

W dniach 21-23 listopada 1997 roku odbyła się impreza pod nazwą Audio-Show – pierwsza tego typu w Polsce. W kilkudziesięciu apartamentach i kilku salach konferencyjnych Hotelu Jan III Sobieski prezentowano sprzęt Hi-Fi, aktualnie dostępny na polskim rynku. Jak się można było przekonać, polski meloman i audiofil ma dzisiaj wybór ogromny, przede wszystkim wśród produktów renomowanych marek zagranicznych, choć kilku polskich producentów zaświadczało, że umiejętność konstruowania wysokiej jakości urządzeń elektroakustycznych nie jest nam obca. Dla przypadkowych gości wystawy, nie zorientowanych w kształcie rynku urządzeń audiofilijskich, zaskoczeniem mogła być nie tylko wielkość oferty, ale i jej zawartość. Wielkie firmy japońskie nie zdominowały imprezy – wręcz przeciwnie, stanowiły jej margines. Spośród Japończyków tylko Denon i Onkyo zaprezentowali pełną paletę modeli, dodatkiem było kilka modeli serii ES Sony i kilka urządzeń Yamaha. Ponad sto pozostałych prezentowanych firm pochodziło z Europy i Ameryki. Ceny prezentowanych urządzeń rozciągały się od pułapu średniej krajowej pensji do pułapu najwyższych wygranich totolotka.



Kolumna Zerobox 107 z niekonwencjonalnymi średnio-wysokotonowymi przetwornikami Mangera (w górnej części obudowy; jeden z przodu, dwa po bokach); w dolnej części dwa typowe głośniki niskotonowe

Również oferta polskich producentów odzwierciedlała wyrafinowane audiofilijskie gusty. Nie spotkaliśmy tradycyjnych firm, wywodzących się z lat minionych – Tonsil, Diora, Radmor zostały zastąpione przez plejadę „młodych gniewnych” – fir-

diofil mógł je na własne oczy i uszy zobaczyć i usłyszeć, zamiast oglądać obrazki w katalogu. Oczywiście nie czynili tego bezinteresownie, ale w zamiarze podniesienia renomy firmy i zarażenia marzeniami wielkiej rzeszy odwiedzających.



Zespoły głośnikowe GLD i wzmacniacze Burdjak/Sikora – oto przykład działalności nowych polskich producentów sprzętu Audio, jakże odległy od znanej nam masowej produkcji starych polskich potentatów

my małe, jeszcze niedoświadczone, ale bez skrupułów i kompleksów nawiązujące walkę z renomowaną konkurencją zagraniczną.

Wystawa gościła wiele urządzeń, które zawitały do Polski specjalnie na tę okazję. W rękach polskich dystrybutorów są już setki zagranicznych firm. Jednak nie cały ich asortyment jest dostępny w polskich salonach sprzętu Hi-Fi – najdroższe, „flagowe” modele, kosztujące setki milionów, a nawet miliardy starych złotych (konkretne przykłady poniżej), są po prostu zbyt drogie, aby polski dystrybutor miał pieniądze i odwagę zainwestować. Kto, a najważniejsze, kiedy, kupi w Polsce kolumny za dwa miliardy? Ostatecznie na zamówienie sprowadzić można wszystko i zawsze. Ale tym razem ranga imprezy była tak wielka (przypomnijmy – pierwsza tego rodzaju w Polsce), że sami producenci zainwestowali – przywieźli superurządzenia, aby polski au-

Idea tego typu imprez, odbywających się w wielu miejscach na całym świecie, jest bowiem nieco odmienna od typowych wystaw i targów. Podczas gdy na tych drugich wystawcy liczą przede wszystkim na nawiązanie kontaktów i zawarcie kontraktów z partnerami handlowymi, a w drugim rzędzie na pokazanie oferty samym konsumentom, to celem pokazów w rodzaju Audio-Show jest jak najlepsze przybliżenie produktów ostatecznym użytkownikom – czyli audiofilom. A ponieważ audiofil przede wszystkim musi posłuchać interesującego go urządzenia, więc najważniejsze są prezentacje dźwiękowe, odbywające się w odpowiednich ku temu warunkach. Apartamenty hotelowe są najlepszym miejscem, jakie można do tego celu znaleźć. Odpowiadają swoją wielkością pokojom w naszych mieszkaniach, a więc warunki akustyczne są dość zbliżone. Oczywiście, nie identyczne, ale trudno



JMlab Utopia – piękne kolumny z Francji

o lepsze przybliżenie w warunkach tak dużej imprezy. Natomiast typowe targi, organizowane w dużych halach, z otwartymi stoiskami, nie dają żadnej szansy na zapoznanie się z dźwiękowymi właściwościami prezentowanego sprzętu, a jedynie możliwość pooglądania. I na tym polega różnica, którą dostrzegają audiofile, tysiącami ściągający na podobne imprezy, a której nie dostrzegają profani, dziesiątkami tysięcy odwiedzający efektowne wystawy i targi.

Co można więc było usłyszeć na Audio-Show? Zaczniemy od firm i produktów polskich.

Polskie zespoły głośnikowe

Jak już wspomnieliśmy, na wystawie nieobecny był nasz krajowy potentat – Tonsil. Nic nie ujmując jakości jego produktów ani ambicjom, Tonsil nie cieszy się wśród audiofilów wielką popularnością; mimo odrabiania zaległości (wielce obiecująca nowa seria zespołów głośnikowych „98”), Tonsil wciąż utożsamiany jest z produktami tanimi, popularnymi, dla mało wymagających. Warto wspomnieć, że również Radmor od kilku lat zajął się produkcją zespołów głośnikowych, ale i on pozostał nieobecny. Nowa fala polskich producentów zaczęła wzbierać już kilka lat temu. Do dzisiaj utrwały swoją pozycję zwłaszcza dwie firmy – poznańsko-warszawska ESA i gdańska Qba. Obydwie one postanowiły skupić swoje zainteresowanie i wysiłek w średnich i wysokich rejonach ceny i jakości. Zwłaszcza ESA niezachwianie zachowuje wizerunek producenta ekskluzywnych zespołów głośnikowych. Jej najtańszy model – mały, dwudrożny, podstawkowy Trillo2, kosztuje 2500 zł

za parę. Kolejne, coraz droższe modele to już konstrukcje wolno stojące, ale zawsze dwudrożne. Wysoką jakość i cenę kolumny ESA zawdzięczają doskonałym głośnikom firm Vifa i ScanSpeak, sprawanym z Danii. Podobnym tropem idzie Qba (nazwa firmy to minirebus od imienia założyciela – p. Jakuba Nyki). W oparciu o bardzo dobre głośniki firm Dynaudio, Seas, Davis, Peerless, budowane są nieraz bardzo oryginalne konstrukcje – np. model Sobieski, którego obudowa złożona jest z dębowych klepek i ma głębokość ponad pół metra, a wysokość tylko 30cm (jest przeznaczona do ustawienia na solidnych podstawkach). Ekscentryczne projekty demonstrowała też inna gdańska firma –

GLD (Gdańskie Laboratorium Dźwięku). Monstrualne subwoofery (moduły głośnikowe przetwarzające najniższe częstotliwości) współpracujące z małymi układami dwudrożnymi demonstrowały nie tylko wspaniały dźwięk, ale i niebanalną jakość wykonania dzięki pięknej politurze. Na drugim biegunie cenowym startuje bydgoska firma Minima Audio i zabrzańska Audio Wave. W nazwie Minima Audio ukrywa się konstrukcyjne credo bydgoszczan – dwudrożne układy głośnikowe są skrajnie minimalistyczne w układzie elektrycznym zwrotnicy; głośniki nisko-średniotonowe nie są w ogóle filtrowane elektrycznie, głośniki wysokotonowe podłączone są tylko przez pojedynczy kondensator (filtr pierwszego rzędu). Minima Audio próbuje też przebijać się na rynek z minimalistycznymi cenami, biorąc pod uwagę wysoką jakość stosowanych głośników (ponownie Vifa i ScanSpeak). Natomiast Audio Wave to producent wierny idei nie tylko układów dwudrożnych, ale też zawsze małych, podstawkowych. I tutaj ceny są bardzo niewygórowane, mogące przysporzyć importowanej konkurencji wielu zmartwień.

Polskie wzmacniacze

Polscy konstruktorzy wzmacniaczy wielką atencją darzą lampy. Można ich było spotkać co najmniej tyle, ile tranzystorów. Wyspecjalizowanym producentem najwyższej klasy wzmacniaczy lampowych jest lublińska firma Burdjak i Sikora. Jej najtańszy produkt to wzmacniacz o symbolu 6P3C-E, mocy 2x25W, kosztujący 4500zł. Jeszcze zamożniej-



AudioNote – dość niepozorny i wcale nie ultranowoczesny system, oparty na wzmacniaczu lampowym i gramofonie analogowym, ale z ultracieną – ok. 6,5 miliarda starych złotych. Audiofilskie upodobania chodzą krętymi drogami, ale zawsze do jednego celu – jak najwyższej jakości dźwięk



szym proponuje się parę monobloków 6H13C (32W każdy) za 12000 zł. Ale to nie koniec licytacji, gdyż nowa polska firma KR Audio proponuje wzmacniacz lampowy Tube Varius (2x60W) za 20000 zł. Zejdźmy na ziemię, chcąc grać się w ciepłe lamp nie musimy wydawać majątku, o czym przekonuje nas firma ArtLine, proponując model IA8417 (2x17W) za 2000 zł i IA3435 (2x35W) za 3000 zł. Z pomocą firmy ArtLine płynnie przechodzimy do wzmacniaczy tranzystorowych, gdyż również takie są w asortymencie tej firmy. Najbardziej oryginalny to Astral „SE” (1200 zł), z radiatorem umieszczonym na wierzchu obudowy! Żeby nie było wątpliwości – nie jest to konstrukcyjna konieczność ani oszczędność, lecz zamierzony efekt – ten sam wzmacniacz w typowej obudowie (Astral bez „SE”) kosztuje tylko 800 zł! Kolejni producenci, tym razem już typowi przedstawiciele obozu tranzystorowców, to Struss (kilka modeli w zakresie od tysiąca kilkuset do trzech tysięcy złotych) i Sound Project (patrzac na ceny, próby jeszcze wyższych lotów). Sound Project jest również autorem jednego z pierwszych polskich przetworników cyfrowo-analogowych – 1S – który według wielu opinii, przy cenie 3500 zł, nawiązuje równorzędną walkę z najlepszymi tego typu urządzeniami na świecie, kosztującymi wielokrotnie więcej.

Z grubej rury

Najdroższą prezentację wystawy przygotował dystrybutor firmy AudioNote. Była to przy tym jedyna prezentacja, w której wykorzystano nie odtwarzacz CD, ale gramofon analogowy (warto dodać, że na innych światowych imprezach tego rodzaju gramofon analogowy jest bardzo częstym gościem, zapraszającym do współpracy z najbardziej wymagającymi i prestiżowymi systemami), a wzmacniacz był lampowy, co dla audiofilów znających profil AudioNote nie jest oczywiście zaskoczeniem. Natomiast dla mniej zorientowanych gości wygląd urządzeń systemu nie musiał się wcale kojarzyć z najnowocześniejszymi technologiami – również użyte zespoły głośnikowe, dwudrożne konstrukcje z zupełnie tradycyjnymi przetwornikami w prostej, wręcz ordynarnej skrzynce, nie podpowiadały, ile to wszystko może kosztować... System swoją astronomiczną cenę zawdzięczał przede wszystkim wzmacniaczowi Ongaku (srebrne uzwojenia transformatorów) i... okablowaniu (również srebrnemu). Wykrztuśmy więc cenę – ok. 650000 zł. (sześć i pół miliarda starych złotych!!!).

Drugie miejsce pod względem ceny, ale zdecydowanie pierwsze miejsce pod względem zainteresowania zwiedzających, zajął ultranowoczesny system wykorzystujący amerykańską elektronikę Mark Levinson i brytyjskie zespoły głośnikowe B&W Nautilus. Największą atrakcją stanowiły niesamowite Nautilusy, ale i zasilały je system wzmacniaczy również robił wrażenie – tym razem nawet na laikach. Nautilusy to zespoły głośnikowe, wymagające dla siebie aż czterech wzmacniaczy, gdyż każdy z czterech głośników Nautilusa musi być sterowany od

Megaline to kolejne niekonwencjonalne rozwiązanie. Każda składa się z trzech jednakowych modułów, w którym zainstalowano – jeden nad drugim – cztery 17-cm głośniki nisko-średniotonowe, a obok nich 80-cm wstęgowy głośnik wysokotonowy. Trzy moduły ustawione jeden nad drugim tworzą więc źródło liniowe o wysokości prawie 2,5m, promieniujące cały zakres częstotliwości. Cena – ok. 60000 zł za parę.

Inny oryginalny pomysł zawdzięcza my niemieckiemu konstruktorowi Josephowi Mangerowi. Kilka lat temu op-



Dali Megaline – kolosy mierzące prawie 2,5 m wysokości – jak najwyższej jakości dźwięku

dzielnym wzmacniaczem (aktywna zwrotnica dzieląca sygnał wtrącana jest między przedwzmacniacz a poszczególne wzmacniacze). Dlatego za Nautilusami stanęła bateria potężnych „pieców” – wzmacniaczy Mark Levinson, zajmujących całą szerokość pokoju. Cyfrowym źródłem dźwięku był transport i przetwornik również firmy Mark Levinson. Cena systemu – ok. 450000 zł.

Elegancką prezentację w dużej, przyciemnionej sali konferencyjnej zorganizował dystrybutor francuskiej firmy JMlab. Okazałe kolumny Utopia (cena: ok. 100000 zł za parę), zawierające najnowsze technologiczne osiągnięcia francuskiej firmy (przede wszystkim nowe materiały membran), nie są jednak wizytówką firmy, a mniejszą wersją słynnych już Grande Utopia, których tym razem nie można było usłyszeć (były w Polsce rok temu).

Największe kolumny wystawy prezentowane były przez dobrze znaną w Polsce duńską firmę Dali. Kolumny

racował on zupełnie nowy typ przetwornika („Manger Wandler”), który doskonale przetwarza zakres częstotliwości średnich i wysokich (w konwencjonalnych systemach głośnikowych częstotliwości średnie i wysokie są zawsze przetwarzane przez niezależne głośniki). Prezentowany zespół głośnikowy Zero-box 107 wykorzystuje trzy takie przetworniki, umieszczone na przedniej i bocznych ściankach, oraz dwa 20-cm głośniki niskotonowe, przetwarzające najniższe tony, z którymi Manger Wandler nie daje już sobie rady. Cena – ok. 20000 zł za parę.

Małe jest piękne

Nie zabrakło również urządzeń dobrze w Polsce znanej włoskiej firmy Sonus Faber, specjalizującej się w oryginalnych i luksusowych, najczęściej małych, podstawkowych zespołach głośnikowych. Aktualnie najlepszą konstrukcją w ofercie jest model Guarneri Homage – małe, dwudrożne „kolumienki” w kilkunastolit-



rowej obudowie wykonanej z kilku gatunków drewna, dobieranego pod względem pożądanych właściwości akustycznych. Ich urody nie da się po prostu opisać, ale cenę można przedstawić – ok. 40000 zł. za parę. W przeliczeniu na jednostkę masy lub objętości jest to z pewnością najdroższy głośnik na świecie. Brzmi jednak wspaniale – z zaskakującą sprawnością również w zakresie najniższych częstotliwości, choć niektórzy podejrzewali, że miał w tym swój udział znajdujący się w tym samym pomieszczeniu potężny subwoofer amerykańskiej firmy Muse...

Ale nie tylko luksusowe urządzenia przyciągały uwagę zwiedzających. Wielkim powodzeniem cieszyła się prezentacja firmy AudioAgile. Miniaturowe kolumnienki – tym razem nawet nie kilkunasto, ale kilkultrowe, wytwarzały wspaniałą scenę dźwiękową, choć bez wibracji najniższych tonów i dużych natężeń. Mimo to realizm, a w nim przede wszystkim precyzja i przestrzenna lokalizacja wszystkich dźwięków była wspaniała. Dodatkową ciekawostką, jaką można było zaobserwować, były piankowe obójmy-podstawki pod... kable głośnikowe. Według twórcy systemu AudioAgile, wibracje przewodów głośnikowych mają poważny i destrukcyjny wpływ na dźwięk, należy im więc w każdy możliwy sposób zapobiegać. Również wzmacniacz i odtwarzacz A.A. znajdowały się na specjalnych, tłumiących drgania platformach. Dodajmy do tego, że właściciele firmy, osobiście prowadzący prezentację, każdą płytę każdy razowo przed użyciem czyścił specjalnym środkiem, a zrozumiemy, jakie było memento tej pre-



Nautilusy zasilane oddziałem wzmacniaczy Mark Levinson – na to potrzeba nie tylko dużo pieniędzy, ale i dużo miejsca

zentacji – diabeł tkwi w szczegółach. I trudno się z tym nie zgodzić, porównując wspaniałą dźwięk z pokoju A. A. z wieloma znacznie mniej porywającymi prezentacjami, wykorzystującymi gigantyczne kolumny i wzmacniacze.

Efekty specjalne

Chociaż czysto audiofilskie, stereofoniczne prezentacje zajęły zdecydowaną większość pokoi i były głównym obiektem zainteresowania zwiedzających, kilku wystawców odważyło się wyłamać z tej konwencji i połączyć dźwięk z obrazem, a więc przedstawić systemy kina domowego.

Z największym rozmachem spotkali się w pokoju firmy Horn Distribution, będącej dystrybutorem m.in. firm B&W

i Denon. Właśnie na urządzeniach tych firm zrealizowano wielokanałowy system dźwięku, pracujący według najnowszego standardu Dolby Digital (umożliwił to omnipotencjalny procesor Denon AVP A1, posiadający certyfikat THX). Jako głośniki przednie wystąpiły słynne Matrixy 801, tylne – 802, skutkiem czego w promieniu kilkunastu metrów wszystko się trzęsło, a widzowie znajdujący się w epicentrum zostali poddani energicznemu masażowi trzewi. Inne prezentacje zorganizowano w oparciu o urządzenia firm Onkyo i Yamaha – wymienione firmy należą do światowej czołówki producentów sprzętu kina domowego.

Rok nie wyrok

Według planów organizatora, Audio-Show powinno zostać na stałe wpisane do kalendarza imprez i odbywać się co-rocennie. Potwierdza to ogromna popularność imprezy i zadowolenie wystawców. Pomieszczenia Hotelu Sobieski dość dobrze spełniały swoją rolę, choć zawsze panował w nich tłok utrudniający zajęcie najlepszego miejsca do odsłuchu i spokojne oddanie się muzycznym wrażeniom. Jednak o lepsze warunki nie jest łatwo. Wszyscy zamieszani w tę aferę – organizatorzy, wystawcy i zwiedzający – mają powód do zadowolenia. Sukces pierwszej tego typu imprezy przekonuje, że nasz rynek sprzętu audiofilskiego jest już dobrze rozwinięty – musiała się na to złożyć zarówno szeroka oferta firm i produktów, jak i szerokie rzesze zainteresowanych. Miejmy nadzieję, że za rok spotkamy się ponownie.

Andrzej Kisiel



Niebanalne wzornictwo wzmacniaczy brytyjskiej firmy Alchemist Products, a obok kolumny Monitor Audio z aluminiowymi membranami głośników