

Интервью Хольгера Ващманна, InAkustik

Автор: Руслан ТАРАСОВ | Размещено: Ноябрь 06, 2019

Нет комментариев

В этом сезоне в производственной программе немецкой InAkustik состоялся ряд весомых дебютов – не столько рыночных, сколько именно статусных и технологичных. Не зря на презентацию новинок вместе с менеджерами прилетел и главный разработчик всей современной линейки «воздушных» кабелей. Было бы большим упущением не поговорить с ним о перспективах всей аудиокабельной отрасли.

«ЛУЧШИХ РЕШЕНИЙ НЕ ВИДИМ»

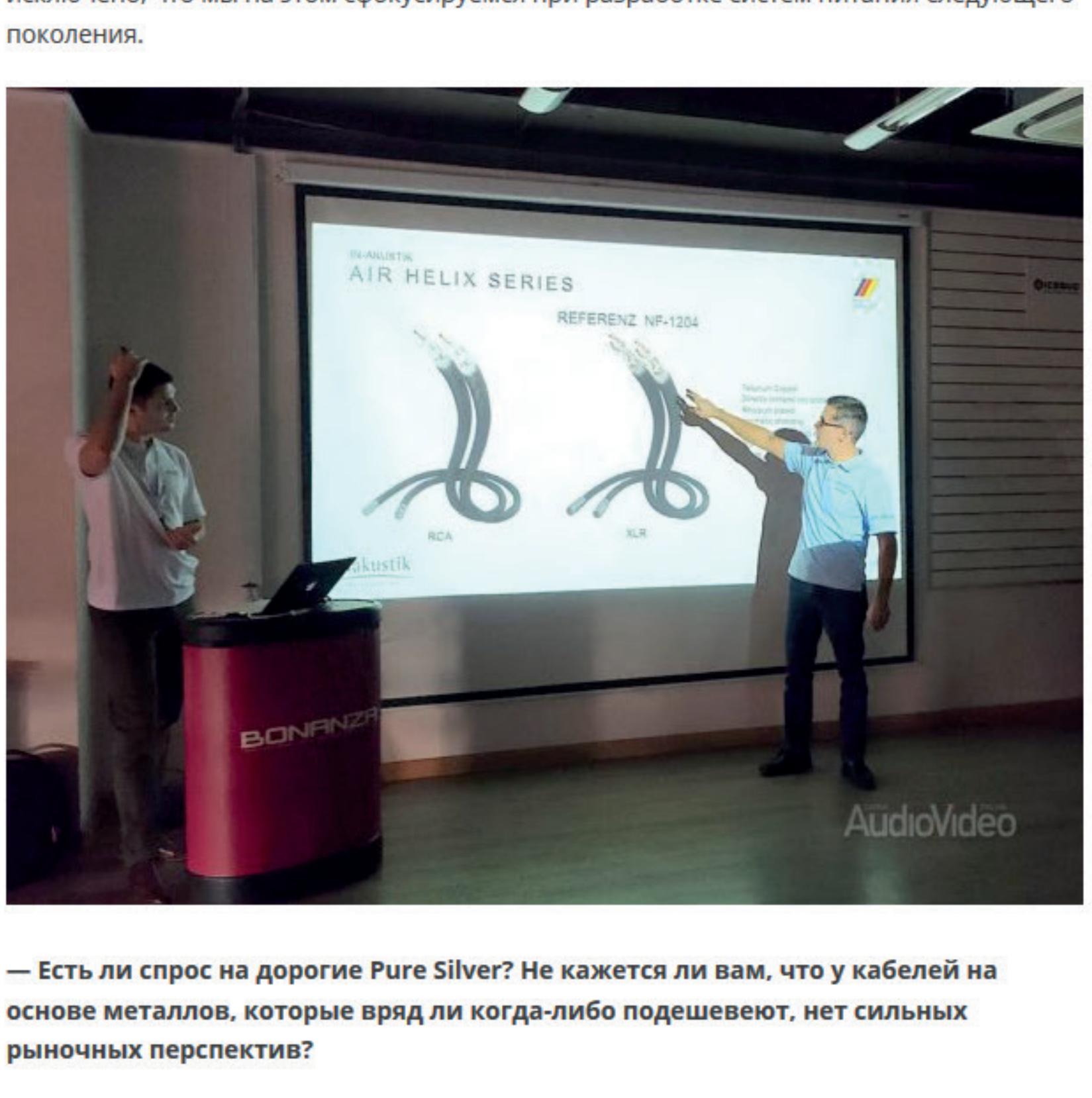


— Насколько хорошо идут ваши дела? Нет ли прессинга со стороны беспроводных технологий? У них есть весомый аргумент: нет кабеля – нет и связанных с ним проблем.

— Беспроводные системы дают фантастические возможности. Они становятся все популярнее и позволяют сделать простые, доступные и умные решения для всей техники в доме, связать воедино мобильные девайсы, стриминг и мультизональную акустику через Wi-Fi или Bluetooth, причем связать с высоким качеством звучания. Но, в конце концов вам все равно потребуется кабели – хотя бы для питания. А если говорить об аудиофильских системах, для которых энтузиасты сами выбирают все компоненты, то там без кабелей пока в принципе обойтись нельзя. Так что в ближайшее десятилетие наша продукция будет оставаться востребованной.

— Вы делаете кабели точные, «без вуду». Но часть аудиофилов предпочитает провода, которые «исправляют» звучание системы. Доля таких, похоже, больше, чем «пуристов». Нет ли желания угодить им?

— Может быть в России именно такая ситуация, но вообще-то она сильно зависит от страны – где-то действительно любят кабели, которые дают специфический звук. Отчасти мы уже работаем с такой категорией аудиофилов, выпуская разные по классу кабели, причем внутри каждого класса вы найдете еще и выбор разных конструкций, отличающихся толщиной, материалами или серебрением. Но наши ориентиры останутся прежними. Сегодня меняется и рынок, и сама электроника – люди больше внимания уделяют подбору оборудования и акустики, а поиск кабеля идет как бы следом, что логично: можно всегда вернуться к системе и попробовать для нее более качественные соединители – с большим сечением, например, или с воздушной изоляцией. Кабель все-таки поменять проще – это не так хлопотно и затратно, как менять компоненты.



— В основе вашей философии лежит минимизация потерь в музыкальном сигнале, что вы достигаете, в частности, фирменной системой воздушной изоляции. А в каком направлении можно развиваться далее?

— Полагаю, что классные кабели мы уже создали, решив ряд фундаментальных и противоречащих друг другу проблем. Но это не значит, что мы сделали лучший проводник на Земле – идеальный кабель все равно изготовить не получится. Наша работа сводится к тому, чтобы воздушную изоляцию (о которой, кстати, уже дано известно, что она безусловно лучшая) продвинуть к потребителю так, чтобы он в полной мере оценил ее преимущества. Мы хотим, чтобы наш кабель был идеальным по соотношению цены и качества в представлении покупателя, а для этого нужно еще много сделать – придумать новые конструкции, найти технологические компромиссы и т. д. Мы с девяностых годов идем по этому пути и ищем новые комбинации.

— Да, прогресс виден на примере кабелей InAkustik с геометрией Air Helix. Кстати, в каких типах кабеля эта технология зарекомендовала себя лучше всего?

— Хороший вопрос, но я не смогу точно ответить, поскольку все зависит от компонентов системы. В одном случае работают одни принципы, в другом применении физика уже иная, но везде результат одинаковый: снижение искажений. И это оказывает примерно один и тот же эффект на звучании – оно становится реалистичнее! С научной точки зрения витая геометрия – одна из лучших для передачи сигнала. Точность и защищенность в ней достигается фундаментальными принципами, а не «вуду-эффектами» на основе каких-то экзотических или дорогих материалов и прочих своем сайте, почему эта технология наиболее эффективна в сочетании с воздушной изоляцией. Но я пока не видел, чтобы кто-то из огромного числа производителей аудиокабелей предлагал что-то подобное.



— Поговорим о технологиях в целом. Намечается ли прорыв в области материалов для проводников и изоляции?

— Мы всегда находимся в процессе изучения. Новые полимеры появляются чуть ли не каждый день, но случаев, чтобы они обладали лучшими характеристиками, чем те, что уже используются, практически нет. Поэтому приходится больше думать над улучшением конструктива, формы и содержания. Перспективные материалы – это интересно, но делая ставку на проверенное, мы сегодня достигаем лучших характеристик. Могу сказать, что лучших решений, чем те, что уже опробованы на InAkustik, мы не видим – все уступают или в проводимости, или в диэлектрических свойствах. В конце концов, вряд ли будет создан проводник лучше серебра и изолятор лучше воздуха. Так что с инженерной точки зрения нам остается лишь маневрировать в ассортименте и себестоимости, практичности и гибкости.

— Наше главное преимущество состоит в том, что мы работаем с материалами, получаемыми от родительской компании, которая выпускает огромную номенклатуру высокотехнологичных кабелей. Она постоянно ищет новые технологические направления. Если они находят что-то интересное, то и мы обязательно внедряем.

— Не интересно ли выпустить кабели с многоточечным заземлением наподобие Grun, которую британская Atlas Cables называет «технологией когерентного заземления»?

— Я этот вопрос не изучал. Но если глобально говорить о проблеме заземления и получения стабильного «нуля» в электронике, то это крайне непростая задача. Не исключено, что мы на этом сфокусируемся при разработке систем питания следующего поколения.

— Есть ли спрос на дорогие Pure Silver? Не кажется ли вам, что у кабелей на основе металлов, которые вряд ли когда-либо подешевеют, нет сильных рыночных перспектив?

— Есть недорогая замена – кабели с серебрением. Правда, с ними связана проблема – скорость передачи электронов в серебре отличается от скорости в других металлах. Это усложняет течение токов в проводнике и порождает фазовые сдвиги, которые размыают фронт сигнала – отсюда и специфическое звучание.

— А комбинировать серебро с медью иным образом никак нельзя? Например, сделать «медленную» медную часть физически чуть короче, чем серебряную?

— Да, это отличная идея, но в ней пока больше маркетинга, чем инженерного смысла. Мне кажется, что это еще один способ сделать из дешевого кабеля изделие, которое можно продать дороже лишь потому, что оно содержит серебро. Но не факт, что такой провод будет лучше серебряного.

— На рынке появились кабели, где одновременно используются проводники разного сечения и из разной меди (OFC, 7N, PC-OCC). Японские аудиофилы от них в восторге – считается, что в таком «пироге» сигнал сам находит путь с наименьшими потерями. Есть ли здесь здравый смысл?

— Не сомневаюсь, что эффект есть – он просто обязан быть. Возможно, есть даже и доля истины. Вопрос лишь в том, стоит ли доверять результатам? Будет ли он стабилен и повторяется? Несомненно, что это один из способов сделать из дешевого кабеля изделие, которое можно продать дороже.

— Но сомневаюсь, что эффект есть – он просто обязан быть. Возможно, есть даже и доля истины. Вопрос лишь в том, стоит ли доверять результатам? Будет ли он стабилен и повторяется? Несомненно, что это один из способов сделать из дешевого кабеля изделие, которое можно продать дороже.

— Напоследок повторю вопрос, который год назад был задан Свену Шульцу: нет ли планов выпустить силовые вилки уровня Furutech или Oyaide под собственный брендом? Вот я вижу на новых кабелях прекрасные на вид разъемы – кстати, чьи?

— Не скажу, потому что это непростой вопрос именно в законодательной области. Поначалу мы думалиставить коннекторы Furutech и отправили несколько запросов на документацию для сертификации, но так ничего и не получили. Что, в общем-то, не удивительно, потому что европейские нормы предписывают для всего, что включается в розетку, строгое испытание – очень обширное и дорогое. Но затем нашелся поставщик, который предоставил нам не только вилки нужного качества, но и все разрешения. Посмотрите – все они маркированы значком, который означает, что сертификационные тесты в Германии пройдены. Так же мы приобрели очень дорогое оборудование для сертификационных тестов и проделали огромный объем бюрократической и бумажной работы, чтобы получить право выпускать собственные силовые кабели. Теперь ничто не мешает разместить на изделиях свою марку. Но это распространяется лишь на готовый кабель – поскольку я знаю, отдельно вилки продаются намерений не было. Мы больше ориентированы на то, чтобы покупатель получал заключенное изделие, в котором все сделано с максимальным качеством.

— Есть ли спрос на дорогие Pure Silver? Не кажется ли вам, что у кабелей на основе металлов, которые вряд ли когда-либо подешевеют, нет сильных рыночных перспектив?

— Есть недорогая замена – кабели с серебрением. Правда, с ними связана проблема – скорость передачи электронов в серебре отличается от скорости в других металлах. Это усложняет течение токов в проводнике и порождает фазовые сдвиги, которые размыают фронт сигнала – отсюда и специфическое звучание.

— А комбинировать серебро с медью иным образом никак нель... Например, сделать «медленную» медную часть физически чуть короче, чем серебряную?

— Да, это отличная идея, но в ней пока больше маркетинга, чем инженерного смысла. Мне кажется, что это еще один способ сделать из дешевого кабеля изделие, которое можно продать дороже лишь потому, что оно содержит серебро. Но не факт, что такой провод будет лучше серебряного.

— На рынке появились кабели, где одновременно используются проводники разного сечения и из разной меди (OFC, 7N, PC-OCC). Японские аудиофилы от них в восторге – считается, что в таком «пироге» сигнал сам находит путь с наименьшими потерями. Есть ли здесь здравый смысл?

— Не сомневаюсь, что эффект есть – он просто обязан быть. Возможно, есть даже и доля истины. Вопрос лишь в том, стоит ли доверять результатам? Будет ли он стабилен и повторяется? Несомненно, что это один из способов сделать из дешевого кабеля изделие, которое можно продать дороже.

— Но сомневаюсь, что эффект есть – он просто обязан быть. Возможно, есть даже и доля истины. Вопрос лишь в том, стоит ли доверять результатам? Будет ли он стабилен и повторяется? Несомненно, что это один из способов сделать из дешевого кабеля изделие, которое можно продать дороже.

— Напоследок повторю вопрос, который год назад был задан Свену Шульцу: нет ли планов выпустить силовые вилки уровня Furutech или Oyaide под собственный брендом? Вот я вижу на новых кабелях прекрасные на вид разъемы – кстати, чьи?

— Не скажу, потому что это непростой вопрос именно в законодательной области. Поначалу мы думалиставить коннекторы Furutech и отправили несколько запросов на документацию для сертификации, но так ничего и не получили. Что, в общем-то, не удивительно, потому что европейские нормы предписывают для всего, что включается в розетку, строгое испытание – очень обширное и дорогое. Но затем нашелся поставщик, который предоставил нам не только вилки нужного качества, но и все разрешения. Посмотрите – все они маркированы значком, который означает, что сертификационные тесты в Германии пройдены. Так же мы приобрели очень дорогое оборудование для сертификационных тестов и проделали огромный объем бюрократической и бумажной работы, чтобы получить право выпускать собственные силовые кабели. Теперь ничто не мешает разместить на изделиях свою марку. Но это распространяется лишь на готовый кабель – поскольку я знаю, отдельно вилки продаются намерений не было. Мы больше ориентированы на то, чтобы покупатель получал заключенное изделие, в котором все сделано с максимальным качеством.

— Есть ли спрос на дорогие Pure Silver? Не кажется ли вам, что у кабелей на основе металлов, которые вряд ли когда-либо подешевеют, нет сильных рыночных перспектив?

— Есть недорогая замена – кабели с серебрением. Правда, с ними связана проблема – скорость передачи электронов в серебре отличается от скорости в других металлах. Это усложняет течение токов в проводнике и порождает фазовые сдвиги, которые размыают фронт сигнала – отсюда и специфическое звучание.

— А комбинировать серебро с медью иным образом никак нель... Например, сделать «медленную» медную часть физически чуть короче, чем серебряную?

— Да, это отличная идея, но в ней пока больше маркетинга, чем инженерного смысла. Мне кажется, что это еще один способ сделать из дешевого кабеля изделие, которое можно продать дороже лишь потому, что оно содержит серебро. Но не факт, что такой провод будет лучше серебряного.

— На рынке появились кабели, где одновременно используются проводники разного сечения и из разной меди (OFC, 7N, PC-OCC). Японские аудиофилы от них в восторге – считается, что в таком «пироге» сигнал сам находит путь с наименьшими потерями. Есть ли здесь здравый смысл?

— Не сомневаюсь, что эффект есть – он просто обязан быть. Возможно, есть даже и доля истины. Вопрос лишь в том, стоит ли доверять результатам? Будет ли он стабилен и повторяется? Несомненно, что это один из способов сделать из дешевого кабеля изделие, которое можно продать дороже.

— Но сомневаюсь, что эффект есть – он просто обязан быть. Возможно, есть даже и доля истины. Вопрос лишь в том, стоит ли доверять результатам? Будет ли он стабилен и повторяется? Несомненно, что это один из способов сделать из дешевого кабеля изделие, которое можно продать дороже.

— Напоследок повторю вопрос, который год назад был задан Свену Шульцу: нет ли планов выпустить силовые вилки уровня Furutech или Oyaide под собственный брендом? Вот я вижу на новых кабелях прекрасные на вид разъемы – кстати, чьи?

— Не скажу, потому что это непростой вопрос именно в законодательной области. Поначалу мы думалиставить коннекторы Furutech и отправили несколько запросов на документацию для сертификации, но так ничего и не получили. Что, в общем-то, не удивительно, потому что европейские нормы предписывают для всего, что включается в розетку, строгое испытание – очень обширное и дорогое. Но затем нашелся поставщик, который предоставил нам не только вилки нужного качества, но и все разрешения. Посмотрите – все они маркированы значком, который означает, что сертификационные тесты в Германии пройдены. Так же мы приобрели очень дорогое оборудование для сертификационных тестов и проделали огромный объем бюрократической и бумажной работы, чтобы получить право выпускать собственные силовые кабели. Теперь ничто не мешает разместить на изделиях свою марку. Но это распространяется лишь на готовый кабель – поскольку я знаю, отдельно вилки продаются намерений не было. Мы больше ориентированы на то, чтобы покупатель получал заключенное изделие, в котором все сделано с максимальным качеством.

