

Личное мнение. Михаил Кучеренко. Март 2015. Отличное – враг хорошего?

«The Law of Diminishing Returns», Отличное – враг хорошего?

На протяжении всех лет занятия High End Audio я наблюдал один и тот же феномен в нашем аудиофильском сообществе: как минимум, безразличное, как максимум, крайне скептическое отношение к демонстрациям собственных систем друг у друга, особенно, когда мнения высказываются «за глаза».



Как визиты людей, приходивших ко мне в гости на прослушивание, так и мои собственные посещения знакомых аудиофилов с целью послушать чужую систему, как правило, заканчивались проявлением вежливости и, подчас, ощущением не зря потраченного времени, но сказать, что это время было потрачено не зря, именно, на само прослушивание, было бы серьёзным преувеличением. Всеобщим желанием во время таких вымученных сессий, как я это вижу, было поскорее пойти на кухню и попить там чайку или чего-нибудь покрепче. Ко мне никогда не выстраивалась очередь из желающих послушать, вне всякого сомнения, нетривиальные системы. Причём я всегда с готовностью ездил к людям, которые, в свою очередь, проявляли явные признаки нежелания сделать ответный визит.

Как же так? Мы возимся с нашими системами, тратим безумные деньги, силы и время, как нам кажется, на постоянные и, надеюсь, что, очевидные для всех, улучшения результата, а это – никому, кроме нас самих, не только не очевидно, но и, что даже хуже, абсолютно безразлично.

После более чем двадцати лет покупки одной системы за другой и опубликования более, чем сотни статей на тему аудио, всё, что у меня есть в сухом остатке, это – некие субъективно чувствуемые основания высказываться на эту тему дальше. Объективно признанных и зафиксированных снаружи меня собственных достижений в этой области, за все эти годы, я так и не отметил.

Вышесказанное не означает, что нет людей, которые постоянно стремятся к подобному стороннему опыту. Но, по моим наблюдениям, опять же, не ради непосредственного

получения удовольствия и восхищения во время прослушивания чужих систем, а ради каких-то посторонних, подчас, меркантильных, целей и задач. Если кому-то такие визиты нужны для повышения собственного авторитета, так сказать, отметить: «я там был, мёд пиво пил...», то для большинства, это – повод **самоутвердиться**: «а у меня, всё-таки, «играет» лучше». Лишь незначительное меньшинство пытается извлечь из подобных визитов для себя что-то новое, как повод для дальнейшего позитивного развития в аудио.

Что это – отсутствие желания развиваться, общее недопонимание друг друга, отсутствие любознательности, недоразвитая заикленность на себе, неорганизованность, банальная ревность, зависть или совсем что-то **другое**?

В предыдущих статьях я много места уделял тому, что вопросы общего для аудиофилов фундамента представлений всё ещё, «как в английском Парламенте, находятся на стадии обсуждения». Соответственно, во-первых, без **общепринятого** набора аксиом, о каких теоремах и о каких решениях, которые нам предлагаются для прослушивания в этом несуществующем (и общем для всех!) контексте, может идти речь?! На основании чего эти результаты оценивать? А, во-вторых, без чёткой **идеи** и выработанного под неё конкретного **плана**, не тонет ли общее качество звука в болоте извращённого приоритета незначительных и случайных деталей? Сосредоточив своё внимание на шнурках для ботинок, не остаётся ли король по-прежнему голым?

В этот раз я хотел бы сосредоточиться, именно, на этом втором аспекте отсутствия согласованного положительного резонанса на результаты от собственных усилий.

Тем более, что я считаю «эффект массового Исхода на кухню» важным симптомом, помогающим увидеть более глобальную картину происходящих в аудио индустрии процессов, и, надеюсь, не зря трачу время на этот текст, так как в нём, в очередной раз, я пытаюсь докопаться до причин, почему так происходит.

High End Audio существует и развивается на фундаменте «The Law of Diminishing Returns», то есть его Основного Закона, который постулирует необходимость смириться со всё уменьшающимися отдачами в качестве звука по мере всё увеличивающихся затрат сил, времени и средств.

Так не он ли является причиной того, что, не подвергая сомнению эту аксиому, хозяевам систем их постоянные (но незначительные!) улучшения очевидны «изнутри» (человеческое ухо – очень чувствительный прибор), в то время как другим слушателям, «снаружи», они, отнюдь, совсем не очевидны?

Стремясь к «мелкому» отличному, не пролетают ли аудиофилы, «как фанера над Парижем», мимо «большого» хорошего? И в то время, как они ловят блох в своей системе, не носятся ли по ней, как в посудной лавке, слоны? И не поэтому ли, чтобы спрятаться от этих слонов, их гости так спешат на кухню?

Сразу дам ответы на все четыре последних вопроса: да, именно так, как правило, и происходит. Даже, если и есть апологеты утверждения о том, что именно из-за этих **микро**-скопических улучшений мы и завязались с «Высоким Концом», что они-то и придают нашему увлечению смысл, и что именно ради них мы и идём на все эти усилия и тратим всё это время и деньги, поэтому, «назвавшись груздем, полезай в кузов», я к их числу себя не отношу.

В-частности, потому, что отдаю себе отчёт в том, что «большое» видно только издалека, для этого нужно иметь перспективу обширных знаний и опыта, а в их отсутствии, остаётся только довольствоваться «малым». Поэтому, то, я и всегда так старался обзавестись этой перспективой.

В отличие от любителей возиться с «аудио-мелочёвкой», меня всегда больше привлекало находить **макро**-скопические пути улучшения. Такие пути, как правило, находятся не в «мэйнстриме», который заражён маркетингом «основных» продаж, основанном на приоритете **выбора** между аналогичными по свойствам аудио компонентами. И они не находятся во второ- и треть- степенных по значимости направлениях, таких как всевозможные аксессуары, кабели, конуса и стойки под аппаратуру.

По моему мнению, эти пути связаны с (по порядку значимости) совершенствованием акустики помещения для прослушивания, расстановкой колонок в этом помещении, согласованной работой акустических систем и, после изначального соблюдения этих основных условий, подходящим набором усилителей, высочайшим разрешением источника и так далее по списку.

К слову говоря, в этом списке приоритетов, кабели находятся далеко не на первом месте, хотя, судя по их продажам, у стороннего наблюдателя может сложиться именно такое мнение ([см. мою предыдущую статью](#)). Большинство таких «макро» решений находятся либо в далёком прошлом, либо в недалёком будущем, поэтому «мэйнстрим», настроенный на **краткосрочный** результат, «здесь и сейчас», их намеренно не замечает.

Чтобы не быть голословным, приведу несколько примеров таких продуктивных и актуальных, на данный момент, направлений развития. Качественные одноканальные усилители на триодах прямого накала дают в звуке ту певучесть, задушевность и тепло, которые никакие другие жанры усилителей не в состоянии обеспечить, какие бы экзотические провода на них не вешали. Далее, прогресс в цифровой технике, особенно в использовании «часов» последнего поколения и файлов высокого разрешения, способствует подаче музыки в намного более естественной форме, чем это было возможно до самого последнего времени, при этом не надо ухищряться с замазыванием зелёным фломастером краёв дисков и лепить пассики там, где надо, и, где не надо.

Также, современные акустические процессоры-кроссоверы позволяют добиться намного более фазово-когерентного и адекватно «отзвукоорежиссированного» звука в помещении, чем когда-либо, при этом не вынуждая нас выпекать песок в духовке для засыпания его в подставки под колонки.

Ещё пример: «экзотические» типы акустических систем позволяют реализовать звуковые свойства, которых ортодоксальными подходами никогда не добиться. И, наконец, то же батарейное питание в определённых ситуациях может обеспечить такой прирост качества звука, который сетевое, в тех же самых случаях, принципиально, дать не в состоянии.

За всеми из вышеприведённых подходов стоят **глобальные идеи**, находящиеся не в фокусе пропагандируемого «мэйнстримом» подхода «здесь и сейчас», но именно такие идеи и могут обеспечить **серьёзный и «долгоиграющий»** полноценный отрыв в качестве звука, в то время как «мэйнстрим» нас всё время подталкивает к несущественным решениям, способным дать, хоть и регистрируемый слуховым аппаратом, но ущербный, а в контексте общего качества звука, **«фрагментарный»** результат.

В своих предыдущих статьях на soundex.ru я описал развитие, на протяжении более, чем двадцати лет, своих трёх собственных аудио систем. Как моя вторая система отличалась по стоимости от первой, так и моя третья от второй, отличались друг от друга по стоимости почти в три раза. Соответственно, эти описания позволяют взглянуть на эволюцию качества звука при **линейном** нарастании их цены. Так как я использовал во всех трёх системах колонки одного семейства от одного и того же производителя и в одном и том же помещении, то это позволяет сделать, в контексте этой статьи, ряд полезных суждений.

Банальная до неприличия мысль о том, что ценность изначальной идеи проекта влияет гораздо больше на конечный результат, чем даже реализация этой идеи, как-то не очень часто встречается при обсуждении High End Audio. Для меня же это было руководством к действию. Никаких америк я при этом открывать не собирался, просто я отдавал себе отчёт в том, что те **идеи**, которые я возьму на вооружение при планировании работы над системами, тривиальные или нетривиальные, определяют их потенциал в гораздо большей степени, чем те **компоненты**, которые я выберу для их реализации.

Я не отрицаю полностью значение качества компонентов, так как высокое качество компонентов может быть тоже, само по себе, интересной идеей, но я просто хочу подчеркнуть, что это – не единственная, как многим кажется, возможная идея, и что она, с точки зрения влияния на качество звука аудио системы – далеко не самая существенная.

Построению моих всех собственных систем предшествовала **самая основополагающая идея**: для получения высокого качества звука, основной компонент системы – комната для прослушивания - должна быть, насколько это возможно, максимально для этого подготовлена.

Следующая главная идея: чтобы добиться необыкновенно высокого качества звука, второй по значимости компонент системы – колонки – должны быть «необыкновенными», в том числе и необыкновенно выглядеть, так как форма неразрывно связана с содержанием. Такая логика была основной причиной, по которой мой выбор пал на колонки от «Arogee Acoustics», верность которым я сохранил на протяжении почти четверти века.

Первая моя система, хоть, и включала минимальный набор техники, но она позволила реализовать возможность услышать макро-изменения в звуке, применяя, как **дополнительную идею** этой системы, активный двух-полосный кроссовер.

Основная идея второй системы была в том, что с целью обеспечить макро- достижения в звуке, я решил использовать, опять же, активное трёх-полосное усиление, но, в этот раз, на комплекте из восьми (с целью обеспечить необходимую мощность) однотактных усилителях с триодами прямого накала на лампе «ГМ-70». Таким образом, мне хотелось получить «триодный» и «управляемый» звук на изодинамических планарных колонках с относительно низкой чувствительностью. Такую постановку задачи я до этого нигде не встречал, так как считается, что SET- усилители могут работать только с колонками высокой чувствительности, а мне хотелось совместить все преимущества «ленточных» систем со всеми преимуществами однотактных усилителей на «больших» триодах прямого накала.

И, наконец, третья, также полностью активная система, запланированная для работы с макро- достижениями «по звуку», была основана на реализации **новой идеи** десятикратного увеличения мощности всё в том же помещении и на колонках такого же

типа, но обладающих намного большими возможностями как по звуковому давлению, так и по гибкости их настройки, используя, встроенный в эти акустические системы, четырёх-полосный кроссовер .

Что даёт переход от набора маломощных SET- усилителей на «ГМ-70» и «самопального» кроссовера на октальных лампах к их полной противоположности – пятисот- и шестисот-ваттным «транзисторам» и «пентодам», согласованным с помощью «продвинутого» транзисторного активного электронного кроссовера от, на тот момент, лидирующего в мире производителя – это та основная идея, которую я хотел опробовать с помощью своей последней системы.

Я намеренно не останавливаюсь на особенности отдельных компонентов, так как по отношению к лейтмотиву главных идей, марки этих компонентов, их параметры и т. д., опять же, в контексте данной статьи, не имеют вообще никакого особого значения. Их перебор в процессе работы с третьей системой (включая пяти(!)-блочный **предусилитель** весом в сто пятьдесят (!) килограмм от Макарова с Мишуковым, с которым я их развернул на 180 градусов), если и давал какие-либо отличия в качестве звука, то охарактеризовать эти особенности можно только прибегая к размерности **микро-**, а, отнюдь, не макро- .

В моём случае перегиб кривой соотношения качества/цена в сторону участка нелинейного насыщения произошёл на второй системе. Если убрать удобство управления кроссовером колонок с пульта и более низкий, но не значительно более артикулированный, бас, то трёхкратное увеличение цены в третьем случае мало что добавило в удовольствии, получаемом от музыки (хотя, соседям оно, по-видимому, его, явно, добавило).

По сравнению с первой системой, вторая была на голову выше, как по разрешению и возможностью управлять этими макро-изменениями, так и по общему вдохновению, испытываемому от прослушивания на ней музыки.

Третья же система, добавив количества, не только не добавила качества, но и в некоторых принципиальных аспектах его, отъехала назад из-за замены «триодов» на «транзисторы».

Смог ли бы я, когда-либо, добиться от первой системы звука второй? Никогда. Смог ли я от второй добиться некоторых преимуществ, даваемой третьей? В моём помещении – да, при этом с сохранением кучи сил, времени и денег.

Кстати говоря, в другом, намного большем, помещении, куда недавно перекочевала моя третья система, увеличение мощности стало просто **необходимым**. Вторая система там была бы просто неуместной, поэтому в новом помещении положительное макро-изменение звука третьей системы было более, чем востребованным и очевидным, а дополнительная трата денег оказалась вполне обоснованной. Соответственно, но только уже в новом помещении, эта самая большая система сумела восстановить своё позиционирование на **линейном** участке нарастания качества в зависимости от цены и дополнительных затрат сил и времени.

Получается, что только осмысленное планирование позволяет получить оптимальный результат. А откуда оно возьмётся, если мы будем только вариться в «собственном соку», если не будем привлекать основополагающий ресурс серьёзных идей со стороны и чужого знания и опыта, причём, не только сугубо технического?

Наличие идей, а не только способности отличать одно от другого – это то, что отличает взрослого и зрелого человека от ребёнка, играющего в игрушки. Ребёнок может также отличить одну конфету от другой, как и взрослый, но сделать сами конфеты он никогда не сможет, и в том числе потому, что для этого надо ещё и владеть идеями.

Наличие триодных усилителей во второй системе было той изюминкой, той серьёзной идеей, которая обеспечила в моём случае продолжение движения по **линейному** участку соотношения «качество/цена». Игра же в **стандартную** гонку вооружения, просто наращивая потенциал **отдельных** компонентов, как в третьем случае, продемонстрировала мне воочию смысл «The Law Of Diminishing Returns».

Думаю, что **простое** усовершенствование аналогичных **по концепции** компонентов из первой системы во второй, как и «полировка» второй на избитых подходах, не привела бы меня к тому результату, который я получил, пересмотрев полностью **идеологию** построения второй системы. Третья система, дав мне много положительного опыта, но в контексте затрат на её приобретение и запуск, а также возможностей помещения, была, во - многом, откатом назад в качестве звука. Последняя система – типичный пример движения по очень нелинейному участку кривой зависимости качества от затрат, причём на участке её крайнего насыщения.

Уйдя с линейного участка нарастания макро- улучшений звука из-за использования новой, но не здоровой идеи, «отличное» стало, в том числе, повторюсь, в контексте дополнительных затрат, истинным врагом «хорошего».

По моему мнению, к схожему результату может привести и пропаганда увлечения виниловыми пластинками, так как в нынешние времена увлечение «винилом» ведёт, при заданном бюджете, к однозначному **снижению** общего качества звука в системе.

Более того, с точки зрения получения окончательного результата, разница между «винилом» и «цифрой» не имеет, строго говоря, никакого принципиального значения. То что, действительно, имеет значение, это – идея разумного планирования сил, средств и потраченного времени. Надеюсь, что для всех это – очевидно: распыление трат на два формата однозначно деградирует общее качество звука, а с точки зрения качества звука, в развитии цифровых технологий я вижу гораздо больше перспективы.

Если бы средства, инвестированные в «винил», в том числе из-за **растущей** стоимости самой виниловой коллекции, были инвестированы в основную часть системы, но с цифровым источником (например, в колонки, в усилители, да и в сам цифровой источник), то они, повторюсь, при **том же самом** бюджете, обеспечили бы гораздо более высокое качество звука системы в целом.

Особенно, учитывая не только общее **снижение** стоимости и повышение качества самого цифрового материала, особенно, в случае файлов высокого разрешения, но и постоянную положительную эволюцию современного цифрового оборудования. Использование, скажем, современных цифровых комплексов тонкой настройки акустических систем и согласования их работы со свойствами помещения даёт такие **макро-** отличия в качестве звука, на фоне которых, различия в той же самой системе между ненастроенными с их помощью «цифрой» и «винилом» (в одном и том же диапазоне цен!) можно охарактеризовать не более, чем в категориях **микро-**.

Другое дело, что для использования подобного оборудования нужна достаточно высокая квалификация, и без привлечения **стороннего** ресурса знаний и опыта, начинающему

пользователю обойтись не удастся. Однако, без привлечения подобных серьёзных идей продвинуться дальше сидения пятый год в первом классе и игры в те же игрушки не получится.

А получится, несмотря на последующие усилия, только дальнейшее движение по **плоскому**, без реального нарастания качества звука, участку кривой зависимости качества от затрат, довольствуясь не более, чем виртуальным насыщением от микро-результатов.

Такое мнение о «виниле» у меня сформировалось за последние двадцать лет, в том числе, и потому, что за всё это время я так и не смог услышать убедительной демонстрации, которая бы, со всей очевидностью, показала **явные** преимущества этого формата над «цифрой».

Во-первых, во время тех редких возможностей, когда я мог сравнить одни и те же CD и пластинки на соотносимых по цене комплектах, я раз за разом, был вынужден делать выводы не в пользу пластинок.

Во-вторых, в те времена, когда я часто общался с Юрой Макаровым, я так и не смог услышать винил в «его исполнении» (у него в то время постоянно был то «понос, то золотуха», то одно не работало, то другое).

В-третьих, я был в пару раз в гостях у Гриши Чикнаверова из «Gong AV», известного апологета этого носителя. За какую бы пластинку он не брался в моём присутствии (включая распечатанные при мне), слушать результат на виниловом источнике за десятки тысяч долларов и на системе за пару сотен тысяч, за крайне редкими исключениями, было просто невозможно. В чём он, в конце концов, со мной согласился, со вздохом прекратив дальнейшие попытки.

Наконец, окидывая общим взглядом все последние Hi-Fi выставки, могу сказать, что если бы я задался вопросом о лучшем для меня звуком на каждой из них, то все последние годы это были системы с цифровым источником.

Итак, я много слышал много добрых слов о виниле от его бесчисленных поклонников. Слов-то много, а «дела», то, где?

А «дел» не видно, как я думаю, в значительной степени из-за невозможности их разглядеть на фоне гораздо более насущных проблем в системах.

На решение которых, не только, ох, как бы пригодился ресурс, потраченный на покупку, каких-нибудь, последних фоно-корректоров или MC-головки, но и ресурс понимания необходимости **поступательно** двигаться по списку идей и приоритетов, чётко осознавая, при этом, что и за чем следует.

Подытожу вышесказанное: таким образом, нужно отдавать себе отчёт в том, что возможность оставаться на линейном участке кривой нарастания качества звука от вкладываемых сил и средств обеспечивается только за счёт развития значительных и здравых идей. Именно на этом участке аудиофилы испытывают наибольший кайф от своего увлечения.

И, именно, на этом **линейном** участке их достижения видны не только им изнутри, но и всем тем, кто, не только в состоянии, но и хочет видеть их, снаружи. Избежать столкновения в лоб с «The Law of Diminishing Returns» и оставаться на линейном участке нарастания этой кривой можно только за счёт новых (пусть, и хорошо забытых старых) **идей**, которые реализацией своего потенциала **макро-изменений** в «звучке», поддержат этот постоянный рост. А не за счёт пресловутой «гонки вооружений».

При этом необходимо сохранять бдительность, так как многие идеи, на поверхности кажущиеся очевидными, могут, на самом деле, противоречить этой идеологии и будут служить только **препятствиями** на пути получения конечного результата.

Именно поэтому я так много в своих прошлых статьях останавливался на **идеологии** нашего увлечения, так как только соответствующие этой идеологии, то есть, **здравые**, идеи могут направить нас в нужном направлении.

Особенно нужно быть бдительным по отношению к тому же гипертрофированному значению, которое повсеместно придаётся разнице между аналогичными компонентами, а также к чрезмерной значимости, приписываемой свойствам соединительных кабелей в аудио системах. Вырванные из контекста, они становятся подобными препятствиями, которые могут дезориентировать кого угодно.

Если почитать материалы «Stereophile», «Аудиомагазина» или другого типичного аудио интернет-ресурса, то неминуемо складывается впечатление, о том, что всё звуковое оборудование, причём, без исключения, на редкость **отличное**.

Но, почему-то найти, у кого же из их читателей можно услышать просто **хороший** результат, как я упомянул в начале этой статьи, оказывается, совсем непросто. С одной стороны нам предлагается несусветный выбор всевозможной аудио техники. С другой, тогда, по логике, напрашивается заключение, что, так как она вся – «отличная», то выбор между ней должен быть несущественным, не так ли? Что, кстати, полностью согласуется с моим мнением о несущественной разнице между аналогичными компонентами, существующими в рамках одной идеи. Просто это не произносится вслух.

Соответственно, очень трудно удержаться от заключения, что выбрать комплект аудио аппаратуры, по версии типичного СМИ, это - как выбрать чайник в отделе электротоваров. Кроме внешнего вида и его объёма, какая разница, какой из них покупать: ведь, речь, то, идёт только о необходимости вскипятить воду, а для этого они **все** отличные! СМИ этого не подразумевают в явном виде, и, даже, активно противясь такой формулировке, видимо, не смогут ничего возразить в ответ, кроме как того, что, дескать, наверное, существует разная степень «отличности».

Когда всё так отлично, то тогда, на самом деле, какая разница – увидел на столбе рекламу B&W, купил B&W, случайно споткнулся носком ботинка о стоящий на полу аудио-салона усилитель Krell, купил Krell, увидел красивую аватарку, купил, McIntosh, всплыл баннер на форуме о сногшибательной распродаже, купил Sonus Faber, Так, что ли, получается?! Может, журналы и интернет-ресурсы и, действительно, уже были бы рады согласиться со мной в части несущественной разницы между аналогичными компонентами, но кто, же, им позволит! Продажу рекламы, то, ещё никто не отменял!

Видимо, инстинктивно боясь свободы идей, где бы она ни проявлялась, нам кто-то всё время сверху пытается вместо этого подsunуть пресловутую свободу выбора, причём среди уже утверждённых отсюда вариантов. Для

этого, раздувая разницу между «в лоб или по лбу» или между «хреном и редькой», создаются избитые пути наименьшего сопротивления, в сторону которых, нас всё время подталкивают.

При этом, должно быть очевидно, что такие избитые пути – это далеко не всегда **прямой** путь из точки А в точку В, это ещё зависит от того, кем он избит и для чего. В нашем конкретном случае это – дорога, избитая за последние многие годы толпой «неверующих фом» под управлением Иванов «Сусалиных» от аудио индустрии. Задача же последних состоит не в том, чтобы мы поскорее добрались до «пункта назначения», а, наоборот, чтобы мы, **бесконечно** петляя, покупали у этих проводников побольше чаю с печенюшками, и побольше спорили о том, что лучше Bryston или Parasound, Manley или Audio Research, Wilson Audio или Magnepan. Играя в эти игрушки и получая, походя, всевозможные мелкие радости, можно тоже наслаждаться жизнью, но, в конечном счёте, они быстро проходят, а чувство общего удовлетворения, которое может возникнуть только от прихода в «пункт назначения», то есть от значительных достижений, так и не наступает.

Все эти споры – «какой усилитель, или какие колонки - лучше?», как и отделённые от идей, рецензии на аудио технику, загоняют нас в ту часть кривой «The Law of Diminishing Returns», в которой «returns» получаются совсем «diminishing», то есть туда, где эта разница получается совсем незначительной, а споры ни о чём. Особенно это очевидно со стороны. Именно поэтому мы и **скучаем**, приходя друг другу в гости, что, даже аккумулируясь, микро-изменения, так и не переходят в макро-. И именно поэтому мне никогда не было интересно писать рецензии на конкретную аппаратуру (разброс по качеству звука которой от экземпляра к экземпляру внутри одной поступившей партии, а я часто в этом убеждался на собственном опыте, подчас, существенно больше, чем разброс по качеству между конкурирующими изделиями от разных производителей). Так как в отсутствии макро-изменений, вследствие отсутствия новых идей, мы ничего нового не слышим и ничего нового для себя не открываем, поэтому нам так и хочется поскорее уйти на кухню.

Для тех же, кто, по-прежнему, хоть и неосознанно, ищет **развития** в аудио, получается вместо поступательного развития, бесконечный ход **по заколдованному кругу**. Что я много раз наблюдал среди своих знакомых аудиофилов, которые, например, однажды, предав анафеме какие-нибудь Таппоу, через несколько лет возвращают их назад в свою систему, утверждая, что теперь, наконец, они поняли, зачем живут. Хотя проблемы многих продуктов даже не столько в том, на что они, в действительности, способны, а, больше, в том, из чьих рук и в чьи руки они попадают. И мне тоже, стремясь **поступательно** развиваться в Хай Энде, было не избежать продажи неудачных решений за бесценок и покупки новых по полной цене. Но, при этом, я это делал с чётким намерением: наоборот, я не хотел продолжать двигаться по этому кругу, а хотел его разорвать.

Моё закрытие темы «большого аудио» и уход в «портатив» было связано не столько с длинной пути, который я в нём прошёл, достигнув на нём апогея со своими Arogee «Grand'ами», а сколько с попыткой, используя весь свой накопленный там опыт, вернуться на **линейный** участок кривой нарастания качества «звука» от вкладываемых в него сил, времени и средств. Опять же, осознавая, что это может произойти только вследствие развития новых **идей**, а не за счёт бесперспективного пути полирования старых паровозов до дыр. Идя по избитому пути наименьшего сопротивления, значительная часть аудио индустрии старается культивировать в составе серого вещества среднего аудиофила коктейль, состоящий из одной части стремления «снять с дерьма

сметану», одной части ретроградства и одной части инфантильности, обильно «разбодяженных» воинствующим невежеством. Эти силы также заинтересованы в том, чтобы мы, вообразив, что можем прыгнуть выше головы, купили у них бутафорские крылья и взбрели себе в голову, что с их помощью мы сможем улететь в «голубую даль», а сами, при этом, бесконечно ползали по кругу, довольствуясь их мелкими подачками. Для чего, по их совету свыше, нам нужно бесконечно наносить на эти крылья «сусалиную» позолоту, причём, самого, что ни на есть, **отличного** качества.

А нам то нужно просто получить **хороший** звук, перейдя для этого из нашей изначальной точки А в «пункт назначения» точку В. Да, потратив на **поиск направления, планирование и строительство** моста из точки А в точку В, некоторое количество сил, времени и средств. Но тогда в точке В, как ни у кого, из искренне сочувствующих нам снаружи, так ни у нас самих внутри, не возникнет никаких вопросов, где мы находимся, и сомнений, зачем мы там оказались.

И вот тогда-то на кухню наших гостей не заманишь никакими коврижками...

Михаил Кучеренко.

Март 2015 г.