного баса, постепенно исчезают. Скажем, на мою просьбу о возможном возобновлении поставки своих сабвуферов, хорошо зарекомендовавших себя для музыки, ровно как в поговорке о том, что сначала, курица – или яйцо, тот же Карл Марчисотто мне ответил: «Закажи пятьдесят штук, и я тебе их поставлю. А так, они никому, совсем, не нужны. И делать один или два сабвуфера для одного тебя я, сколько бы ни хотел, себе позволить не могу, так как по стоимости они тогда будут «золотыми»».

Те же, «кому они совсем не нужны», постоянно звонят мне и жалуются на звук своих далеко не дешёвых системы, раздумывая, что бы им ещё предпринять, и что бы им ещё на что поменять, на что бы ещё потратить (возможно, последние) тысячи долларов. При этом они отчаянно заверяют меня, что, они, не дай Бог, – никакие не «чокнутые» аудиофилы, что они «просто хотят, **наконец**, остановится в своих аудио изысканиях, хотят, наконец, «просто», слушать музыку, а не «звук»». Правда, чтобы завершить свой путь в аудио и успокоиться, им ещё надо, в «последний раз», заменить «то» на «это», или «это» на «то». Соответственно, «...они бы очень хотели выслушать моё «авторитетное» мнение по этому поводу».

Я очень неохотно вступаю в подобные разговоры, так как, при таком их подходе, конца этого пути, когда они смогут, наконец, «просто, послушать музыку, а не «звук»», я, за многие годы, так ни у кого из них и не увидел. Потому, что прокладывают этот путь они для себя как неправильным толкованием «Закона об обратной отдаче», так и, опять же, абсолютно искаженным толкованием второго Основного «Закона о «Не переборщить»».

Очевидно, что, не довольствуясь тем **«малым»**, что у них есть, они, при этом, абсолютно отсекают любые разговоры на тему самой возможности существования чего-то **«большого»**. Из-за своей ограниченности и неприятия новых для себя идей, своё

продвижение в улучшении качества звука они видят только в линейном нарастании качества от цены. Хотя это – далеко не так, и те идеи, которые я пытаюсь им предлагать, наоборот, могут привести к улучшению качества при снижении предполагаемых затрат.

И только за счёт расширения их кругозора и более адекватного восприятия реальности.

Если говорить конкретно, то в 90 случаях из 100 речь идёт о недостатке баса в аудио системах. Эта тема в открытую редко обсуждается в аудио-СМИ. В своей бизнес-модели ответственности, в первую очередь, перед рекламодателями, а не перед читательской аудиторией, они так научились снимать свои характеристики, что, например, по публикуемым ими графиками АЧХ, угадать, о чём идет речь в данной рецензии – о «монстровидных» бегемотах или крошечных минимониторах – просто невозможно.

Год за годом, я продолжаю наблюдать, как большинство из моих рекомендаций, под разными надуманными предлогами, полностью отвергаются. Из того, что я обычно рекомендую моим собеседникам, воспринимается лишь только то **малое**, что **полностью совпадает** с уже сформировавшимся у них в голове планом покупки очередного «шила» или «мыла».

Хотя, за многие годы, примеров распыления их материального ресурса, который, вместо покупки очередного «шила» или «мыла» мог бы быть вполне достаточным для получения полноценного баса, я, более, чем навидался. Вместо этого, сугубо, из вежливости, внимательно выслушав меня, и сделав после этого всё **ровно с точностью «до наоборот»**, мои «поклонники» продолжают идти по проторенному пути приобретения «примочек» с целью облегчить зуд потратить деньги.

Типичный симптом шизофрении: делая то же самое, они ожидают другого результата, и, конечно, его не получают. Ведь говорят же в американском посольстве, когда отказывают в визе, о том что, да, если отказано, вам никто не запрещает подавать на визу снова и снова, но результат будет тем же, пока не появятся **существенных** отличий в анкете. Только тогда результат будет другим. В противном случае, это – бессмысленно. Моё определение «чокнутого», видимо, диаметрально расходится с, якобы, намайшихся со звуком и ищущих конца «этого пути». Человек в здравом уме, даже для замены унитаза, не говоря уж об аудио, пригласит специалиста. «Чокнутый» же, в моём понимании, - это тот, кто, начитавшись интернета, без предыдущего опыта, попытается установить его сам.

Поэтому не зря говорят, что если при обычном заболевании, человек либо выздоравливает, либо умирает, заболев аудиофилией, не происходит ни того ни другого. В основном, из-за нежелания обратиться к «доктору» и занятия самолечением, эта «болезнь» приобретает хронический, «бесконечный» характер.

Знахари же, чьи мнения популяризуют всевозможные СМИ, со своим единственным на все случаи снадобьем под названием: «Иди и Слушай!», решают только свои задачи. Задачи последних полностью заканчиваются в тот момент, когда они «затащили» кого-то что-то и куда-то послушать. Что будет дальше, их уже совершенно не волнует. Хотя тогда, когда его куда-то затащили, только и начинаются проблемы конкретного любителя «звука». Решаться, правда, они будут уже сугубо за его счёт...

«Иди и Слушай!» - воспринимается типичными аудиофилами всегда с облегчением – «Во, молодец, хоть, не стал меня «грузить»!». Хотя, я вижу такую отстраненную позицию

не более, чем попыткой уйти от ответственности за чьи-то решения. Ответственность – это когда ты аргументировано отстаиваешь своё мнение. Представьте, если бы вы пришли к врачу на приём, и он бы вам сказал: «Иди и Пробуй!» (в аптеке всевозможные лекарства)?! Что бы тогда было с нашим здоровьем?!

Каждый вкладывает свой смысл в сказанное. В тот момент, когда родоначальники High End Audio сформулировали принцип «Omission, but not Commission», они, конечно, не думали, что через тридцать лет люди, видящие в своих собратях-аудиофилах только «чокнутых», будут вкладывать в эти слова совсем другое значение: «Пусть (мои претензии «по звуку» будут) Меньше, зато (мне от этого) Лучше». Видимо, «лучше» потому, что, имея тенденцию воспринимать всё с точностью до наоборот, чтобы - не дай Бог! - не стать «чокнутыми», они боятся перенапрячь свои извилины и **ГОТОВЫ ДОВОЛЬСТВОВАТЬСЯ МАЛЫМ.**

Ну, если они сами на это напрашиваются, то, почему бы и нет? Тогда, и «звука» им, чтобы не «переборщить», соответственно, «отвешивают», за те же деньги, всё меньше и меньше...

Михаил Кучеренко.

Апрель 2015.