

# Интервью с Гарри Пирсоном, главным редактором журнала **The Absolute Sound**

## Часть 1

**М.К.:** По мнению всех без исключения заметных в мире *high end audio* личностей, именно вы стояли у его истоков. Итак, расскажите, как все начиналось.

**Г.П.:** Индустрия *high end* предшествовала, как известно, *high fidelity*, которая оформилась в 50-60-х годах XX века. А до этого на рынке присутствовали в основном довольно примитивные устройства "консольного" типа (все в одном – проигрыватель, усилитель, приемник, динамики) или наборы деталей, из которых энтузиасты сами что-то собирали. Однако по окончании Второй мировой войны освободилось огромное количество инженеров, получивших в военном секторе высочайшие навыки и пытавшихся теперь применить их в бытовой сфере. Их усилиями рыночные пустоты быстро заполнились. А о том, что индустрия *hi-fi* стала оформляться в отдельную развитую отрасль, свидетельствует появление печатных изданий коммерческого толка, которым предшествовала масса журналов для энтузиастов типа "Сделай сам". К началу моей деятельности я стал свидетелем появления одного из первых коммерческих журналов – *Hi-Fi Review*, который затем превратился в *Stereo Review*, а еще позже – в *Stereo&Video Review*. Существование таких изданий стало обеспечиваться вливанием больших средств крупных компаний – производителей техники, которые таким образом рекламировали свою продукцию. Процесс срастания с капиталом усугубился при появлении на американском рынке крупных японских компаний, с которыми пришли по-настоящему большие деньги. Казалось бы, пресса полностью оказалась придавленной производителями, но тут произошло событие, вызвавшее в тихом болоте настоящий шторм. В конце 60-х появился журнал *Stereophile*, и в нем была опубликована рецензия Дж.Г. Холта на широкополосные электростатические АС *KLH-1*. Автор тщательным образом проанализировал не только сильные, но и слабые стороны колонок, чем поверг в шок и читателей, и издателей других журналов, и самих производителей техники, которые были уверены, что у них давно "все схванчено". Это дало толчок к возникновению нового подхода как в журналистике, так и в конструировании – а также к позиционированию техники *hi-fi*. На смену "консольным" устройствам стали приходить "separates" – блочные усилители, предусилители, проигрыватели с магнитофонами, колонки. Собственно, это и была техника *hi-fi* – следующий, более высокий уровень качества, определяемый, в основном, раздельностью функциональных блоков, из которых можно было собрать неплохую систему при наличии определенных навыков и везения.

Теперь о себе. Сколько я себя помню, музыка всегда была для меня обильным источником эмоций и убежищем от реального мира, в который я вписывался с трудом. Музыка буквально спасала меня множество раз во времена душевного дискомфорта, давала мне энергию – или полностью "растворяла" в себе, когда звучали, к примеру, произведения Игоря Стравинского. Помню, что в 12 лет я вставал на стул, чтобы дотянуться до проигрывателя, и что тогда у нас были колонки *Klipsch*. Именно страсть к музыке пробудила во мне интерес к аппаратуре. Но, поскольку я все время ходил на



концерты, у меня в ушах был эталон живого звучания, а домашняя техника неизменно разочаровывала. Собственно, это и подвигло меня на попытки приблизить домашнее звучание к живому – сделать так, чтобы аппаратура, которая дает возможность слушать любимую музыку, вместе с тем не стояла бы между мной и музыкой. И, поскольку начало моей карьеры было связано с издательской деятельностью, я подумал: а почему бы мне не сделать свой собственный журнал? Вокруг меня не оказалось тех, кому я мог бы полностью довериться, сведя свою роль к редактированию чужих материалов. Поэтому при создании своего журнала *The Absolute Sound* мне пришлось самому разрабатывать концепцию издания, изобретать новую систему ценностей и ориентиров, а также новую терминологию, способную эти ценности отразить и сопоставить между собой – и понятную притом не только мне, но и читателям.

Действительно, что должно быть мерилом качества звучания аппаратуры? Лабораторные измерения, сравнение с некоей эталонной системой? Я пошел по другому пути, который, как мне представляется, позволяет в известном смысле абсолютизировать качество звука: звучание домашней системы сопоставляется с живым "голосом" настоящих инструментов на концерте, и степень приближения одного к другому и есть то самое абсолютное мерило качества системы. Все другие подходы, на мой взгляд, либо заводят в тупик, как в случае с электрическими параметрами, либо уводят в сторону субъективизма.

Журнал освещал только самые значительные достижения аудиотехники, оставляя за рамками средние и тем более посредственные изделия, которые для нас как бы не существовали вообще. Я был лично знаком со многими инженерами и владельцами предприятий, производящих аппаратуру, и читал все без исключения, что печаталось в СМИ. Это давало уверенность в том, что "рука на пульсе", что журнал полностью "в теме" и следует своей концепции. Тогда же нашлось и определение нашей области интересов – *high end*. Хотя этот термин применялся до нас в далеко не самом приличном смысле, существовали даже реальные продукты,

относящиеся совершенно к другой области интересов и продававшиеся в интим-шопах. Предстояло в определенном смысле "отмыть" понятие *high end*, адаптируя его для наших целей как максимально емкое, лаконичное и вряд ли оставлявшее надежду найти ему достойную альтернативу.

Следующий ключевой момент в истории *high end audio* – выпуск "901-й" серии АС фирмы *Bose*, сбравшей обильный урожай восторженных рецензий во всех профильных журналах. Только почему-то нигде не было написано о том, что эти колонки с девятью динамиками в акустическом оформлении "закрытый ящик" для нормальной работы требовали очень мощного (ватт на семьсот) усилителя, способного справиться со сложной нагрузкой: с замысловатой кривой импеданса и большим количеством излучателей.

Надо сказать, что ламповые усилители в это время быстро сдавали свои позиции, уступая место более технологичным и дешевым транзисторным, но транзисторная технология была "сырой" и не обеспечивала высокого качества. С появлением же *Bose 901* оформился запрос на мощные и к тому же качественные транзисторные усилители, которые по понятным причинам не могли быть дешевыми. Вообще, акустика на тот момент находилась на значительно более высоком уровне развития, чем усилительные устройства.

**М.К.:** Если вы определили *hi-fi* как блочные устройства, пришедшие на смену "консольным", то что же такое, в двух словах, *high end*? И не явился ли на самом деле подобный переход от единого к частностям в определенном смысле "выстрелом себе по ногам", поскольку вместо законченного продукта с изначально согласованными элементами пользователь получал в руки разрозненные компоненты-полуфабрикаты, из которых предстояло собрать нечто, пройдя через стадию выбора, который не всегда мог быть осознанным – и, соответственно, удачным?

**Г.П.:** Переход к раздельным компонентам, несомненно, прогрессивен. И в нем гораздо больше положительного, чем отрицательного. А *high end* – это также "separates", но уже на другом качественном уровне: хоть

США



## КАБЕЛЬНАЯ ПРОДУКЦИЯ

и раздельные, компоненты *hi-fi* еще не были достаточно хорошими для того, чтобы собранная из них система могла удовлетворить самые высокие запросы. Но и в *high end audio* вы не найдете ни одного производителя, который способен сделать каждый узел системы так же хорошо, как и его конкуренты. Поэтому либерализация пользовательского выбора дает возможность получить намного более высокий результат, комбинируя в одной системе лучшие "разрозненные" компоненты.

**М.К.:** И все же не является ли переход от "консолей" к производству раздельных компонентов попыткой производителя переложить ответственность за конечный результат на потребителя?

**Г.П.:** Я убежден, что миссия любого производителя – делать то, что у него хорошо получается. А ответственность за конечный результат должна лежать между производителем отдельных компонентов, потребителем и, конечно, такими изданиями, как наше. Для этого ведь мы, собственно, и существуем, чтобы покупатель не остался один на один с кучей разрозненных блоков, чтобы он мог сделать осознанный выбор с нашей помощью. Конечно, у любой медали две стороны, и либерализация выбора здесь не исключение. Да, возможен и отрицательный результат, но зато неизмеримо возрастают шансы на успех, недостижимый с "консолями". В качестве примера могу привести мою собственную систему: акустика *Nola Grand Exotica Reference* (четыре "башни" внушительных размеров), немецкие усилители *ASR*, проигрыватель "вина" *VPI* и провода *Nordost*. Ни одна компания в мире не в состоянии произвести такую систему в готовом виде. В некотором роде ее производителем являются я сам, поскольку собрал ее из компонентов, которые счел лучшими в контексте данной системы.

**М.К.:** Кого из производителей вы считаете провозвестником *high end audio*?

**Г.П.:** Пionерами зародившейся индустрии *high end audio* я бы назвал компании *Audio Research* и *Magnepan*. Их изделия поражали выразительностью звучания, новым уровнем передачи музыкального содержания, совершенно недоступным для той аппаратуры, которая имелась на рынке до них. Если дополнить список тех, кому удалось перевесить качество своих продуктов в принципиально иную плоскость, можно назвать *Dahlquist* и *Vandersteen Audio*. Кстати, в компании *Dahlquist* начинал известный разработчик акустики Карл Марчессотто, впоследствии создавший множество замечательных моделей *AC Alan* (позже *Nola*). Этот великий новатор вместе с Джоном Далквистом в буквальном смысле вытянул динамики из ящиков, оставив лишь басовый излучатель в привычном оформлении, а прочие расположил поверх в открытом пространстве. До него никто не решался на такой шаг, опасаясь акустического короткого замыкания из-за противофазности излучений передней и тыльной сторон диффузора (которое на самом деле проявляется только в области низких частот). Звучание этих *AC* напоминало звучание электростатов *Quad*.

Мы в своем журнале вырабатывали собственную терминологию во многом на основании знакомства с такими уникальными изделиями, как колонки *Dahlquist*. Их звук, в частности, был назван "открытым", но не из-за открытых динамиков, а в связи с открытостью динамической, свободой и легкостью выражения музыкальных нюансов.

Следующим знаковым именем, безусловно, является **Mark Levinson**. Для этой компании наш журнал был первым, где они разместили свою рекламу. Технические решения, использованные при создании мощных транзисторных усилителей *Mark Levinson*, на тот момент были столь же беспрецедентны, сколь и их высокая цена.

**М.К.:** Можно ли говорить о том, что вы разорвали некий порочный круг, сняв вопрос – "что было раньше" (как курица или яйцо): специализированная пресса, создающая некую идеологию, на основе которой конструируется аппаратура, – или, наоборот, аппаратура, создающая прессу, которая доносит до покупателя заложенную в ней идеологию?

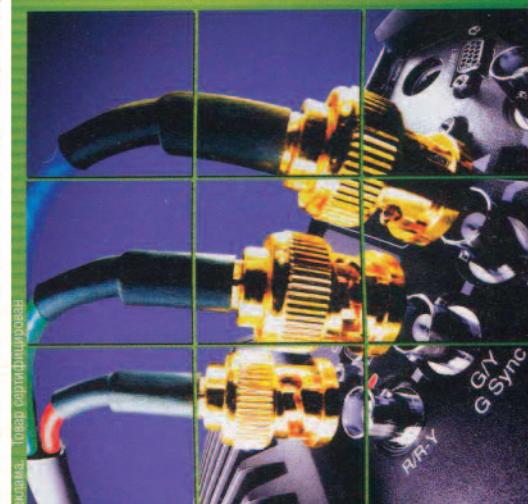
**Г.П.:** Именно так! Подстегивая события журнальными публикациями, мы воздействовали не только на читателей, но и на производителей. В их среде возникло новое поколение, которое впоследствии сформировало целую индустрию *high end audio*. Взять хотя бы основателя *Audio Research* Билла Джонсона. Когда появился наш журнал, он работал продавцом грампластинок, а в своем гараже паял усилители. Но кто об этих усилителях мог бы узнать, если бы не наш журнал? Кто бы узнал о том, что на рынке сформировалось новое, революционное предложение? Тогда появлялись не только очень дорогие, но и относительно доступные усилители высокого качества, вписывавшиеся в ценные традиции *hi-fi*. До сих пор эта аппаратура звучит волшебно, и до сих пор она востребована, теперь уже как "аудио-антиквариат". И, что интересно, самыми ярыми охотниками за ней являются японцы, завоевавшие в скором времени рынок и вытеснившие *Audio Research*, *McIntosh* и другие замечательные бренды. Сейчас стоимость первых версий усилителей *Audio Research* в Японии – в 10-20 раз выше изначальной, и практически все они уже осели там в частных коллекциях.

**М.К.:** Чем можно объяснить феномен превращения старых моделей аппаратуры в антиквариат?

**Г.П.:** Многие из этих моделей абсолютно уникальны и даже неповторимы на современном этапе развития в связи с глобальными изменениями в материалах, технологиях, инженерном подходе. Причем даже самими компаниями, не говоря уже о других. И многие винтажные изделия тех лет до сих пор во многом пре-восходят современные аналоги. Остается сожалеть, что мы до сих пор не уделяем должного внимания созданию "пантеона героев" нашей индустрии. Имена людей, стоявших у истоков *high end audio*, должны быть у всех на слуху, для них – пока не поздно – должны быть открыты страницы всех специализированных изданий, чтобы у новых поколений пользователей формировались правильные представления о нашей сфере деятельности и об истинных ценностях, чтобы обеспечивалась преемственность традиций.

**М.К.:** В определенном смысле то, за что вы работаете, – это "институт менторов". Я получил физическое образование в условиях, когда существовало разнообразие школ, возглавляемых авторитетными учеными, чье мнение считалось незыблаемым и воспринималось нами как руководство к действию. И в нашем институте часто устраивались встречи в неформальной обстановке с известными профессорами, академиками и даже лауреатами Нобелевской премии, и тогда обсужда- ►

- Аудио-видео кабели для профессионального применения
- Витая пара
- Коаксиальный кабель HDTV и RGB кабель
- Разъемы
- Кабели управления
- Оптические кабели
- Кабель для домашних инсталляций
- Готовые межкомпонентные кабели
- Профессиональный инструмент для работы с кабелем
- Акустический кабель



Реклама товара серийной продукции

## СТС CAPITAL

111024, Москва, Шоссе Энтузиастов, д. 11 А, корп. 1, 1 эт., оф. 2.

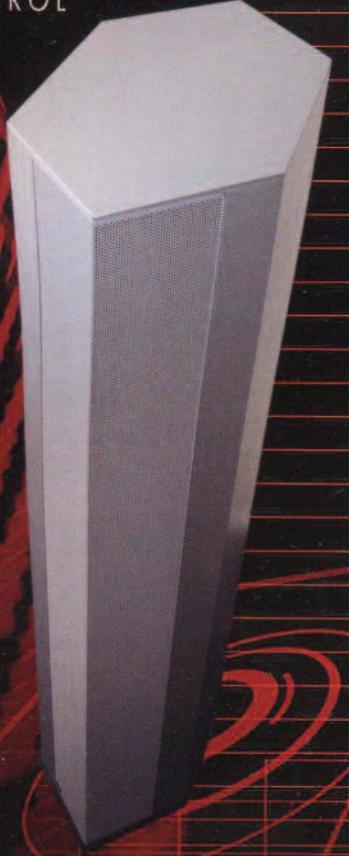
Отдел продаж: тел. (495) 363-4888; факс: (495) 363-4889

Инсталляции: (495) 363-4887 • Аренда: (495) 363-4885

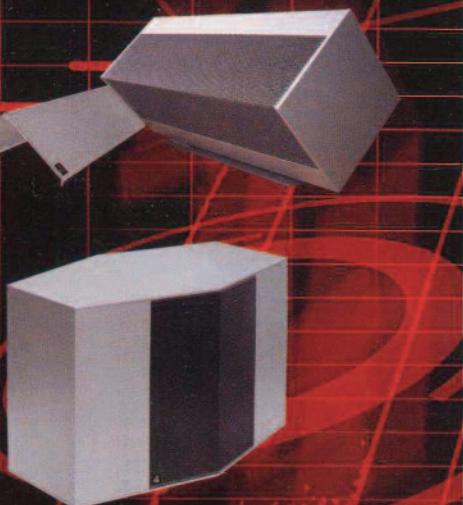
Сервис: (495) 363-4886 • info@ctccapital.ru • www.ctccapital.ru

ПРИГЛАШАЕМ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПАРНЕРОВ

wave  
CONTROL



ШВЕЙЦАРСКАЯ КЛАССИКА  
ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ  
HIGH-TECH ДИЗАЙН



RAL ПОКРАСКА В ЛЮБЫЙ ЦВЕТ  
ПО ШКАЛЕ RAL

на промахах

рекламы

сертифицированное  
производство

GONG-ΔΔ  
ДИСТРИБЬЮЦИЯ

(495) 504-4649, 773-75-26;

WWW.GONG-AV.RU; INFO@GONG-AV.RU

лись не конкретные вопросы физики, а самые общие темы. И студенты получали возможность проникнуться менталитетом, мировоззрением выдающихся "умов". Что же касается аудиопрессы, то, как мне кажется, она очень часто самоустраниется в ситуациях, когда возникают дискуссии между носителями традиций *high end audio* и никому не известными "деятелями прилавка", чье мнение ничем, кроме собственных амбиций, не обосновано. Подобный плюрализм может натолкнуть читателей на мысль, что если так, то и их собственные представления о "плохом и хорошем" в нашей области могут иметь такой же вес, как и мнения признанных авторитетов. Мне кажется, это та проблема, с которой журналы должны были бы разобраться с максимальной добросовестностью.

**Г.П.:** Полностью согласен. Очень часто по какому-то определенному вопросу не может быть двух верных мнений, а существует только одно. И это – обоснованная позиция, в отличие от "демократического паритета мнений", равнодействующая которого равна нулю. К сожалению, наша аудиопресса устремляется от подобных дебатов, только делая вид, что она сохраняет при этом политкорректный нейтралитет и позицию рефери, беспристрастно наблюдающего за схваткой со стороны. На самом же деле это элементарная трусость. Журналы боятся испортить отношения с корпорациями, на содержании у которых они находятся, боятся прослыть недостаточно лояльными по отношению к рекламодателям. Часто журналист, материалы которого на ура воспринимаются читательской аудиторией, страдает за свою честность, испытывая давление инвесторов через редакционный аппарат.

Особое место в системе взаимоотношений журналиста, редактора, инвестора и читателя занимают возможные разнотечения, возникающие из-за недостаточно конкретного изложения мысли. Ключевым моментом для нашего журнала явилась выработка строгой терминологии, которая исключает такие разнотечения, не убивая при этом стилистической индивидуальности журналистов, и дает возможность однозначно определять предметы и явления, о которых идет речь. Корректный язык – гарантия того, что нас не обвинят в попытках что-то склонять, обойти или завуалировать в угоду той или иной заинтересованной стороне.

(См. окончание интервью в следующем номере **AM**)

### Комментарий Михаила Кучеренко

С чего начинается "Родина" для аудиофилов?

Если не брать в расчет процесс музыкального становления их кумиров (и географию), то, наиболее вероятно, с этапа звукозаписи. Поэтому в прошлом году (см. **AM** №№ 1–6 за 2006 год) мы провели серию интервью с некоторыми из крупнейших современных звукорежиссеров в попытке установить диалог со "смежниками", чтобы, наведя с ними "мости", воспользоваться их опытом и знаниями для переосмыслиния представлений, сложившихся в *high end audio*.

На протяжении этих интервью было видно, что если по многим направлениям наши цели и задачи были сходными, то способы их достижения и решения часто сильно различались. Тем не менее, лично для меня ценность этого общения очевидна в силу свежести взгляда на наше увлечение качеством звука

– взгляда, отличного от традиционного рассмотрения в аудиопрессе.

Расхождение в трактовке многих вопросов требует, на мой взгляд, "перекинуть мяч" на наше поле, предоставить слово основным игрокам нашей индустрии, в ряду которых, по общему мнению, первый должен быть Гарри Пирсон.

Начав издавать в 1973 году свой журнал **The Absoluted Sound**, он не только ввел в обращение сам термин *high end audio*, но и заложил идеологические основы этого нового направления в аудиотехнике, по-путь разработав новый язык и систему ценностей.

Скажу честно, мне очень повезло. Пирсон имеет репутацию затворника, крайне редко "тусуется" и очень неохотно идет на контакт (особенно с собратьями по цеху – и причины этого, мне кажется, видны из некоторых пассажей в интервью). Как ни странно, для **АудиоМагазина** он сделал исключение. Может, свою роль сыграло его приятное удивление качеством издания (я вручил Гарри несколько номеров журнала); также, чтобы немного "подмазать", я подарил ему очень редкий коллекционный *box-set* – о восемнадцати дисках! – Людмилы Зыкиной, горячим поклонником которой Гарри является (слова из ее песни он даже как-то вынес в качестве эпиграфа на один из номеров своего журнала).

Надо заметить, что, несмотря на всевозможные пертурбации с **Absoluted Sound** последних пяти лет (в частности – приостановку издания на некоторое время и переход собственности на журнал от самого Пирсона к одному из новоявленных компьютерных "баронов", который после выхода на пенсию в расцвете творческих сил вспомнил о своем увлечении *хай-эндом*), среди настоящих аудиофилов и в ряду аналогичной прессы этот журнал в наибольшей степени сохранил как свою репутацию, так и влияние по всему миру.

Причиной этого является сила и неординарность личности создателя журнала. Именно благодаря своей смелости и независимости суждений он смог разорвать порочный круг "курицы и яйца", запустив механизм индустрии *хай-энда*, когда все условия для этого созрели, но когда нынешний президент **Audio Research** Билл Джонсон все еще был "на побегушках", продавая грампластинки (кто-то может вспомнить позабытые школьные уроки о роли личности в истории и теории революционной ситуации). Для понимания же нынешнего состояния *high end audio* достаточно посмотреть, как такие персоны, как Пирсон, превратились из "рупоров" в затворников, – чтобы сделать соответствующие выводы.

Комментировать высказывания своих коллег (особенно таких классиков, как Гарри), для меня гораздо сложнее, чем звукорежиссеров – так как, во-первых, они самодостаточны в контексте аудиофильского **АудиоМагазина**, и их не надо интерпретировать, перенося на другое идеологическое поле; во-вторых, язык профессионального журналиста оставляет гораздо меньше маневра для толкования, чем в случае "работя" из студий звукозаписи; и, в-третьих, – потому что, чего греха таить, мои взгляды изначально сформированы под сильным воздействием того же Пирсона.

Мое прослушивание домашней системы Гарри Пирсона было очень запоминающимся и поучительным, но прервемся в этом самом интересном месте для рекламы... ■

# Интервью с Гарри Пирсоном, главным редактором журнала **The Absolute Sound**

## Часть 2

**М.К.:** Не могу не разделить вашего трепетного отношения к языку, который должен обеспечивать точность выражения мыслей и идеологической платформы, а не только служить средством околоведческого изложения впечатлений эксперта. Наверное, вы согласитесь с тем, что, читая рецензии во многих аудиоизданиях, часто бывает невозможно понять, о каких колонках или усилителях идет речь: за 200 долларов или 200 тысяч? И только заглянув в табличку с параметрами, где приводятся габариты, вес и прочие характеристики, можно косвенно определить, о каком "калибре" аппаратуры идет речь!

**Г.П.:** Абсолютно верно. И для нашего журнала процесс выработки терминологии и лексики явился наиболее важной стадией становления. Но я считаю, что мы прошли ее удачно. У нас есть свой, оригинальный стиль изложения, дающий читателю возможность легко ориентироваться в технических аспектах (притом, что мы никогда не занимались измерениями), расширять свой кругозор и делать обоснованный выбор с учетом своих приоритетов и предпочтений, а также с помощью наших публикаций.

**М.К.:** Мы снова коснулись темы либерального выбора, право за которым остается у потребителя, но ответственность за который должен нести также производитель. Может, есть смысл не сбрасывать со счетов и "третью" сторону, причастную к процессу, — дилеров?

**Г.П.:** Да, дилеры тоже играют важную роль. Но, к сожалению, в наше время эта роль стала менее значимой. Дилеры в погоне за уровнем продаж все чаще делают ставку на второстепенные факторы: например, "интерьерность", "сексуальность" дизайна аппаратуры, степень привлекательности для аудиофильских жен и прочую чушь вместо того, чтобы сконцентрироваться на основном — звуке. К тому же, они слишком увлечены инсталляциями домашних кинотеатров, у них не всегда доходят руки до настоящего звука, они мотивированы на продвижение той техники, которую на данный момент им нужно поскорее продать или с которой они получают больший процент. Доверие к дилерам со стороны покупателей практически отсутствует. Но, возможно, поэтому-то людям и нужны такие издания, как наше, играющие роль независимых арбитров.

**М.К.:** По поводу независимости тоже есть определенные сомнения. Читатель видит, как много рекламы в журналах, и понимает, что журнал, существующий на деньги рекламодателей, не может быть полностью свободен от давления...

**Г.П.:** В одном из первых выпусков **The Absolute Sound** я заявил в своей редакционной колонке, что собираюсь сделать журнал абсолютно свободным от рекламы. Реакция читателей последовала немедленно: в редакцию посыпались сотни писем с требованиями оставить рекламу!

Оказывается, для многих читателей реклама — это самое интересное.

Очень сложно выдержать баланс между независимостью экспертных мнений и пожеланиями рекламодателя. Сложно выработать такую рекламную политику, которая обеспечила бы этот баланс. У нас редакционная часть и рекламный отдел максимально отделены друг от друга — можно сказать, что это две отдельные компании.

**М.К.:** Когда я учился в институте, в учебниках по физике не было рекламы. Не кажется ли вам, что если бы она там была, это могло бы привести к пересмотру фундаментальных законов физики?

**Г.П.:** Согласен. Вызвать доверие читателя даже к самым честным рецензиям, которые перемежаются рекламой, непросто. Но, во-первых, рекламная политика, о которой я уже сказал, помогает, а, во-вторых, концепция журнала такова, что читателю нет нужды доверяться частному мнению того или иного эксперта: мы пытаемся максимально приблизиться к объективному уровню, сравнивая звучание систем со звучанием реальных инструментов. Профессионализм эксперта в том и состоит, чтобы выявить степень этого приближения, а не в том, чтобы навязать свое "авторитетное" мнение по поводу того, какой компонент лучше. Как я уже говорил, мы полностью отказались от каких-либо измерений, поскольку мне не известна процедура, способная выявить, например, отличие гобоя от фагота и





представить это отличие в процентах, не говоря уже об отлинии гобоя "в системе" от него же в концертном зале. Значит, никакого смысла приводить технические характеристики в рамках нашей концепции нет. Она отличается от концепций других изданий, которые, к сожалению, повторяют тот же самый путь "срастания с капиталом" производителей, во многом дискредитировавший нашу область еще в период становления индустрии *hi-fi*.

**М.К.:** Но если все идут этим порочным путем, откуда у вашего издания возможность и ресурсы противостоять течению?

**Г.П.:** Несмотря на материальную зависимость от рекламодателей, совершенно не обязательно пытаться всем угодить ценой потери собственного лица. Ведь если возникает конфликт с кем-то из них, это совершенно не означает, что и другие в знак солидарности снимут рекламу. Наоборот: они ведь конкуренты, значит, кто-то посочувствует, а остальные, скорее всего, позлорадствуют. И, воспользовавшись освободившимся местом, даже увеличат свое присутствие в журнале. Потом, мы принципиально не обозреваем плохих компонентов: это пустая траты времени, к тому же лучший способ нарваться на конфликт. И даже если в рецензии присутствуют некие критические замечания, сам факт ее появления на страницах журнала говорит о том, что компонент прошел "входной контроль" и плохим по определению быть не может!

Я не приемлю никакого влияния на редакционные материалы со стороны рекламодателей. Правила простые: если вы покупаете в моем журнале полосу, вы вольны размещать на ней все, что вам благорассудится, но не требуйте от меня большего! Единственное, что я предоставляю в придачу, – это возможность опубликовать ответ фирмы-производителя на рецензию, в которой рассматривался ее продукт. И это дает шанс посмотреть на одно и то же явление с разных сторон, что позволяет читателю, взвесив все аргументы, сделать собственный вывод. И постепенно сформировать свою позицию, что и является конечной целью выпуска специализированных изданий типа нашего.

**М.К.:** Но ведь, прочитав одну-единственную рецензию, читатель вряд ли сможет сделать адекватный вывод по поводу уместности данного компонента в его системе?

**Г.П.:** Почему же, если до этого он уже интересовался данным компонентом, может, слушал его, читал о нем в других журналах...

**М.К.:** И все же имеет ли право на существование идея журнала, который содержал бы только информацию без всякой рекламы?

**Г.П.:** Вряд ли. Многие пытались, но безуспешно. Читатель не готов оплачивать реальную стоимость такого журнала, с готовностью перекладывая эти расходы на рекламодателя, а то, что журнал выручает от подписки и продаж, не покрывает и доли расходов на его издание. Кроме того, читатели не любят рекламу как явление, но им нравятся красивые рекламные модули в журнале. Так что, в конечном счете, именно они создают ситуацию, в которой самоокупаемость таких изданий, как наше, на одних лишь редакционных материалах невозможна, и многие претензии, которые читатели предъявляют редакциям, на самом деле должны быть переадресованы им назад. Тем более сейчас, при наличии копировальной техники и Интернета. Даже в самом начале, когда номер *The Absolute Sound* стоил два доллара, многие предпочитали раздобыть ксерокопию, и я даже хотел перейти на желтую бумагу, чтобы предотвратить копирование (так и не удалось). Кстати, те же проблемы сейчас наблюдаются и в звукозаписывающей индустрии: пиратство. В этом смысле мы, и они – жертвы информационных технологий. Тиражи печатных изданий падают, и с каждым годом все труднее становится сохранять издание в том виде, в каком оно есть.

**М.К.:** Возвращаясь к сравнению аппаратуры 30-40-летней давности и современной: что вы можете сказать по этому поводу? Известно ведь, что многие собиратели раритетов признают только старые модели.

**Г.П.:** Техника звуковоспроизведения со времен *hi-fi* прошла большой эволюционный путь, в результате чего сегодня то "окно", через которое мы

# BD



Для кинескопных,  
проекционных,  
плазменных и  
LCD-телевизоров

## мебель для домашнего театра

Товар сертифицирован

12 серий  
6 вариантов отделки  
40 моделей



Официальный дистрибутор в России

**СТС CAPITAL**

111024, Москва, Шоссе Энтузиастов, д. 11 А, корп. 1, 1 эт., оф. 2.

Салон: тел. (495) 363-4888; факс: (495) 363-4889

Инсталляции: 363-4887 • Аренда: 363-4885 • Сервис: 363-4886

e-mail: info@ctscapital.ru • http://www.ctscapital.ru

ПРИГЛАШАЕМ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ



## kaleidescape

Система Kaleidescape - уникальная система для систематизации, хранения и управления коллекцией фильмов и музыки с использованием домашней локальной сети. Перенеся содержимое своих DVD и CD-дисков на надежные жесткие диски системы Kaleidescape, Вы можете попрощаться с беспорядком, вечно царящим среди ваших дисков и с разочарованием от невозможности упорядочить их. Теперь доступ ко всей библиотеке осуществляется одним нажатием пальца!

A.P.Technology

(495) 234-40-72, 234-40-73

info@aptech.ru www.aptech.ru

"смотрим" на музыкальное событие, стало, без всяких сомнений, намного чище и прозрачнее. Наибольший путь развития проделала акустика, но этот компонент по определению старше других, так что все закономерно: я считаю, что любая технология должна пережить хотя бы одно поколение, чтобы показать ощущимый результат прогресса. У цифровых технологий, к примеру, таких поколений меньше, чем у акустических систем. Но и они успели немало. Конечно, бывает, что старые, классические компоненты обыгрывают современные, но это, скорее, не правило, а исключение, общий уровень качества современной аппаратуры гораздо выше. Немаловажные преимущества классических компонентов, позволяющие им иногда побивать современные, – это простота конструкции и тщательность исполнения, в то время как многие современные технологии грешат усложненностью. То же самое можно, кстати, сказать и о записях: некоторые из них, сделанные на примитивной, но очень качественной студийной технике мастерами своего дела, до сих пор поражают. Но и тут имеет место исключение, и плохие современные цифровые записи классической музыки – достаточно большая редкость.

**М.К.:** А как вы относитесь к переносу производства аппаратуры, особенно акустических систем, в Китай?

**Г.П.:** Затрудняюсь точно сформулировать мое отношение к этому, но могу сказать, что некоторые изделия китайских фабрик, которые мне довелось тестировать, вполне хорошего качества.

**М.К.:** Что вы думаете об идее "слепых" тестов? Звукоиздатели, с которыми мне пришлось беседовать, все как один считают этот метод единственным правильным для сравнения компонентов между собой.

**Г.П.:** Я согласен, что в самой идеи есть рациональное зерно. Но работает она только в случае, если между компонентами значительная разница. Поэтому данный метод популярен в студиях: он позволяет, например, быстро подобрать подходящий к данной системе и ситуации микрофон. Но как быть, если различия между компонентами незначительные? Ведь эксперты во время "слепых" тестов психологически настроены на выявление больших различий – и в течение короткого времени тестирования могут просто не заметить более тонких.

**М.К.:** Но разве читатель не ждет от эксперта именно максимально "контрастных" оценок тестируемых компонентов? Ведь часто разница в звучании компонентов за 2 тысячи и за 20 тысяч оказывается не такой значительной, как разница в их цене! За что же, скажет читатель, с меня хотят получить еще 18 тысяч?

**Г.П.:** Конечно, разница в цене в 10 раз никогда не дает такую же разницу в качестве звука. Для многих она может быть практически незаметна. Платить или не платить лишние 18 тысяч – решает сам покупатель. Как правило, она касается тонкой текстуры звука, более деликатных динамических контрастов, лучшей артикуляции баса. Тот, для кого это важно, поймет, в чем разница.

**М.К.:** Кстати, не является ли "слепой" тест эффективным способом сравнения не только компонентов, но и самих экспертов? Своевобразной

"проверкой на прочность" тех рецензентов, которые пишут в уважаемых изданиях, включая **The Absolute Sound**. Может быть, таким образом можно выявить наиболее перспективные личности, мнение которых впоследствии станет особо авторитетным? И не с малой ли популярностью "слепого" тестирования связаны трудности в создании того самого "института менторов", о котором вы говорили?

**Г.П.:** Так или иначе, метод "слепого" тестирования ввиду своей быстротечности не вписывается в концепцию нашего журнала. Главным смыслом рецензирования аппаратуры для меня лично является выявление **характера** звучания компонента. Что такое характер? Это очень емкое понятие, как и характер человека. В той или иной ситуации отдельные его черты могут проявиться сразу, а могут и не проявиться вообще, но по прошествии времени (или в иных условиях) они станут очевидными. Конечно, любой компонент звучит не сам по себе, а только в системе, т.е. проявляется его вклад в характер системы. Вычленить его собственный характер при этом непросто, но возможно, испытывая его в разных системах и отмечая, что меняется при замене его другим компонентом. К тому же характер компонента я привязываю к "абсолютному эталону": степени его приближенности к характеру звучания реальных инструментов. При этом следует иметь в виду, что и помещения, в которых производилась запись, также имеют свой характер, да и записи тоже! Есть масса очень убедительно звучащих записей, но они не подходят для наших целей, поскольку многое на них приукрашено, а характеры помещения и инструментов оказываются завуалированными. Еще добавлю, что часто приходится переставлять систему из одной акустической среды в другую, чтобы понять, как при этом меняется ее целостный характер, из которого затем вычленяется характер интересующего нас компонента.

При выявлении характера для меня очень важны такие аспекты звука, как, например, окраска и глубина звуковой сцены. Окраска звука, которую демонстрируют современные компоненты, уже не такая грубая, как у старых, и ее труднее выявить и описать, но все равно это необходимо. Звуковая же сцена важна потому, что мы слушаем не только инструменты, но и зал с его акустическими свойствами, и музыканты с дирижерами, несомненно, пользуются этим дополнительным средством выразительности. Как видите, выявление характера – долгая и кропотливая работа, которая не может делаться "на лету", как "слепые" тесты. Для этого нужно прожить с системой не один месяц, чтобы досконально изучить свойства компонента. Потому-то производители нас и не любят, что цикл наших тестов занимает несколько месяцев!

**М.К.:** Но ведь очень часто оказывается достаточно пообщаться с человеком всего несколько минут, чтобы понять, кто перед вами. Почему то же самое невозможно и в отношении к тестированию аппаратуры?

**Г.П.:** Даже если вы сразу смогли уловить ярко выраженные положительные свойства звучания, все равно требуется время, чтобы определить, насколько они вписываются в контекст общего характера компонента, а потом подробно и доходчиво

описать свои ощущения. Первые впечатления – чисто эмоциональные, и для превращения их в полезную, содержательную информацию в любом случае требуется тщательная аналитическая работа: поиск причин и следствий, выстраивание структурированной системы составляющих, которые и образуют характер звучания компонента.

**М.К.:** Значит, вы не верите в любовь с первого взгляда?

**Г.П.:** Можно сказать, что нет. Я не доверяю первым впечатлениям. Мне требуется время, чтобы их "причесать", систематизировать, разложить по полочкам. Они должны вызреть, чтобы заслужить доверие!

**М.К.:** Что ж, пожалуй, на этом все. Я очень благодарен за предоставленную возможность поболтаться с вами – и за исключительно содержательные ответы на вопросы.

**Г.П.:** А вам спасибо за хорошие вопросы! Думаю, эта наша беседа далеко не последняя.

### Комментарий Михаила Кучеренко

Мой комментарий к первой части интервью с Гарри Пирсоном "ушел на рекламу" (см. **AM №1** (72) за этот год), когда я упомянул о своем впечатлении от прослушивания его домашней референсной системы (являющейся в данный момент, по определению, и эталонной системой **The Absolute Sound**).

На следующий день я прослушал в самом авторитетном среди аудиофилов нью-йоркском аудиосалоне "Lyric Hi-Fi" практическую же систему: **AC Nola Grand Exotica Reference из двух СЧ/ВЧ и двух сабвуферных башен, электроника немецкой фирмы ASR** частично на аккумуляторном питании и кабели **Nordost**. Основная разница этих двух систем заключалась в источниках: дома у Пирсона был проигрыватель **VPI HR-X с собственным тонармом**, а в магазине – **CD-плеер TEAC Esoteric**. Таким образом, мне представилась великолепная возможность проверить некоторые из его высказываний, а заодно и убедиться, насколько внешняя среда и расстановка системы влияет на впечатление от ее звучания.

Владелец салона Майк Кэй открыл его много лет назад на заре "Хай Энда", когда ничего подобного еще не существовало в природе. Несмотря на финансовый успех предприятия, Кэй имеет репутацию филантропа. Учитывая, сколько стоит квадратный сантиметр коммерческой недвижимости в Манхэттене, он не только жертвует качественной демонстрации стереосистем десятка квадратных метров своего помещения (комната для прослушивания этой системы была не менее 50 "квадратов"), но и настаивает на том, чтобы любой желающий мог услышать "наивысшую планку" аудио без предварительной проверки его кредитоспособности (последнее, судя по выражению лица продавца, включавшего для меня аппаратуру, все-таки требует дальнейшей работы с персоналом заведения).

Задавая Пирсону вопрос по поводу "слепых" тестов, я уже был готов к негативному отношению

к ним, основываясь на чтении его журнала. Конечно, так оно и вышло. В обоснование своей позиции он остановился на идее "характера" компонента, который якобы не очевиден при мимолетном "слепом" тесте и на выявление которого у рецензента должно уходить много сил и времени (до нескольких месяцев!).

Говоря о трудностях с "вычленением" звука компонента из контекста, он упоминает о влиянии, оказываемом на впечатление от отдельного аппарата другими элементами аудиосистемы и помещением: это и требует от эксперта стола значительных усилий для получения информации, полезной для всех читателей его журнала.

Я согласен, что дома у Пирсона и в салоне звук системы был *не одинаковым*. Да, более убедительного доказательства того, насколько влияет на звук "среда", ранее мне слышать не приходилось (причем роль играет, очевидно, не только акустика помещения как таковая, но и отсутствие вляющегося по всем углам домашнего хлама на фоне комплекта за четверть миллиона долларов). Визуальное впечатление от системы, безусловно, благоприятно влияет на общее ощущение от ее звука, и здесь с противниками "слепых" тестов можно согласиться.

Однако, если говорить о "характере" системы, я услышал больше принципиальных сходств, чем различий. Несмотря на различные источники звука (винил и CD), разные свойства помещения, разную сеть и т.д., я услышал то же высочайшее разрешение, ту же тонко проработанную динамику, потрясающую "музыкальность", убедительную трехмерность пространства, кристальную чистоту и плотность четвертой (временной) составляющей размерности без признаков какой-либо "детонации" и аморфности звука.

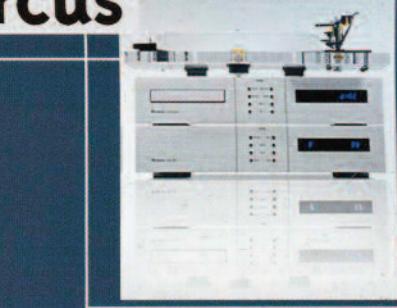
Разница была только в степени искусственной аналитичности против "телесности" подачи. Но более "телесной" система Пирсона и больше "детонировала". Презентация в салоне, в целом, оставляла более убедительное впечатление от чрезвычайной дороговизны этой техники, тогда как аудиофильные "примочки" домашней системы более созвучны моему сердцу и, видимо, не бесполезны.

В сравнении двух систем я увидел необходимость "наводить мосты" не только со "смежниками", коими являются звукорежиссеры, но и с такими со-участниками нашего процесса, как наилучшие из дилеров (примером которых может послужить салон "Lyric Hi-Fi"). В триумвирате производитель-дилер-покупатель крайним, как ни парадоксально, часто выступает дилер. Гарри Пирсон в интервью не скрывает своего скептического отношения к представителям этой профессии, их мотивации и уровню подготовки. От себя могу добавить, что они оказываются под перекрестным огнем со всех сторон, причем со стороны *наименее образованных* покупателей он *наиболее агрессивен*.

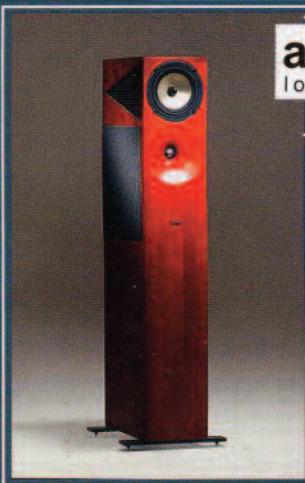
В заключение отмечу, что если кто-то из плохих примеров может сделать плохие выводы, то я рад из хорошего сделать хороший: при всех "хай-эндных заморочках" таких гуру, как Гарри Пирсон, честь им и хвала за их бескомпромиссное сподвижничество! Нам всем стоит иногда с облаков спускаться на землю... чтобы зайти в тот же "Lyric Hi-Fi". ■

**arcus**

на правах рекламы



**amphion**  
loudspeakers



**WLM**  
Loudspeakers



**SONNETEER**



**Bardaudio**



**Almarro**  
Made in Japan

**CONCERT**

High End Stereo & Home Theatre

товар сертифицирован

Эксклюзивный дистрибутор

Телефон/факс: (495) 648-74-62

WEB-сайт: <http://www.concert-audio.ru>

E-mail: [info@concert-audio.ru](mailto:info@concert-audio.ru)