

Дорога в однотоактный рай

«Аудио Магазин»: Насколько нам известно, компания «Audio Note» была основана в Японии господином Кондо. Пожалуйста, расскажите, как вы вошли в нее и какова ее история.



П. К.: Я работал с японцами с 1978 года. Сначала распространял их аппаратуру в Дании, потом во всей Скандинавии, затем во всей Европе, хотя продавать было почти нечего и большого размаха поэтому тоже не было. Собственную компанию — «Audio Innovations» — я растил с 1984 по 1990 год, а в 1991 году продал ее. Я хотел применить идеи «Audio Note» в разработках «Audio Innovations», но не нашел понимания у моих партнеров, поэтому мы решили разделиться. Я убедил господина Кондо предоставить мне эксклюзивное право на использование названия «Audio Note» и на торговлю во всем мире, за исключением Японии. Я не работаю на японском рынке.

АМ: А в Азии вы торгуете?

П. К.: Я торгую в Гонконге, в Корее, да везде — в Северной Америке, в Южной Америке, в Австралии. Весь мир мой рынок. Только у меня есть право определять ассортимент изделий, принимать стратегические и технические решения и т. д.

АМ: Довольно часто бывает, что дистрибьютор покупает долю в компании, продукцию которой распространяет, но я не могу вспомнить ни одного случая, когда бы он занимался конструированием аппаратуры и выпускал ее в полном ассортименте. Как я понимаю, аппаратура, которая разрабатывается и производится в Великобритании, чуточку дешевле, чем японская.

П. К.: О, намного дешевле. Японский «Audio Note» — это абсолютная вершина в области звуковоспроизведения, и стоит она соответственно. Кроме того, она выпускается в очень небольшом количестве. У этого вот «Ongaku» серийный номер, кажется, всего 73 или 76. А первый был изготовлен в 1989 году. Так что получается очень помалу в год.

АМ: «Audio Note» выпускает весь набор компонентов, начиная с источников сигнала.

П. К.: Причем идея этого принадлежит мне, а не японцам.

АМ: Примерно год назад я познакомился с вашей полемической брошюрой...

П. К.: «Аудиодорога в ад»?

АМ: Вы разбиваете привычные стереотипы, предлагаете свой путь к созданию системы воспроизведения музыки. Ваша концепция очень отличается от того, что можно прочитать в аудиожурналах.

П. К.: Верно.

АМ: В ней больше говорится о музыке, чем о разных аудиофильских «игрушках».

П. К.: Главный порок обзоров в аудиопрессе, какой она стала начиная примерно с 1960 года¹, — это то, что они охватывают очень короткий промежуток времени, не обращаются назад, не пытаются взглянуть в историческую перспективу. Это во-первых. Во-вторых, представления о том, каким должно быть правильное воспроизведение звука, изменились. Если вы обратили внимание, термины, которыми пользуются аудиожурналы, — визуальные определения. Прозрачность, фокус, образ, звуковая сцена и т. д. — все это «зрительные» термины. Таким образом hi-fi-воспроизведение превращают в какое-то подобие музыкального телевидения. Подход совершенно неверный, мы это называем «акустические декорации». Вся суть в том, что методика, на основании которой мы оцениваем аппаратуру, должна соотноситься с тем, что имеется в записи. Нам неинтересна локализация источников звука в пространстве и тому подобные вещи; что нам нужно, так это воспроизвести с пластинки, компакт-диска или с магнитной ленты наиболее точно то, что записано. Ведь каждая отдельно взятая пластинка представляет свой фрагмент времени.

Звукозапись — единственная возможность повернуть время вспять. Мы не можем путешествовать во времени, зато можем послушать, например, Фуртвенглера, исполняющего вместе с Берлинским симфоническим оркестром 2-ю симфонию Брамса в 1936 году. Так мы переносимся в прошлое, выхватываем его момент, понимаем его, вслушиваясь и оценивая качество исполнения. Ни в какой другой области человеческой деятельности подобное невозможно. Даже фильмы не являются точным выражением времени: их можно редактировать, изменять, они могут неправильно передавать то, что было в действительности. В случае с записями, особенно старыми, это значительно труднее.

Хотя создатели новейших записей, прежде всего цифровых, могут вносить в них изменения, монтировать, что в каком-то смысле делает их ценность сомнительной. Все записи разные, и система воспроизведения, которая способна выявить различия между ними, усилить их, должна быть самой точной и безошибочной — вот и вся логика. Музыка записывалась в разные годы, разными людьми, с разными инструментами, матрицы делались разными производителями, и записи должны очень отличаться друг от друга.

Обычная же аудиоаппаратура этих различий «не замечает». Послушайте усилитель «Krell»: вы поймете, что он не передает оттенков в исполнении, в звучании записей. Все они звучат очень похоже. На нашей системе отличия в записях становятся явными — различается трактовка музыки, различается частотный диапазон, динамический диапазон и все остальное. Поэтому, на мой взгляд, наши системы более точны, хотя, быть может, не столь интересны в визуальном отношении, в смысле подачи музыки в привычных визуальных формах, что в любом случае неверно.

АМ: Как вы считаете, насколько важны измерения характеристик аудиоаппаратуры и как они соотносятся с тем, что мы слышим?

П. К.: Измерения никогда не проводились с целью определения качества звучания того или иного компонента. До этого додумались уже гораздо позже. Измерения нужны были только для того, чтобы знать, не слишком ли велики искажения, есть ли клиппинг и т. п. Если компонент работал как положено, никого не заботило, что показатели искажений у образцов несколько расходились. Так было в 20-е годы. Обратная связь исходно предназначалась для снижения уровня шумов в телеграфных устройствах. Когда усилитель работает на медный кабель длиной в 20 миль, уровень шума становится камнем преткновения. В этих усилителях пришлось использовать обратную связь, почему, собственно, она и появилась. И тогда же,

¹ А возникла аудиопресса еще в 30-е годы с появлением в английском журнале „The Gramophone“ технического отдела, который возглавил Перси Вилсон. — Ред.

почти одновременно с обратной связью, распространилась транзисторная техника; пришлось применить обратную связь в транзисторных схемах, иначе они не работали — не достигались нужные показатели по коэффициенту гармоник. Заявления о том, что проведенные измерения каким-то образом описывают то, что мы слышим, стали раздаваться относительно недавно. Поймите, измерения никогда для этого не предназначались. С их помощью проверяли надежность схемы, а не узнавали, хороша она или плоха, — это выяснялось при прослушивании, и больше никак! Только в 1955 — 60-е годы, когда коммерческая аудиотехника получила более широкое применение, — только тогда все изменилось. Очень важно эти вещи различать. В рекламе, которая будет помещена в 103-м выпуске журнала «The Absolute Sound», я излагаю свою точку зрения: по измеренным характеристикам двухтактные усилители лучше одноктактных, усилители с обратной связью лучше, чем усилители без нее. Однако «звучат» одноктактные усилители лучше, чем двухтактные, а усилители без обратной связи — лучше, чем усилители, имеющие ее. К чему я веду? Помыслите немислимое: возможно, измерения вообще никак не описывают звук. Эту простую мысль поясню с помощью аналогии. Вот, например, слон. Нет света. Темная комната, и в ней слон. Мы включаем лампу, но не видим самого слона — только его тень. Свет — это измерения, тень слона — то, что видно на приборах. Как описать слона, видя только его тень? А именно это пытаются сделать, идя к звуку от его измеренных характеристик. Не выйдет. Как, черт возьми, можно узнать, какой слон из себя, какова его сущность? Вот главная проблема современной аудиоиндустрии.

«Хай-энд»-журналы, создавшие американский вариант «хай-энда», все настроены против одноктактных усилителей. Главный их аргумент — что одноктактники не дают хороших характеристик при измерении. Десять-пятнадцать лет назад писали: измерения не работают, к черту измерения. Теперь, когда авторитет журналов поставлен под угрозу возрождением старой техники, для дискредитации одноктактных схем используются измерения. Это все лицемерие и ложь, причем ложь принципиальная, что хуже всего. Я обсуждал все это с Джоном Аткинсоном из журнала «Stereophile»; он меня и вообще-то недолюбливает, а после нашего разговора невзлюбил еще больше.

АМ: Каковы конкретно преимущества звучания одноктактных усилителей?

П. К.: «Первый ватт». Сигнал низкого уровня. Мое глубокое убеждение: не существует другой схемотехники, которая достойно обращалась бы с сигналами низкого уровня — двухтактники этого не умеют, транзисторы здесь полностью бессильны, усилители с обратной связью тоже не пропускают сигнал низкого уровня как следует. Даже малая величина обратной связи не позволяет двухтактному усилителю пропускать его подобающим образом. Виноват в этом прежде всего выходной трансформатор. Чтобы пройти через выходной трансформатор двухтактного усилителя, верхняя часть сигнала должна поменять магнитное поле трансформатора. Нижняя, приходящая в противофазе, часть сигнала должна вернуть магнитное поле в ноль, а затем перемагнитить трансформатор в другом направлении — это называется «магнитная индукция» и «остаточная магнитная индукция». Дело в том, что сигналу, чтобы совершить все эти преобразования, не хватает мощности. Вот почему чаще всего двухтактные усилители — с большими выходными трансформаторами — не имеют высоких частот. Когда вы измеряете, они есть, когда слушаете — их нет. Мощность на высоких частотах мала, и они задавлены: сигнал недостаточно силен, чтобы перемагничивать все это железо. И при довольно больших уровнях сигнала на высоких частотах усилитель имеет дело с милливаттами и даже микроваттами мощности. Ничтожная мощность сигнала не дает ему перемагнитить трансформатор¹. В одноктактном усилителе выходной трансформатор намаг-

¹ Точнее говоря, на начальном (близком к нулю) участке петли гистерезиса перемагничивание магнитопровода трансформатора происходит „упруго“, обратимо. Поэтому при слабых сигналах возникает режим „ступеньки“, такие искажения заметны на слух. — Ред.

ничен все время, и сигнал не вступает в вышеописанные «взаимоотношения» с сердечником трансформатора. Правда, если сердечник очень велик, то проблемы возникают снова, ну да не будем об этом — в общем случае выходной трансформатор работает в режиме намагниченности, эквивалентном классу А. Сигнал не встречает препятствий: путь всегда свободен. Это, по-моему, главное преимущество одноконтурников.

В Нью-Йорке я встречался с Джонатаном Скаллом, обозревателем «Stereophile». А у меня для таких случаев всегда с собой стандартный набор пластинок, обычно штук пять. Три из них — записи одного и того же музыкального произведения — «La Campanella» — в исполнении Симона Барре, Джозефа Левина и Миши Левицкого. Мы послушали оригинальную ремингтоновскую запись Барре на Скалловой аудиосистеме с проигрывателем «Forsell Air Reference», и звук был невыносимый. Он будто весь состоял из скрежета и шума, фортепьяно было вообще не слышно. Короче, все это звучало ужасно. Скалл не мог ничего понять: за день до этого он слушал в моем нью-йоркском салоне ту же пластинку, и звучала она великолепно, мы получили большое удовольствие, сравнивая это исполнение «La Campanella» с другими. Какие же из всего этого можно сделать выводы о состоянии «хай-энда»? Многозначительные выводы...

АМ: Современные тенденции таковы, что многие слушают исключительно компакт-диски.

П. К.: Во всем мире аудиофилы в большинстве своем не моложе 35 лет, и в основном они слушают компакт-диски. Но почему бы и не наслаждаться музыкой на компакт-дисках? Если любишь музыку, то тебя порадует и автомобильное радио. Просто это не имеет никакого отношения к собственно hi-fi-звуку. Проблема в том, что последние 20 лет «хай-энд» создается главным образом в Америке. Американцы страдают тремя пороками: отсутствием вкуса, отсутствием культуры и абсолютной эмоциональной глухотой. Слушаешь какую-нибудь американскую аудиосистему, рекомендованную журналом «Stereophile», и понимаешь, что более механического, раздражающего, тяжелого и агрессивного звука придумать невозможно. Ничего похожего на музыку. Зато такая система отлично передает «визуальные» стороны звука.

Видите ли, американская культура — это зрительная культура. Американцы воспитываются на идиотских телепередачах, их образовательная система безобразно, более того — преступно плоха, никогда не отдал бы своих детей в американскую школу. Преодолев худшие этапы своей системы образования, наиболее сообразительные американцы оказываются в узкоспециализированных высших учебных заведениях — университетах. В результате образуется группа потребителей с высокими доходами; у них нет вкуса, нет понимания других культур — только деньги. Вот идеальная почва для производства побрякушек, барахла, ничего общего с культурой не имеющего. Музыка — это культура; чтобы проникнуться хорошим исполнением, нужно уметь и думать, и чувствовать. Иначе музыка становится звуковой живописью, акустическими декорациями, что совершенно бессмысленно. В Нью-Йорке мы проводили прослушивание для Вестчестерского общества аудиофилов, средний доход у них там около миллиона долларов в год. У всех hi-fi-системы, примерно по 150 тысяч долларов, и полно денег. Мы навели некоторых и послушали пару систем — наверное, худшее из всего, что мне доводилось слушать. Однако подсознательно эти люди — большинство их моего возраста или старше — начинают понимать, что им такое качество не нравится, что технические решения, применяемые в аппаратуре, которую они покупают, неадекватны задаче воспроизведения музыки. В результате они перестают выкладывать деньги за плохо звучащую аппаратуру. Положение американской индустрии «хай-энда» незавидное, многие потребители перестали его покупать.

АМ: А как, на ваш взгляд, обстоит дело с лампами?

П. К.: Ламповый рынок расширяется, потому что транзисторные усилители дискредитировали себя, показав свою неспособность воспроизводить музыку. При этом мы в который раз наблюдаем американский упрощенный подход: раз транзисторы звучат плохо, будем покупать лампы. Берут все, в чем есть лампы. Классический пример — «VTL». Дело в том, что «VTL» — это не ламповый усилитель. Это транзисторный усилитель с лампами, ничего общего с ламповым не имеющий: глубокая обратная связь, низкого качества выходные трансформаторы, плохая схемотехника, батареи ламп, как у «Jadis», «Audio Research» и прочих. Неверен сам подход. Элегантность ламповой схемы — в ее простоте. А что делают? Усложняют схему, ставя 16 выходных ламп, бог знает какой мощный источник питания, всевозможные кабели и прочий мусор на пути сигнала. Исчезает простота, а вместе с ней и преимущества схемы. Забавно, не правда ли? Главный продукт американской культуры — такой вот механический звук. Но всегда найдутся любители американской аппаратуры, равно как и любители американских автомобилей...

АМ: Ваша компания изготавливает также и цифровую аудиотехнику. Значит, назад, к старому спору «цифры» и «аналога»?

П. К.: Любопытно: когда обсуждают компакт-диски и цифровую запись, все без исключения утверждают, что лучшие записи — на компакт-дисках — это старые аналоговые записи 50–60-х годов. Те же люди заявляют, что цифровая запись превосходна, не теряет информации, очень точна, и т. д., и т. п. — не понимаю, как у них вяжется одно с другим. Если цифровую запись перенести на грампластинку, то — общепризнано — на пластинке она зазвучит лучше, чем на компакт-диске. Если, далее, аналоговую грампластинку — старую аналоговую запись — перенести на компакт-диск, пластинка опять же будет звучать лучше, чем компакт-диск. О чем это говорит? Если вдуматься, то только об одном — и это основополагающее и с необходимостью вытекающее утверждение: чем больше времени сигнал проводит в цифровом виде, тем для него вреднее. Не понимаю, почему никто не может прийти к такому элементарному выводу.

АМ: Кажется, hi-fi-пресса не балует вас своим вниманием. Какова ваша политика в том, что касается оценок аппаратуры «Audio Note» в печати? Всегда ли вы с радостью отдаете свои детища на испытания?

П. К.: Меня все это мало интересует. Сейчас мое отношение можно выразить так: «В обзорах не нуждаюсь», — хотя пару лет назад меня это волновало больше. Моя компания может продать больше, чем способна произвести. Иными словами, я не гонюсь за рецензиями; когда про мою технику что-то печатают, это бывает приятно, но хлопотать о том, чтобы получить отзыв, — увольте. Если у меня и есть какая-нибудь проблема, так это что я не могу производить свои изделия достаточно быстро и без задержек поставлять их потребителю. Обычно у людей другие сложности.

АМ: Что вы думаете о «слепом» тестировании, которое проводят аудиожурналы?

П. К.: Вот говорят о Мартине Коломзе и еще нескольких англичанах, которые горячо поддерживают так называемое двойное «слепое» тестирование¹. Однако еще в 30-е годы был исследован механизм слуховой памяти, и выяснилось: слуховой аппарат лишь воспринимает звук, а обрабатывается информация уже сознанием. Ум возьмет за образец первое, что ус-

¹ Его еще называют „системой А/В/Х“. Не видя аппаратуры, эксперты сначала слушают компонент А, затем — компонент В, давая им оценку в баллах и комментируя особенности звучания. После этого им дают прослушать один из компонентов, и они должны определить, А это или В. Если эксперты выдержали „проверку“, их выводы о качестве звучания считаются статистически достоверными. — Ред.

лышит ухо. Поэтому, скажем, мы всегда среди всех других голосов сначала узнаем голос своей матери. Так же строится наш словарный запас и происходит речевая идентификация, так мы учимся говорить на разных языках. Представление о том, что человек якобы не обладает слуховой памятью, неверно. Память эта, цепкая и долговременная, просто должна быть приведена в действие. Итак, слух сначала воспринимает некое звуковое впечатление, а затем относительно него строит свою систему сравнений.

В ситуации «слепого» (А/В) и двойного «слепого» тестирования, если прослушивается сначала очень плохой компонент, ухо принимает его за точку отсчета и считает эталоном. Слушающий не будет говорить: «это хуже» или «это лучше»; он просто скажет: «это эталон» — и затем: «это отличается от него» и «то отличается тоже». Но разве это оценки? На такой основе правильно судить невозможно.

Такова главная трудность подобных экспертиз. Однако в случае «неслепого» тестирования опасно другое: слушающий видит аппаратуру. Раньше я частенько проделывал свой знаменитый психологический трюк. Беру электростатические акустические системы «Quad ESL-63», а также пару моих собственных маленьких «AN-K» (показывает). Отворачиваю от слушателей маленькие колонки, так чтобы звук шел в стену, захожу за них, делаю вид, что подсоединяю «Quad», и ставлю музыку. И люди говорят: «Поразительный, невероятный звук, прозрачный, динамичный, великолепный!» Тогда я спрашиваю, хотят ли они послушать другие акустические системы. Хотят. Подключаю «ESL-63», и начинается: «О нет, фи, нединамично, никакого разрешения... Ужасно». Я проделал этот фокус с парой сотен человек, и все — вне зависимости от возраста, каждый, кто знал «Quad», — обязательно думали, что первыми звучали не колонки, повернутые к ним задней стороной, а «Quad». Что тут скажешь?

«Слепое» тестирование имеет дело в основном с тем, что уже хранится у нас в голове. Простых решений здесь не существует. Наука не дает ответа — она не знает, что делать с результатами измерений, она не создала методологии, способной интерпретировать итоги, к примеру, «слепых» экспертиз. Я участвовал во многих экспертных группах в Англии, очень разных, и наблюдал опять и опять, как люди реагируют на прослушиваемое и делают заметки. Записав свои впечатления, они заглядывают в записи других участников прослушивания, и им начинает казаться, что, наверное, данный аппарат не так уж хорош, как они подумали сначала. Вместо объективности — полное ее отсутствие. Журнал «Hi-Fi Choice» проводит «слепые» прослушивания проигрывателей компакт-дисков с участием Пола Миллера, акустических систем — с участием Пола Мессенджера, раньше для «слепого» тестирования приглашался Мартин Коломз. Я много раз присутствовал на этих экспертных прослушиваниях, и картина всегда одна и та же: один человек — если я был там, то этим человеком обычно был я, — комментирует то, что слышит, а все остальные соглашаются. Стадо баранов, одно слово. Моя продукция получала прекрасные отзывы во время таких прослушиваний, что странно — меня-то там не было...

АМ: Хотелось бы вернуться к вопросу о критериях оценки воспроизведения звука. В этой области господствует «сравнительный» подход, соотнесение с «идеальным» звуком и проч. Вы очень ревностно относитесь к тому, насколько хорошо аудиосистемы передают различия в записях. Как вы создавали свою концепцию?

П. К.: Настоящее сравнение невозможно, потому что никому неизвестно, что содержится в записи, — даже музыкантам, которые были в студии. Тех, кто верит, что здесь должен быть научный подход, такая позиция очень раздражает. Однако я двадцать лет шел к этому заключению, и путь был тернистым. Заниматься этими проблемами начал в конце 60-х годов. Думал, обсуждал с другими, искал, спорил, читал... Я прочел все доступные мне журналы, которые об этом писали: по одному и тому же вопросу приводились самые противоречивые

соображения. И вот задумываешься и начинаешь понимать, что должно быть какое-то очень простое объяснение.

Да, существует очень притягательное убеждение, что идеальное звучание обязательно должно соотноситься с «живой» музыкой. Но в том-то и дело, что в нашем случае источником является не «живая» музыка, а запись.

АМ: Как вы отвечаете на частые критические нападки в адрес ламповых усилителей: мол, они «звучат» слишком слащаво, приукрашивают реальность и т. д.?

П. К.: Представьте себе хорошего крепкого инженера, имеющего теоретическую подготовку в этой области, изучавшего специальность в колледже или университете по всевозможным учебникам. Его учили, что при разработке усилителя важны искажения, выходное сопротивление, скорость нарастания, частотный диапазон и мощность. Предположим, вы приходите к нему и сообщаете, что сделали усилитель, у которого большие искажения, низкий коэффициент демпфирования, что в нем применена технология 50–60-летней давности, использованы выходные трансформаторы — короче, все ровно наоборот по сравнению с тем, что он до сих пор читал. Что он вам ответит? Только следующее: «Вы надели розовые очки; просто так вам больше нравится». Как иначе ему оправдаться в собственных глазах?

Я получил образование в области политологии, философии и внешнеэкономических связей; в электронике не специалист. Мой взгляд на мир иной, чем у человека техники. Однако, хотя я и не инженер, я быстро усваиваю новое, крайне любознателен и склонен к исследовательской деятельности. Истины, которые нам преподают, не абсолютны. Ко всему без исключения приложима теория относительности — даже к этому моему утверждению, и через пять лет я буду еще лучше разбираться в том, о чем мы с вами сегодня говорим.

Ламповые усилители не льстят. Правда, нужен ряд дополнительных условий. Акустические системы должны подходить для данного типа усилителей. Аудиоиндустрия нередко забывает о взаимодействии между компонентами, и это меня беспокоит. Среди разработчиков проигрывателей, усилителей, акустических систем, кабелей и прочего нет никого, кто понимал бы, или обдумывал бы, или хотя бы видел необходимость изучения того, к чему подключается компонент и что подключается к компоненту, который они изготавливают. Зашоренный взгляд — вот самая серьезная проблема.

Последние тридцать лет аудиопечать все больше и больше удаляется от системного подхода. Аудиосистема — это вопрос не только хороших акустических систем или хорошего усилителя самих по себе. Должна быть хорошей вся система воспроизведения. Достаточно иметь один плохой компонент, и система начинает звучать омерзительно. Все опять проще некуда. Принятая в журналах методика оценки аппаратуры, утвердившаяся уже довольно давно, поощряет производителей к заявлениям вроде: «Мое изделие получило плохой отзыв, потому что был использован не тот — плохой — кабель». Если отзывы хорошие, производитель благоразумно не говорит ничего, разве только «Слава Богу!».

Был использован не тот усилитель! Отличный предлог, чтобы делать халтуру.

Итак, налицо система оценок, которая, с одной стороны, неспособна распознавать действительное превосходство в звуке, а с другой стороны, оправдывает посредственность. Представляете вы себе законодательную систему, которая действовала бы подобным образом? Ситуация хуже не придумаешь. Потому ведь, в сущности, и начался бунт западноевропейских и американских потребителей. Они такую аппаратуру покупать перестали и, как это ни прискорбно, больше не верят печатному слову. Хотя в России, Гонконге, Китае журналы

еще не утратили кредит доверия, что очень важно для американских производителей, работающих на экспорт.

Я обсуждал это с Гарри Пирсоном и другими сотрудниками «The Absolute Sound» — единственного журнала, который, надо отдать ему должное, достаточно непредвзят и отдает себе отчет в том, что необходимы перемены. Там хотя бы способны понять, что нужно меняться вместе со временем, иначе тебя выбросят на свалку. Не сомневаюсь, что все журналы, которые сохраняют прежнюю ориентацию, исчезнут. Что уже и происходит.

АМ: Жаль, что у «The Absolute Sound» дела идут неважно, читателей меньше, чем у «Stereophile»...

П. К.: «The Absolute Sound» на редкость плохо организован. Но с моральной точки зрения он заслуживает доверия. Гарри Пирсон со всеми его ошибками — а мы все совершаем ошибки, никто не совершенен, — он, во всяком случае, утверждает, что есть по крайней мере одна методология, которая может дать правильный ответ.

Загляните в «Stereophile» и прочитайте его от корки до корки — вы увидите, что все обзоры одинаковы, только имена авторов меняются. (Все смеются.) Этот тип журналистики непостижимо глуп, и все же такая писанина привлекает покупателей — тех, что и сами умом не блещут.

АМ: Кому из британских журналистов, пишущих на аудиотемы, вы доверяете?

П. К.: Никому. Я знаю их всех — и все они или невежды, или лицемеры. И это очень печально. Возьмем «Hi-Fi World»: он сам производит аппаратуру и в то же время судит о том, что производят другие. Хорошо ли это? И нет ли здесь некоего любопытного противоречия? Я убежден, что до некоторой степени есть. Возьмем журнал «Hi-Fi News», который полностью куплен двумя или тремя производителями: «Musical Fidelity», «Absolute Sound» (дистрибьютор американского «хай-энда» — «Krell», «Apogee», «Audio Research» и т. д.), «Monitor Audio», а также все еще — отчасти — «Linn» и «Naim». Возьмем, наконец, «What Hi-Fi», который судит исключительно по цене: если дешево, значит, хорошее, дорого — плохое. В конце концов, вполне логичная позиция (смеется): смотри на цену, и чем она ниже, тем изделие лучше. По крайней мере, все знают, на чем журнал основывается.

Во всем мире все больше появляется потребителей, которые не испытывают почтения к тому, что говорят журналы, равно как и к торговым маркам, о которых читают. Именно им начинает принадлежать решающее слово. Повсюду все больше продается компонентов для самостоятельной сборки аппаратуры. Причин этому две. Одна из них та, что у людей появилось больше времени. А во-вторых, многие из тех, кто еще способен чему-нибудь учиться, достигли уровня, когда журналы уже не удовлетворяют. Они начинают экспериментировать сами, в очень узкой среде. По сути, они создают собственные образцы, вырабатывают собственную точку отсчета. Четыре года назад я решил, что нам нужно выйти на этот рынок. Теперь мы продаем и комплектующие изделия, и принципиальные схемы — чего ваша душа пожелает. У нас нет секретов. Могу продать вам принципиальные схемы для «Ongaku», для конверторов, для чего угодно. Единственный способ воспитать потребителя — это дать ему информацию, причем информацию точную, а не какое-нибудь дерьмо.