

*Heart of the country  
Where the holy people grow,  
Heart of the country,  
Smell the grass in the meadow*  
Paul McCartney

**Naim** всегда считалась компанией особенной, культовой, и этот статус она сохраняет по сей день. На её имидж работает и сама история: штаб-квартира и производство расположены в Солсбери, самом сердце Англии, недалеко от Стоунхенджа, а из окон офиса виден знаменитый готический собор XIV в., считающийся одним из символов Британской империи.



текст: Николай ЕФРЕМОВ

## ВРЕМЯ И МЕСТО

**Н**е исключено, что дух времени и места повлиял на звуковую идеологию Naim. Медиумом и её проводником в жизнь стал Джулиан Вёркер (1945 — 2000), человек, посвятивший себя искусству техники во всех её материальных проявлениях. Автогонщик, яхтсмен, аудиоинженер и страстный любитель музыки, записывавший её живьём в барах и клубах. Именно это увлечение и привело молодого человека к конструированию собственной аудиотехники — каждый раз, слушая сделанную запись, он не мог понять, почему при воспроизведении она звучит намного хуже, чем в жизни. Вёркер постоянно менял технику, но это не приносило желаемого удовлетворения. Кто-то из знакомых посоветовал ему сконструировать собственный усилитель, и первый же опытный образец переиграл все покупные аппараты. Поступили первые заказы от знакомых, после чего возникла мысль основать бизнес и начать серийное производство. Подруга Вёркера согласилась инвестировать в новый проект, и с этого в 1973-м началась история компании. Когда пришло время придумать для неё имя, Вёркер, долго не раздумывая, остановился на омофоне слова Name (имя). Нужно отдать должное его дальновидности — этот простой, но эффектный ход впоследствии не раз обыгрывался в рекламе и журнальных заголовках («Sorry, I din't catch your Naim», «You're nothing without a Naim» и т.д.).

В начале 70-х музыкальная жизнь в Солсбери буквально кипела — проводились джазовые фестивали и клубные концерты, приезжали знаменитости, представители записывающих лейблов. Молодая компания оказалась в центре событий, бизнес идёт в гору, и вскоре к команде присоединяется Рой Джордж — выпускник Портсмутского университета, который и по сей день занимает должность технического директора. Под его руководством была расширена линейка электронных компонентов и запущены в серию первые акустические системы под маркой Naim — SBL. Перераспределение обязанностей позволило Джулиану более плотно заняться записью музыки, и в результате был основан собственный лейбл Naim Records.

### СЕГОДНЯ И ЗАВТРА

И через 40 лет компания идёт курсом, проложенным её основателем. Сейчас фирмой руководит Дуглас Грэм (Douglas Graham), который встретил нас в офисе, рассказал о нынешнем положении и провёл экскурсию по производственным помещениям.

В комнате прослушивания установлены топовые компоненты Naim, включая сетевые плееры и UPNP-серверы. Здесь оценивается звучание опытных образцов, проводятся демонстрации для дилеров и журналистов



Продукция Naim поставляется в 47 стран, оборот растёт более чем на 10% в год, постоянно расширяется штат. Позиции на рынке усиливаются за счёт того, что компания производит всё: CD-плееры, предварительные и оконечные усилители, универсальные компоненты «всё в одном», сетевые устройства и акустику. Кризис 2008 года удалось пережить в основном благодаря доверию дилеров, которые были уверены, что Naim не уйдёт с рынка ни при каких обстоятельствах, и они сохранят свой бизнес. С другой стороны, покупатели тоже доверяют марке благодаря высокой надёжности и гарантированному сервису. Кстати, в сервис-центре Naim мы видели модели почти 20-летней давности, и они до сих пор обслуживаются. Отказывают в поддержке только умельцам, решившим самостоятельно сделать апгрейд своим компонентам и в результате их безнадежно испортившим. «Мы не бросаем своих покупателей, поскольку рассматриваем их как инвесторов в наш бизнес, наш брэнд», — любит повторять Дуглас. Поэтому во время рецессии, когда многие производители сократили выпуск или вообще закрыли бизнес, Naim, наоборот, упрочила свои позиции, завоевав новых сторонников. Треть сегодняшних покупателей никогда раньше не имела дела с продукцией компании. Сработало всё — и сотрудничество с Bentley, и онлайн-поддержка клиентов, и собственный записывающий лейбл. Кстати, с «Бентли» получилась любопытная история. Около семи лет назад эта компания попросила Naim разработать аудиосистему для пяти своих моделей, но с условием: ни интерьер, ни конфигурацию салона менять нельзя. Нужно было вписаться в существующее пространство и стиль, причём места расположения акустики были строго определены. При проектировании системы учитывалась не только акустика салона, но и все виды шумов — двигателя, покрышек, турбулентность и т.д. Для этого были разработаны новые динамики, усилители и уникальные алгоритмы для DSP. Конечно, Bentley продаёт не так уж много автомобилей, но они поставляются во все страны мира, и престиж этой марки сказывается и на престиже Naim.

Это стенд, на котором проводится многочасовой прогон Unilite в различных режимах работы. Таким образом проверяется каждый десятый аппарат



Сборка акустической системы. При массе колонки 60 кг без гидравлических захватов не обойтись даже тренированному специалисту



Габаритная мощность силовых трансформаторов в усилителях Naim выбирается почти с десятикратным запасом. Изготавливаются они в Словении по очень жёстким спецификациям



Универсальная система Unilite, вид изнутри. Опять же обратите внимание на размер сетевого трансформатора





Плоский фирменный драйвер BMR (The Balanced Mode Radiator) работает от 200 Гц и выше, обеспечивая когерентное излучение и широкую диаграмму направленности. Для развязки от басовых динамиков устанавливается в алюминиевой трубе, которая также оптимизирует тыловую нагрузку мембраны



Мидбасовый драйвер имеет усиленную литую корзину, фазовую «пулю» в центре диффузора и хорошо вентилируемую звуковую катушку



Naim поставляет компоненты в 47 стран, в т.ч. регионы с тропическим климатом. В этом шкафу проводятся испытания техники при повышенной температуре и 100% влажности



Кроссовер от акустической системы Ovator S-600. Никаких электролитических конденсаторов, катушки только «на воздухе», мощные металлопленочные резисторы

Лейбл Naim Records также способствует повышению узнаваемости брэнда, но уже среди другой аудитории — меломанов. Для записи альбомов привлекаются новые имена, совершенствуется процесс и повышается качество. Тиражи, по меркам мейджоров, конечно, небольшие, порядка 4 — 5 тыс. на CD и LP, но при 140 наименованиях в каталоге общие цифры выглядят внушительно. Впрочем, релизы не приносят большой прибыли, но дают немалый эффект как пиар-акция.

И наконец, в 2007-м компания двинулась в сторону мультирума, основав подразделение NaimNet. Причём и здесь, как говорит Дуглас, подход несколько иной, чем у других производителей — не количественный, а качественный. Т.е. в независимости от того, сколько зон необходимо озвучить, в каждой из них клиент должен услышать бескомпромиссное нэймовское звучание.

Главным направлением, тем не менее, остаётся хай-фай, но хай-фай в современном понимании — с возможностью декодирования аудиофайлов, сетевыми функциями, развитым пользовательским интерфейсом и удобным доступом к музыкальному контенту. На создание каждого компонента уходит масса сил и времени, например, усилитель NAP500 разрабатывался в течение 15 лет.

Дизайн компонентов не меняется десятилетиями, и в этом есть особый резон — вы можете добавить в свою систему любой компонент через несколько лет, и он будет выглядеть так



В любом кабеле после сборки и распайки разъёмов остаются механические напряжения. Уникальная установка Spaic Shaker предназначена для снятия таких стрессов



Даже сетевые кабели Naim антистрессовые. В них предусмотрена гибкая развязка между проводником и терминалами

же, как остальные. По результатам опросов многие отказываются покупать новую технику, пусть даже любимого производителя, только потому, что она уже не подходит по стилю к уже имеющейся. В случае Naim ситуация усугубляется тем, что системы такого уровня и стоимости очень редко приобретаются целиком (доля их продаж в общей массе 2 — 3%), как правило, на очередной компонент приходится копить несколько лет. Соответственно, компания отвергает все обвинения в индустриальном дизайне, считая его timeless — вне времени.

Дуглас полагает, что главное для его бизнеса — немного опережать время, понимая, что будет востребовано в ближайшем будущем. Он говорит: «Многие считают, что стриминг убьёт музыку и, как следствие, хай-фай-индустрию. Не верьте. Чем доступнее музыка, тем шире аудитория, тем больше тех, кто захочет слушать её с высоким качеством. А это — новые покупатели с постоянно растущими аппетитами и на информацию, и на воспроизводящую технику. И не забывайте о том, что продажа файлов высокого разрешения даёт мощный толчок развитию записывающей индустрии».

### НА ФАБРИКЕ

Компоненты Naim уникальны по конструкции, принципу действия и даже применяемым разъёмам, поэтому многое из производственного и тестового оборудования создавалось самостоятельно в течение многих лет. Например, уникальная установка Snaic Shaker для снятия внутренних механических напряжений в межблочниках с DIN'овскими наконечниками. По сути, это вибростенд, на котором кабель встряхивается висячем положении и освобождается от стрессов. Антистрессовый принцип заложен и в силовых шнурах PowerLine, в

которых нет жёстких соединений. Вилка, сетевой ввод и сам проводник развязаны через подвижные шарниры, за счёт чего внешние колебания (например, колебания стен при работе акустики на большой громкости) не передаются к питаемому устройству. Война с вибрациями ведётся на всех направлениях — в предварительных усилителях чувствительные платы подвешиваются на амортизаторах, твитеры в некоторых акустических системах развязаны от корпуса.

Очень важно то, что все разработчики сидят в одном здании — и схемотехники, и программисты, и те, кто рассчитывает механический конструктив, и организаторы производственного процесса. Все могут общаться и оперативно решать возникающие проблемы. Единственное, что не делается на фабрике в Солсбери — не травятся печатные платы. Это вредное производство, и получить на него разрешение в Англии практически невозможно.

Сейчас компания серьёзно вкладывается в разработку программного обеспечения. В новых продуктах обязательно предусмотрена поддержка Android как наиболее популярной платформы в Китае, Малайзии и других азиатских странах. Это недешево — создание одного приложения обходится почти в 200 тысяч фунтов и очень скоро окупается. Кроме того, на создание новой модели уходит в среднем два года дорогостоящих исследований, и расходы постоянно растут, поскольку техника становится сложнее и сложнее. Качество и надёжность тоже требуют затрат — в изделиях Naim нет китайских комплектующих, и каждое из них, прежде чем покинуть фабрику, тестируется трижды. «Это снимает вопросы о ценообразовании», — подводит черту Дуглас.