

Magnepan — старейшая американская фирма, стоявшая у истоков High End Audio. Примечательно, что еще в конце 60-х, когда по-настоящему высоких технологий и в помине не было, она выбрала абсолютно непроторенный путь. Пока конкуренты наводняли рынок корпусной деревянной акустикой, Джим Вайни начал проектировать ленточные планарные излучатели. Его фраза «Нет ящика — нет проблем» стала крылатой. Недавно в Москве побывал **Венделл Диллер (Wendell Diller)**, маркетинг-менеджер «Магнепана». Мы поговорили с ним после презентации, которую он провел для журналистов и дилеров в одном из московских салонов.

Н.Е.: Венделл, почему сейчас, когда нет никаких проблем с изготовлением комплектующих для планаров — сверхтонкой ленты, мощных неодимовых магнитов и т.д. — никто не пытается идти тем же путем, что и **Magnepan**? Ведь не только вам очевидны преимущества таких излучателей?

В.Д.: Ну, во-первых, дело не только в материалах и технологиях, нужно еще понимать, как взаимодействуют между собой части системы и от чего зависят те или иные нюансы звучания. Все-таки 39 лет, потраченных нами на исследования, чего-нибудь, да стоят. Конкуренты прекрасно понимают, что им требуется много времени и средств, чтобы догнать нас. Во-вторых, рыночная ниша для подобной акустики не слишком велика, и она уже занята «Магнепаном».

Н.Е.: Как вы сами сказали на презентации, в модели MG 20.1 реализован весь потенциал технологии, «разве что подставки не сделали из золота». Значит ли это, что достигнут предел и следующие модели **Magnepan** будут представлять собой лишь рестайлинг предыдущих? Или все-таки возможны дальнейшие улучшения?

В.Д.: Улучшения, разумеется, возможны, но весь вопрос в том, какой ценой. По достижении определенного уровня дальнейшее повышение качества требует непропорционально больших затрат, а наш принцип таков: 50-процентное увеличение

стоимости должно давать примерно такой же прирост качества. В противном случае нам будет очень сложно объяснить покупателю, за что с него берут деньги. Многие компании верят, что применение сверхчистой или посеребрянной меди, аэрокосмических материалов и тому подобная эзотерика поможет им продавать свою продукцию. Возможно, на некоторых аудиофилов такие вещи действуют, как магические заклинания, не знаю. **Magnepan** же не делает ничего, что бы не имело строго научной основы.

Да, мы не знаем, как заставить 20.1 звучать лучше, но это не значит, что у технологии нет дальнейшей перспективы. На



ГЛАВНОЕ — УБЛАЖИТЬ ЖЕНЩИНУ

предстоящей выставке HDI Show в Москве мы покажем принципиально новую модель «Магнепанов». Это будут настенные панели с невидимыми сабвуферами.

Н.Е.: Невидимыми — в прямом смысле?

В.Д.: Да нет, конечно. Сейчас мы все чаще сталкиваемся с ситуацией, когда при выборе домашней техники, и особенно акустических систем, люди руководствуются рекомендациями дизайнеров. Приходится учитывать это обстоятельство. Новые сабвуферы будут изготавливаться по индивидуальным заказам и маскироваться под обычные предметы интерьера. Вы будете стоять рядом и не заметите его. Разумеется, и акустически его станут проектировать под конкретное помещение с поправкой на объем, форму и т.д.

Н.Е.: Кстати, а почему бы не сделать НЧ-звено традиционным, с обычной динамической головкой? Тогда бы не было проблем с «акустическим коротким замыканием»...

В.Д.: Но в таком случае нарушился бы принцип безинерционного излучателя. Дело в том, что у планаров и диффузорных головок абсолютно разные скоростные характеристики, и совместить их без ущерба для звучания

невозможно. Мы экспериментировали с этим и поняли: некоторый выигрыш в басах достигается за счет явного ухудшения слышимости.

Н.Е.: А какова цель дальнейших улучшений? Более глубокий бас, высокое звуковое разрешение...

В.Д.: Конечно, разрешение это главное. Существует бесконечно много акустики с куда более глубоким басом, и что? Планары, пожалуй, единственный тип излучателей, где разрешение практически не зависит от стоимости колонок — оно обеспечивается самим принципом работы.

Н.Е.: Но ведь у планаров есть и слабые стороны. Являясь диполями, они очень чувствительны к акустическим свойствам помещения и месту установки.

В.Д.: Любой громкоговоритель чувствителен к «окружающей среде». Конечно, при установке «Магнепанов» нужно учитывать заднее излучение, но ведь и обычные корпусные колонки не рекомендуются придвигать вплотную к стене или ставить в угол. В последнем случае их параметры ухудшаются на 60%. Зато диполи создают в комнате меньше стоячих волн, чем традиционные АС, это общеизвестный факт.

Н.Е.: А как насчет импеданса? Планары сложная нагрузка для усилителя?

В.Д.: Начнем с того, что мы начинали бизнес вместе с Audio Research, а эта компания до сих пор выпускает ламповые усилители. А они, как известно, очень чувствительны к провалам импеданса. У «Магнепанов» сопротивление довольно низкое (4 Ом), но очень ровное. Мы используем простейшие кроссоверы первого порядка, которые из-за малой крутизны не годятся для динамических излучателей. У нас же басовое звено в MG 20.1 имеет плоскую АЧХ в диапазоне 30 — 10000 Гц, поэтому его можно обрезать совсем простым фильтром. А чем проще тракт, как известно, тем лучше для звука.

Н.Е.: Просматривая последние номера «Stereophile», «The Absolute Sound» и т.д., я не заметил в них рекламы Магнепан. Такое впечатление, что компания ушла из большого бизнеса...

В.Д.: Она ушла из больших журналов. Как показал опыт, в последние годы Интернет работает эффективнее, чем СМИ. Люди делятся впечатлениями о куп-

ленной технике в конференциях, блогах, и информация распространяется очень быстро и адресно. А насчет бизнеса судите сами: на своем сайте мы не так давно начали беспрецедентную акцию — предлагаем модели серии MMG с 50-процентной скидкой. Если кому-то не понравилось, мы в течение трех месяцев готовы принять их обратно и вернуть деньги. Пока невозврат — 99%. Таким образом мы пытаемся донести до широкой аудитории преимущества нашей технологии, создаем рынок будущего. MMG — бюджетная акустика, и тот, кто по достоинству оценит ее, наверняка захочет со временем приобрести модель посolidнее.

Н.Е.: А как вы видите будущее High End Audio?

В.Д.: Еще пару-тройку лет назад наблюдался небольшой, но постоянный спад продаж в этой сфере. Сейчас он прекратился, хотя и прироста пока не заметно. Что касается будущего — оно, на мой взгляд, определяется социальными изменениями в обществе. Если раньше женщина готова была терпеть причуды своего мужа, то теперь он должен считаться с ее мнением. Более того, ку-

пить что-нибудь в дом вопреки желанию супруги считается нарушением ее прав. Сейчас Штаты живут по негласному принципу «If Mom is not happy, nobody's happy». Так что кто сумеет лучше убажить женщину, у того есть шанс остаться в бизнесе. Я думаю, что плоские, элегантные панели, не занимающие много места в комнате, и с этой точки зрения имеют определенные преимущества. ●



ПРОЕКЦИОННЫЕ ЭКРАНЫ

DRAPER
США

Качество.
Надежность.
Инновации.
Дизайн.



- проекционные экраны
- просветные системы
- лифты для проекторов
- шторы затемнения

СВЫШЕ
800
типоразмеров

CTC CAPITAL

111024, Москва, Шоссе Энтузиастов, д. 11 А, корп. 1, 1 эт., оф. 2.
Отдел продаж: тел. (495) 363-4888; факс: (495) 363-4889
Инсталляция: (495) 363-4887 • Аренда: (495) 363-4885
Сервис: (495) 363-4886
e-mail: info@ctccapital.ru • http://www.ctccapital.ru

Москва: «Fostergroup» (495) 101-47-47, «Люмен» (495) 264-36-23;
Санкт-Петербург: (812) 703-46-64; Киев: (044) 521-67-70;
Владивосток: (4232) 49-50-17; Екатеринбург: (3432) 13-17-13;
Казань (8432) 77-22-77; Краснодар: (8612) 51-16-06;
Новосибирск: (3832) 10-65-01; Пенза: (8412) 52-50-16;
Ростов-на-Дону: (863) 227-72-22; Самара: (8462) 708-524;
Саратов: (8452) 52-21-12; Ставрополь: (88792) 68-399;
Тула: (4872) 30-78-37; Тюмень: (3452) 49-42-62; Улан-Удэ: (3012) 55-19-18;

Приглашаем региональных партнеров
Высылаем БЕСПЛАТНЫЙ КАТАЛОГ ПРОДУКЦИИ На правах рекламы

