



Интервью с Ричардом Мерри (Richard Murray), True Sound Works

часть 1



кать работу, получать образование, да и просто выживать. По соседству от места, где я жил, находилась мастерская кузовного ремонта автомобилей, и я в свободное время часто ходил туда и увлеченно наблюдал за происходившими там процессами. Хозяин мастерской обратил на меня внимание и, узнав, в каком положении я нахожусь, предложил мне бесплатно убирать мастерскую, полагая, что таким образом он поможет мне организовать мой досуг. Я же с раннего детства тянулся к технике, разбирал и снова собирал заводные игрушки, пытаясь докопаться до принципа работы сложных механизмов.

Попав в творческую, с моей точки зрения, атмосферу мастерской, где постоянно что-то разбирали и собирали, я почувствовал себя в своей тарелке. За сравнительно короткий период времени мне удалось стать настоящим автомехаником, сменив метлу на гаечные ключи. В 14 лет у меня была уже своя машина, собственный набор профессиональных инструментов и квалификация, позволявшая спра-

виться с любым заданием босса.

AM: Что привело вас к увлечению *High End Audio*? Я слышал еще об одной вашей страсти — вы конструируете современные реплики старых моделей автомашин для частных коллекций, сохраняя их традиционный дизайн и придавая им современные ходовые качества. Если не ошибаюсь, вы и дом построили по собственному проекту, а в вашем гараже есть потрясающий макет железной дороги. Уверен, это еще не все, что отражает вашу творческую натуру. Итак, является ли изготовление нетрадиционных акустических систем главным занятием в вашей жизни?

P.M.: Сколько себя помню, я всегда очень любил музыку. Еще в раннем детстве, стоило кому-нибудь поставить пластинку, я тут же старался подобраться как можно ближе к источнику звука, усесться рядом и углубиться в слушание. В пятилетнем возрасте я получил в подарок от бабушки транзисторный радиоприемник — и с того момента нахожусь в “музыкальном плену” по сей день. А уже в семь лет мне посчастливилось пообщаться непосредственно к музицированию: у меня заметили способности, и дирекция школы, в которой я учился, спонсировала мое обучение музыкальным дисциплинам. Будучи школьником, я выступал в оркестре калифорнийского университета, играя на различных инструментах, хотя моим основным инструментом после четырехлетней практики стал кларнет. Увы, мой школьный период закончился после 9-го класса, но зато мне удалось стать частью музыкального ансамбля, где я играл наравне с взрослыми музыкантами.

Хотя, по правде, я получал больше всего удовольствия не столько от игры, сколько от прослушивания музыки. Отсюда и цель, которая появилась сама собой: достичь настолько высокого уровня воспроизведения музыки, чтобы запись оркестра звучала как живой оркестр. Музыка стала даже не главным занятием моей жизни, а самой жизнью. Я счастлив, что могу зарабатывать на хлеб тем, что я люблю и без чего не могу жить.

Мы продолжаем “антикризисную” серию интервью, и ее цель — указать на существующие решения в области самого высококачественного воспроизведения музыки в быту, присутствие которых на рынке не акцентировалось в силу царивших в начале десятилетия “головокружения от успехов” и “делового угара”.

Первым в этой серии было опубликовано интервью с президентом **Etymotic Research** Мидом Киллионом (см. первые два номера **AM** за этот год). Герой же нынешнего интервью — Рич Мерри. Под маркой **True Sound Works** он не только ремонтирует и восстанавливает, но и (вос)производит некогда выпускавшиеся серийно колонки *Apogee Acoustics* по индивидуальным заказам.

Не скрою, мой интерес к его деятельности возник не случайно. Дело не только в том, что вся моя почти двадцатилетняя история увлечения “высоким звуком” прошла под знаменем этого бренда. И не только в том, что их флагманская модель *Apogee Grand*, по абсолютно общему мнению всех специалистов, является непревзойденным памятником “золотой” эпохи *High End Audio* начала 90-х годов прошлого века.

Основная причина, по которой я посчитал интересным разговор с Ричем, — это то, что, как на примере его собственной деятельности, так и на примере безвременно почившей в Бозе компании **Apogee Acoustics**, можно увидеть чрезвычайно интересное закономерности нашего бизнеса, а также сделать ряд правильных, а главное — *злободневных* выводов о текущем периоде глобальной рецессии (и том, как из него можно выйти с минимальными потерями и максимальным результатом...).

AM: Расскажите, пожалуйста, вкратце о своей биографии.

P.M.: Я родился и вырос в Лос-Анджелесе, штат Калифорния. Мои родители развелись, когда мне было 12 лет, и мне пришлось в столь раннем возрасте решать массу проблем: ис-

AM: Есть мнение, что чем меньше компания, тем больше вероятность того, что выпускаемая ею продукция будет иметь высокое качество при меньшей стоимости по сравнению с напыщенными изделиями более крупных фирм с громким именем. Если следовать этой логике, то идеальный производитель *High End Audio* — это одиночка, который все делает сам. Обратное утверждение также представляется мне верным: чем больше компания, чем выше вероятность “размытых”, безликих предложений, поскольку решения принимаются коллегиально, неким “комитетом”, а не яркой личностью. И тем меньше оснований ожидать от нее чего-то неординарного. Кстати, наверное, так же соотносятся друг с другом автомобили, собранные по индивидуальному заказу — и произведенные серийно.

P.M.: Согласен. Это верно как по отношению к автомобилям, так и к *High End Audio*.

AM: Работать с акустическими системами вы начали именно с *Apogee* или с каких-то иных колонок (скажем, динамических)?

P.M.: Начинать я с попыток улучшить первые *хай-энд*-колонки в моей жизни — *Infinity RS 3b*. Следующим этапом стали *Infinity RS 1b*. Это были достаточно хорошие акустические системы для того времени, но мои запросы они не в состоянии были удовлетворить, и поэтому я долго терзал их разными апгрейдами. А все, что связано с *Apogee*: сначала ремонт, а потом совершенствование их конструкции, — пришло значительно позже.

AM: Почему именно *Apogee*? Что вы нашли в данных АС особенного, чтобы посвятить так много времени и усилий именно этим колонкам?

P.M.: Я слышал многочисленные восторженные мнения о колонках *Apogee*, вращаясь в среде продавцов *хай-энда*. Но, несмотря на регулярное посещение мною салонов и выставок *High End Audio*, я смог наконец по-настоящему познакомиться с этими колонками только после того, как купил себе пару, что называется, с чужих слов, основываясь на устных и печатных отзывах. Это был 1995 год. Я случайно узнал от моего товарища, что в одном из магазинов техники *hi-fi* в Беркли продается пара комиссионных *Apogee Caliper* в хорошем состоянии всего за 300 долларов. Я немедленно позвонил туда и сказал, что покупаю эти колонки. Затем мы с Тamarой, моей женой, поехали их забирать. Конечно, я пожелал сначала послушать, как они звучат, и мне включили их с 15-ваттными ламповыми усилителями. Звук получился ужасающий, и жена изумленно спросила, зачем мне нужны колонки, которые так плохо звучат. Но я был уверен, что дело не в них, а в неудачной компоновке системы. Привезя колонки домой, я включил их с уже 250-ваттным усилителем, и тут они запели по-настоящему. В этот момент я впервые оценил огромный потенциал и вместе с тем требовательность этих колонок. Мне кажется, их неординарность основывается на простоте конструкции излучателей, следствием которой являются чистота звука и музыкальность.

AM: Что вы можете сказать о других моделях АС с ленточными и электростатическими излучателями — такими, как *Magnepan*, *Quad*, *Soundlab*? Чем их звучание, по-вашему, отличается от звучания *Apogee Acoustics*?

P.M.: Мне кажется, *Apogee* ближе всего к натуральному звучанию с точки зрения как качества звука, так и музыкальности. Другие панельные колонки я бы охарактеризовал чуть заметным окрашиванием, которое у каждого бренда проявляется по-своему и которое многим нравится.

AM: Опишите, пожалуйста, конструкцию и принцип работы колонок *Apogee*. Что, на ваш взгляд, в основном определяет уникальность звука *Apogee*?

P.M.: Твитер и среднечастотный излучатель у *Apogee* представляют собой алюминиевую ленту, подвешенную между двумя магнитами. По ленте проходит ток, повторяющий форму сигнала. Более простую конструкцию придумать невозможно. Но главная особенность — в низкочастотной секции, которая так же, как СЧ и ВЧ, ленточная, только магниты находятся не по обе стороны ленты, а с одной стороны, а натяжение самой ленты устанавливается с высокой точностью — как у барабана. Остроумное решение.

AM: А как бы вы описали звучание *Apogee*?

P.M.: У них нет ящичного призвука, в отличие от корпусных колонок. Вместе с тем, по динамике *Apogee* не уступают ▶





традиционным колонкам, в отличие от других видов панельных АС. Они сочетают в себе лучшие качества динамических и панельных типов АС. Когда слушаешь *Apogee*, кажется, что они “делают” музыку прямо из воздуха.

АМ: К сожалению, компания **Apogee Acoustics** закрылась более 10 лет назад. Имеют ли возможность обладатели колонок *Apogee* получить сегодня полноценный сервис? Доступны ли детали, необходимые для ремонта,— и если да, то кто их производит? Имеет ли смысл сейчас делать ставку на *Apogee* — по сути, бренд из прошлого?

Р.М.: Одна австралийская фирма в настоящее время производит панели и ленты для колонок *Apogee*, так что проблем с ремонтом нет. Если учесть, что в наше время довольно средняя современная акустика стоит порядка 50 000 долларов, то даже старшая модель *Apogee* — одна из самых лучших моделей АС, когда-либо выпускавшихся, и остающаяся таковой и по сей день,— доступна за 35 000. Это не может не привлечь настоящих ценителей *High End Audio*.

АМ: Излучатели, которые сейчас производит австралийская фирма, уступают по качеству оригинальным американским или превосходят их?

Р.М.: Они намного лучше оригинальных хотя бы уже потому, что за те 25 лет, которые прошли с начала выпуска АС *Apogee*, технологии ушли далеко вперед. Оригинальные излучатели изготавливались из того, что было доступно, ленты кроились и резались вручную. Теперь же появились новые материалы с уникальными свойствами и оборудование, позволяющее выдерживать минимальные допуски,— например, прецизионные станки с компьютерным управлением.

Комментарий Михаила Кучеренко

Вся биография Рича подтверждает известный принцип: главное — принять не столько “правильное” решение, сколько решение, которое *потом* можно сделать *правильным*. Подтверждением этому могут быть самые разные ипостаси, в которых он выступал по жизни, везде и всегда добиваясь потрясающих успехов. Отсутствие формального образования, о чем он постеснялся сказать прямо в своем интервью, с лихвой компенсировалось искренней страстью и добросовестностью.

Кстати, президент **Apogee Acoustics** Джэйсон Блум всю жизнь торговал антиквариатом, да и многие другие из честных и достойных производителей аудиотехники, кого мне удалось узнать поближе за эти годы, не имеют профильного образования.

С одной стороны, это, конечно, не очень хорошо. С другой — неизвестно, что хуже: безразлично относящиеся к делу специалисты высокого уровня, отрабатывающие свой “паек”,— или “горящие душой” энтузиасты-самоучки.

На самом деле, лучше всего “горящие душой” специалисты высокого уровня. Но такое “явление природы” встречается крайне редко. И встречается оно только там, где, как об этом мельком упоминает Рич в своем интервью, удастся удержать рассматриваемую данным специалистом проблематику в рамках “простоты”.

Именно эта упомянутая “простота” и была залогом успеха **Apogee Acoustics** — и, на мой взгляд, эта же простота конструкции позволяет, спустя почти сотню лет с момента появления, ламповым усилителям (в особенности с прямонакальными триодами) демонстрировать недостижимые для современных технологий результаты (а их создателям с уверенностью “сидеться в свои сани”).

Если перенести идею простоты в организационную плоскость, то ее логическим завершением являются компании, состоящие из одного (основного) человека. В рамках *High End*

Audio мне было всегда очевидно, что чем *мельче* компания, тем больше оснований ожидать от нее *абсолютного по качеству* продукта. Это, конечно, необходимое условие, но никак не достаточное. Но и оно может быть серьезной “лакмусовой бумажкой” для покупателя.

Скоропостижная кончина **Apogee Acoustics**, по-моему, является собой вопиющий пример того, как усложнившаяся организация (покупка фирмы довольно крупной на тот момент корпорацией **a/d/s/**) не смогла вместить в себя ни изначального энтузиазма Джэйсона Блума и его тестя-изобретателя, ни их хороших намерений по отношению к покупателям. В результате чего менее чем через год новый хозяин поставил на **Apogee Acoustics** большой и жирный крест...

Основная причина нынешнего кризиса в экономике и произошедшего глобального перераспределения материальных благ заключается в том, что не так давно подавляющее большинство обывателей “цивилизованной” части мира ни с того ни с сего вдруг искренне поверило в *новую парадигму*: работать нужно как можно меньше, но при этом получать от жизни материальных благ как можно больше. Могу уверить сомневающимся, что эта установка — не на все времена и не единственно возможная система ценностей. Герой данного интервью своими достижениями однозначно подтверждает как раз обратное.

В рамках *High End Audio* такие тенденции последних лет нашли воплощение в том, что вместо того, чтобы *качественно* делать “простые” вещи, подавляющему большинству производителей стало легче делать *некачественно* — “сложные”.

Такой подход не только связан организационно вплотную с глобализацией производства и необходимостью слияний (таких, как, например, та же покупка **a/d/s/** фирмы **Apogee Acoustics**), но и требует изменений в маркетинге и организации продаж. Видимо, усложняя тему, где надо и где не надо, специалистам “высокого уровня”, но не “горящим душой” стало проще закрывать глаза на открытые “ящики Пандоры” (как, например, разброс по качеству звука от образца к образцу в рамках одной модели) и со спокойной совестью прятать концы в воду.

Мой личный (негативный) опыт покупки в магазине первой пары АС модели *Stage* от **Apogee Acoustics** (в 1991 году) полностью совпадает с описанной Ричем покупкой его первых *Apogee Caliper*. Думаю, мной двигало два основных мотива. Во-первых, я чувствовал, что для получения *необычайно высокого* качества звука необходимы *необычные* решения. И второе: как и Рич, я, хоть и неосознанно, готов был принять сначала какое-нибудь решение (основанное на “теоретическом” чтении журналов), намереваясь впоследствии сделать его *правильным* стандартным путем подбора и оптимизации серийно выпускаемых компонентов аудиосистемы.

Рич же пошел гораздо дальше меня. Благодаря своим талантам он смог сделать решение *еще более* правильным, доведя процедуру до абсолюта: производства самих колонок. Любому понятно, что путь от покупки залежавшихся в подсобке магазина колонок до их производства собственными силами — отнюдь не близкий и требует особых талантов, чрезвычайного трудолюбия и целеустремленности.

Из этого интервью лично для меня очевидно, что, учитывая нынешнее “лихолетье” и устоявшиеся корпоративные подходы, в силу своей *тщательности* производства (одним человеком!) и *цены* (отсутствие неизбежных дополнительных корпоративных расходов и надбавок), продукция “под заказ” от “волков-одиночек” — таких, как **True Sound Works** в лице ее единственного сотрудника Рича Мерри — год от года будет все более востребованной на рынке. На что, собственно, я и хотел обратить внимание читателей **АМ** (см. продолжение в следующем номере). ■

Интервью с Ричардом Мерри (Richard Murray), True Sound Works

часть 2

На фоне заверений на всех уровнях о прохождении худшей фазы глобального экономического спада сообщение о полном сворачивании корпорацией **Pioneer** производства плазменных панелей и увольнении 37 тысяч работников прозвучало громким диссонансом. Мои знакомые производители *high end audio* хотя и пытаются выглядеть “бодрячком”, тем не менее, признают, что спад продаж в последнее время составляет (в отдельные месяцы) до 70% по отношению к аналогичному периоду прошлого года.

Что это? Начало конца или естественное выравнивание спроса и предложения при искусственно раздутым спросе вследствие глобального перекоса распределения материальных благ в мире последнего десятилетия?

Публикуемая вторая часть интервью с Ричем Мерри (см. первую часть в предыдущем номере **AM**), единоличным представителем компании **True Sound Works** из американского города Рино, штат Невада, позволяет взглянуть на перспективы дальнейшего развития событий в аудио с противоположного полюса. С позиции мастера-одиночки, выполняющего в домашних условиях индивидуальные заказы на изготовление акустических систем от еще оставшихся и “недобитых” кризисом аудиофилов.

AM: В свои лучшие времена **Apogee Acoustics** была единственной в мире компанией, предлагавшей двух- и трехполосные активные кроссоверы для большинства своих моделей АС. Как вы думаете, почему они пошли таким путем? Являются ли активные кроссоверы априорно лучшим решением по сравнению с пассивными? И что можно сказать о качестве согласующих трансформаторов, необходимых из-за малого сопротивления ленточных излучателей: не являлись ли они своеобразным “бутылочным горлышком”, ограничивающим качество?

P.M.: Лично я не люблю электронные кроссоверы и не использую их в моей системе. Они всегда привносят в звучание свой оттенок, искажающий нормальное восприятие музыки. Я предпочитаю *bi-amping* с пассивными кроссоверами невысоких порядков, в которых используется всего лишь пара реактивных элементов. По-моему, активные кроссоверы — еще один маркетинговый трюк.

AM: Но ведь активные кроссоверы предоставляют гораздо более широкие возможности по настройке системы. Считаете ли вы наличие настроек важным преимуществом — либо, напротив, излишеством, которое способно скорее завести в тупик, чем помочь добиться результата?

P.M.: Электронный кроссовер — очень удобное средство для достижения некоего базового уровня качества, или, иными словами, грубой настройки. Но затем, когда будут найдены оптимальные частоты раздела и порядок фильтров, имеет смысл переходить к точной настройке, вернувшись к пассивному кроссоверу с параметрами, аналогичными тем, что найдены в процессе грубой настройки. Однако следует помнить, что пассивный кроссовер должен собираться из лучших компонентов, зачастую экзотических и очень дорогих.

AM: И все же, возвращаясь к “бутылочному горлышку”, которое есть у любой техники, включая такие выдающиеся АС, как *Apogee*. Вы как мастер, который все делает сам, должны

хорошо представлять, где оно находится у колонок *Apogee*: в излучателях, кроссоверах, магнитной системе, конструкции или где-то еще?

P.M.: Думаю, что в данном случае мы имеем два момента, ограничивающих качество. Во-первых, сама по себе механическая конструкция колонок *Apogee* довольно несовершенна, что, кстати, сильно осложняет их ремонт. Во-вторых, хотя пассивные кроссоверы в *Apogee* выполнены безупречно с точки зрения их электрических свойств, они при этом собраны из низкокачественных компонентов.

AM: Можно ли говорить о том, что вы не только ремонтируете и воссоздаете колонки *Apogee*, но и улучшаете их, избавляя от этих врожденных недостатков?

P.M.: Несомненно. Улучшения очень значительны и имеют отношение как к конструкции (а, значит, и к надежности), так и к звучанию. После моего вмешательства пользователь получает колонки значительно более высокого качества, чем они были на момент их покупки.



AM: Как известно, одной из основных проблем *high end audio* всегда была проблема повторяемости результатов от одного экземпляра техники к другому, не говоря уже о проблеме нестабильности звучания компонентов в различных системах. Во многом это, как мне кажется, связано с разбросом параметров и низкой повторяемостью свойств электронных компонентов, из которых собирается техника. Сталкивались ли вы с похожими проблемами — и если да, то как их решали? Какое оборудование использовали для отбора качественных компонентов?

P.M.: Конечно, я с этим сталкивался, и не однажды. Но мой многолетний опыт позволяет сегодня выбирать лучшие конденсаторы, резисторы, индуктивности и пр., показывавшие наилучший результат на протяжении многих лет. Я знаю, на кого из производителей элементной базы можно положиться в плане стабильности качества и повторяемости параметров, и сотрудничаю только с ними. И хотя в основном приходится доверять собственным ушам в отборе компонентов, конечно, в моем арсенале имеется полноценный набор лабораторного оборудования, включающий современные спектроанализаторы, осциллографы и другие точные приборы.

AM: Значит, у вас есть уникальная возможность оценить повторяемость колонок *Apogee* оригинального исполнения с колонками той же модели, воссозданными вами. Можно попытаться сделать такое сравнение, скажем, на основе пятибалльной шкалы?

P.M.: Оригинальные *Apogee* отличались очень низкой повторяемостью от экземпляра к экземпляру. Я бы оценил их по этому показателю не выше, чем на 2 балла. Часто левая колонка звучала на несколько дБ громче или тише, чем правая из той же пары. Видимо, это следствие полностью ручной сборки колонок. Но что меня поражает — это то, что владельцы таких колонок почти никогда не обращали внимания на дисбаланс уровней в каналах! Помню также, как мне привезли пару *Apogee Diva* с неработающим твитером у одной колонки. Когда я разобрался, в чем дело, оказалось, что дефект бы врожденным: “пищалку” просто забыли подключить к кроссоверу. Владелец, слушая свои колонки на протяжении нескольких лет, так ничего и не заметил.

AM: Думаю, нет нужды спрашивать, улучшилась ли повторяемость ваших *Apogee* по сравнению с оригинальными. И тем не менее, как бы вы охарактеризовали эту разницу?

P.M.: Она очень значительна по всем показателям: качеству звучания, повторяемости внутри каждого комплекта и от одной пары к другим, надежности, внешней привлекательности. Не имело бы смысла трудиться над улучшением конструкции колонок, если бы производственный процесс не гарантировал стабильности и полной прогнозируемости результата. Ошибки и неточности исключаются: все конструктивные элементы тщательно проверяются до момента сборки, включая полярность магнитов, чтобы не получилось, что колонки работают в противофазе (мы знаем, что даже такое случается с серийной продукцией!). Все детали, вплоть до болтов и саморезов, оптимизированы в соответствии с “антирезонансной политикой”. А уж косметически оригинальные и современные *Apogee* даже сравнивать нельзя.

AM: В будущем вы планируете в основном ремонтировать старые *Apogee* или делать новые? И, возможно, вы собираетесь начать производство чего-то еще, помимо *Apogee*: например, динамических колонок, электронных компонентов?

P.M.: Думаю, буду делать и то, и другое. Ремонт — вещь трудно прогнозируемая, а объемы производства сейчас составляют 1-3 пары колонок *Apogee* в месяц. Кроме этого, я произвожу мониторы для многих студий звукозаписи Лос-Анджелеса. Хотя эти мониторы спроектированы таким образом, что прекрасно подходят как для студии, так и для домашних систем, все же главной целью их создания было улучшение качества мастеринга записей именно в студиях.

AM: Каким образом вы осуществляете маркетинг вашей продукции? Участвуете в выставках, даете рекламу, присутствуете в сети Интернет?

P.M.: Все понемногу. Пока что наибольший эффект дают выставки. Кстати, в отчете о выставке в Роки Маунтин 2007 года Роберт Харли в журнале **Absolute Sound** написал, что одним из лучших по звучанию комплектов АС были восстановленные мной колонки *Apogee Duetta Signature 1986* года выпуска.

AM: Какие журналы вы постоянно читаете и что думаете о редакционной политике аудиопрессы? Не слишком ли политкорректной она стала в последнее время?

P.M.: Больше всего ценю журнал **Absolute Sound**. Но сейчас я все реже читаю аудиопрессу, поскольку журналы пишут только о своих рекламодателях и их ▶

продукции. Вы не встретите там ни одного критического замечания. Журналы превратились в каталоги, и читатель теряет к ним интерес.

АМ: Поддерживаете ли вы постоянные связи с дилерами и другими производителями техники *high end audio*?

Р.М.: Нет. Дилеры для продажи моей продукции не нужны. А другие производители время от времени присылают свою продукцию мне для испытаний, чтобы узнать мое мнение. Если мне что-то очень нравится, то я могу купить это без дилерского посредничества.

АМ: Что вы думаете о домашнем кинотеатре как целом направлении аудиоиндустрии? Являетесь ли вы приверженцем исключительно стереозвука или видите большое будущее за многоканальными форматами (в первую очередь касательно воспроизведения музыкальных фонограмм)? Является ли простым совпадением тот факт, что компания **Apogee Acoustics** свернула свою деятельность как раз в то время, когда домашний кинотеатр начал набирать вес? Или видео затмило стерео?

Р.М.: Думаю, что домашний кинотеатр в контексте массового рынка есть явление положительное. Однако для тех, кто прочно врос в идеологию стереовоспроизведения музыки, т.е. для истинных меломанов, домашний кинотеатр просто не работает: для них он далек от реальности. Вспомните хотя бы один случай, когда вы пришли на концерт и вам вдруг разрешили усестаться на сцене, посреди музыкантов!

АМ: Что, по-вашему, будет с американским аудиобизнесом в ближайшем будущем? Получат ли подобные вам одиночные знаковые фигуры этого бизнеса больше возможностей? И останетесь ли вы и вам подобные производители единственным настоящим воплощением идеи штучного производства выдающейся техники? Сейчас я имею в виду качество не систем, а компонентов.

Р.М.: Думаю, что *high end audio* и дальше будет идти впереди домашнего кинотеатра. Энтузиасты стереозвука станут активнее реализовывать свои идеи, а их энтузиазм не исчезнет — поскольку он всегда будет подпитываться любовью к музыке, которая не проходит ни с возрастом, ни с переменами моды. Достаточно представить себе количество сверхдорогих моделей виниловых проигрывателей на рынке сегодня, чтобы понять, что идея *high end audio* себя не изжила и будет жить дальше.

АМ: В России вы бывали не раз. Каковы ваши впечатления от этих визитов?

Р.М.: Мои поездки пришлось на тот период, когда Россия совершала кардинальный поворот во всем: менялось правительство, народ переживал последствия крушения коммунистического режима. Это были нелегкие времена. Тем не менее, русские показались мне очень открытыми, дружелюбными, любознательными людьми; их интересовало все, что касалось жизни в США и моей точки зрения на многие вещи. Аналогичный интерес был и с моей стороны. Каждый раз я возвращался с ощущением того, что реальные представители русского народа очень далеки от пропагандируемого в Америке их образа.

АМ: Ваша супруга Тамара родом из России. Вы рассказывали, что она постоянно помогала вам в ваших

начинаниях. Можно ли говорить в данном случае о семейном русско-американском совместном предприятии?

Р.М.: Да, моя жена — часть моей жизни во всем. Мы все делаем вместе, включая колонки. Если бы не она, я бы просто не справился в одиночку, мне пришлось бы так или иначе искать напарника. Так что это действительно русско-американское совместное предприятие.

АМ: Напоследок я хотел бы выразить огромное удовольствие от общения с вами. Люди, подобные вам, делают нашу жизнь неизмеримо богаче, раздвигая горизонты того, что принято считать нормой. Своим примером вы показываете нам, что мы можем претендовать на гораздо большее, чем средний уровень вещей. Вы не плывете по течению рынка, как большинство его участников, тем самым сводящих все неординарное к безликой середине. Напротив, вы предлагаете нам сильное лекарство от глобального синдрома сужения кругозора!

Р.М.: Я считаю, что люди, сохранившие страсть и ведомые мечтой, не сдадутся и будут продолжать попытки создания чего-то нового, неординарного. Они не позволят серости задушить себя и свои мечты. И для них главной целью жизни является не коммерческий успех: часто в начале пути вместо прибыли бывают одни убытки. Главное для них — реализовать то, о чем они мечтают.

АМ: Спасибо!

Комментарий Михаила Кучеренко

Вне всякого сомнения, переживут глубокий экономический спад далеко не все производители и дилеры *high end audio*. По общей оценке, до половины участников этого бизнеса либо прекратят существование, либо перепрофилируют свою деятельность.

Собственно, перепрофилирование началось для многих уже более десяти лет назад под разговоры о домашнем кинотеатре и *custom installation*. Не зря в своем интервью Рич повторяет общее мнение аудиофилов по этому поводу: «Думаю, что домашний кинотеатр в контексте массового рынка есть явление положительное. Однако для тех, кто прочно врос в идеологию стереовоспроизведения музыки, т.е. для истинных меломанов, домашний кинотеатр просто не работает, для них он далек от (музыкальной — **М.К.**) реальности».



Сейчас же речь может пойти о кардинальном перепрофилировании, вплоть до ухода в более актуальные сферы производства: например, из сооружения колонок — в создание гробов. И это не шутка: я лично хорошо знаю одного американского производителя, который несколько лет поставлял колонки, имевшие колоссальный успех в США на Интернет-продажах и изготовлявшие в Колумбии на фабрике, до этого делавшей гробы. Сейчас он всерьез подумывает о возврате к изначальной специализации (благо перестроить производство с одного на другое не так сложно).

Менее экстремальные примеры — такие, как уход престижных аудиофильных марок в массовые сегменты рынка и мультимедийные приложения, — настолько распространены и у всех на виду, что на них нет даже смысла и останавливаться. Хотел бы только упомянуть, что в данный момент все эти процессы сопровождаются (и вызваны) массовым уходом капитала из аудиоиндустрии.

Однако самым важным результатом этого перепрофилирования является все более расширяющееся и непреодолимое противоречие, которое можно описать следующей формулировкой: те, кто хотят (то есть энтузиасты звука), не могут себе позволить почти ничего, а те, кто могут себе позволить все, что угодно (пресыщенная «элита», которой уже ничего не интересно), — банально не хотят.

Оголтело ринувшись осваивать «элитный» рынок, большинство аудиопроизводителей и дилеров в целом не справились с поставленной задачей, т.е. специфика работы с «просто» богатыми клиентами не имеет ровным счетом никакого отношения к качеству звука как приоритету (что является основной прерогативой *high end audio* и продекларированной основой деятельности этих компаний). По условиям демонстраций, качеству обслуживания и технической поддержке подавляющее число производителей и дилеров потерпели полное фиаско.

Деятельность же компаний, все еще «полирующих паровоз», то есть ортодоксально отстаивающих сложившиеся представления и рассчитывающих на спрос со стороны закоренелых энтузиастов, стала, особенно в последнее время, чрезвычайно подвержена эрозии: во-первых, из-за насыщения рынка в силу долговременности пользования купленными товарами, и во-вторых — из-за резкого снижения покупательской способности на рынке «энтузиастов» в самое последнее время.

В отличие от ресторанов, существование которых поддерживается наличием канализации, нашу технику каждый день на свалку не выбрасывают (даже если много чего из нее и стоило бы...). Вследствие этого снижение спроса по мере насыщения «ортодоксального» рынка, на мой взгляд, является вполне ожидаемым результатом.

Ясно, что выходом из создавшейся ситуации может быть только «переход на тепловозы», то есть создание новых и неортодоксальных предложений на аудиорынке, которые смогут, в свою очередь, создать новый спрос и новых покупателей-энтузиастов (пусть даже часть этого нового будет хорошо забытым старым).

Если не брать в расчет домашний кинотеатр как в данный момент не относящийся к делу, то единственным явно неортодоксальным предложением за последние годы стало массовое появление аудиосистем за десятки и сотни тысяч долларов, где чаще всего «неортодоксальной» была только цена, а не технические решения или качество изготовления.

Поэтому я вижу следующий виток спирали развития *high end audio* безусловным связанным, как бы банально это ни звучало, с пересмотром самих основ бизнеса. Индустрия высококачественного аудио развивалась по пути перехода от консольного (системного) *hi-fi* к компонентному *high end audio*. Не означает ли это, что мы вплотную подошли к обратной фазе развития — но со всеми накопленными за последние сорок лет знаниями, опытом и новыми решениями, которые, создав новые и неортодоксальные системные (консольные) предложения, приведут к очередному буму на рынке?

Какое отношение ко всему вышеизложенному имеет Рич Мерри? На фоне турбулентности, сотрясающей сами основы нашей индустрии, концепция аудиоателье, «шьющих» системы под заказ, кажется мне по-прежнему наиболее жизнеспособной и перспективной. Ни одно из подобных ателье не сможет обойтись без таких мастеров, как он. В данный момент энтузиасты-мастера, в числе которых Рич Мерри, являются единственными островками стабильности в *high end audio*, хотя бы за счет своей повышенной самодостаточности. Уж не знаю, как насчет всех остальных, но такие, как он, точно войдут в ту половину, которая останется после любого кризиса...