

07.11.2014



Q Acoustics — молодая, созданная в 2006 году британская компания, входящая в холдинг Armour Home Electronics Limited вместе с такими производителями, как QED, Grado, Goldring, Myriad. Основной и, по сути, единственный профиль Q Acoustics — разработка и производство акустических систем. При этом компания охватывает своей продукцией практически весь спектр акустики — Hi-Fi, инсталляционная акустика, многоканальные комплекты и мультимедиа. Изначально компания создавалась не как продолжение и развитие чьего-то аудиохобби, а как бизнес-проект, созданный специалистами и инвесторами с целью

выпуска качественной, хорошо звучащей и востребованной рынком акустики. О новых разработках, планах, технологиях и производстве мы поговорили с Алексом Манро (Alex Munro), бренд-менеджером Q Acoustics и Стивом Райхартом (Steve Reichert) — PR-менеджером компании и по совместительству «человеком-золотое ухо».



Алекс Манро, бренд-менеджер Q Acoustics

— Вы назвали новую линейку акустики Concept, тем самым указав, что в ее основе лежит некая идея (концепт). Что делает эти колонки уникальными?

(А.М.): Прежде всего, когда мы создавали эту акустику, мы соревновались сами с собой. Нам хотелось создать нечто еще более качественное в сравнении с предыдущими разработками. Во-вторых, мы поставили себе амбициозную цель, сделать, по сути, лучшую акустику в этом ценовом диапазоне. Лучшую по звучанию, по качеству изготовления, самую красивую. Это была долгая работа, которая началась с оценки, ревизии всего того, что мы делали раньше. Та же история и с

технологиями — мы переосмыслили весь наш опыт, чтобы создать что-то конструктивно новое. Например, динамики. Все драйверы, что стоят в акустике линейки Concept, изготовлены по нашим спецификациям и под конкретные задачи.

Инженерам Q Acoustics пришлось не просто — с одной стороны, требования добиться высокого качества звука, а с другой — на каждом этапе соотносить стоимость решения, затраты на его реализацию. Потому что цену готового продукта определили сразу и менять ее было нельзя, надо было в нее «попасть». А это нелегко, потому что нужно найти пункты, где увеличение качества

достигается лишь явным ростом цены, и выявить грань, пройти по верхней кромке между желаемым и осуществимым, сделать объективно разумный выбор.



Стив Райхарт, PR-менеджер компании, показывает полочную акустику Q Acoustics Concept 20

Вот еще пример — конструкция корпуса. Посмотрев на модели разных производителей, мы увидели, что затраты на корпус слишком малы, относительно цены готовой колонки. Однако корпус, его демпфирующие качества и собственные резонансы очень важны для суммарного результата, характера звука.

Если нужно экономить — приходится изобретать

Отмечу, что разработка любой модели в Q Acoustics — это долгий процесс. Начинаем буквально с чистого листа, рисунков и чертежей на нем, задаем какие-то ключевые пункты того, что хотим получить на выходе. Понимаете, многие преграды и способы их преодоления в конструировании акустики известны уже не одно десятилетие. Та же необходимость демпфировать корпус — все прекрасно об этом осведомлены. Дорого решить проблему — огромное количество вариантов. Но если нужно экономить, приходится изобретать.

Фирменная разработка Q Acoustics — двойной корпус Gelcore



Мы изобрели технологию Gelcore. Корпуса у колонок двойные, как бы «корпус в корпусе». Внешний и внутренний кабинеты имеют толщину в 10 мм, а небольшое пространство между ними заполнено невысыхающим вязким гелем, скреплены стенки алюминиевыми распорками. Получается, что механические колебания гасятся гелем (кинетическая энергия преобразуется в тепловую, но заметить нагрев в обычных условиях невозможно). Технология, как видите, не самая

простая, но она решила задачу качественного демпфирования и при этом мы уложились в бюджет. Замечу, что эксперименты с корпусами не только эмпирические, как и вообще весь процесс разработки, мы измеряем, проводим специализированные тесты, исследуем разные варианты и вносим коррективы на каждом этапе, пока не достигнем нужного результата. Но главный экзаменатор — комната прослушивания. Она у нас очень высокого качества, на ее подготовку и оснащение потратили больше 25 тыс. евро. Однако ей обязательно предшествует безэховая камера, лазерная спектрометрия и другие объективные физические тесты. Всему нужно уделить внимание.

Вот, например, стойки для полочников Q Acoustics Concept 20 — мы потратили немало времени, чтобы они получились хорошо. Ведь эти стойки — это не только дизайн, они полноценная часть конструкции акустики, и от них также сильно зависит конечный результат — звук. Да, мы думали об их внешнем виде, но в первую очередь нужно было решить технические вопросы, сделать их с колонками единым целым.



Стойки для полочной акустики Q Acoustics Concept 20

(С.Р.): Да, стойка это не только нечто вдвое большее по весу относительно акустики, это еще часть системы демпфирования, это конструкция, необходимая для точного позиционирования акустики в пространстве и, конечно же, это часть цельного дизайна акустических систем.

— Почему в стойках и опорах акустики линейки Concept была использована трехточечная установка и зачем там стеклянные детали?

(А.М.): Три точки установки — хорошо зарекомендовавшая себя схема, будь то CD-проигрыватель, усилитель или акустика. При правильной и удобной для пользователя реализации такая схема установки нам видится предпочтительной с точки зрения развязки акустики с полом. Да и регулировка для трехточечной схемы банально проще и удобнее. Наконец, об экономии

материалов забывать не стоит. А стекло — отличный материал, жесткий, прочный и к тому же хорошо вписавшийся в наш дизайн, который получился и функциональным, и запоминающимся.

— *Планируете ли вы выпуск новых моделей в линейке Concept Line, и если да, то что это будет?*

(А.М.): Мы не очень-то любим рассказывать о своих планах, о том, что мы еще не сделали. Разумеется, новые модели будут, мы расширим эту линейку. Вполне возможно, что на ее основе станет возможным построить многоканальную систему, а может, сделаем модели постарше и ценой повыше. Но это процесс небыстрый. Мы не хотим просто так увеличивать модельный ряд, нам нужно понимать востребованность каждой новой модели и делать ее цельной и самодостаточной. А пока наметку, что у нас есть определенные планы на мюнхенскую выставку в 2015 году.



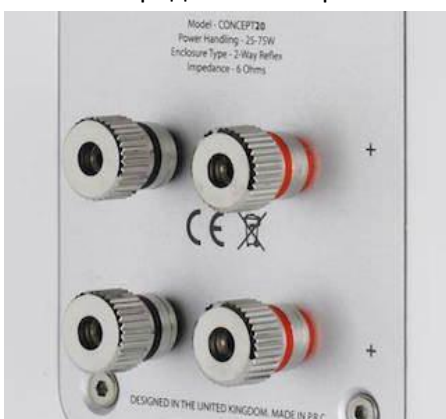
Напольная акустика Q Acoustics Concept 40

— *Скажите, технология Gelcore имеет шанс появиться в других линейках?*

(А.М.): Скорее всего, нет. Все-таки технология эта не так уж и дешева, поэтому распространить ее на младшие модели акустики не получится. Особенно заметно ее влияние на стоимость напольной акустики.

— *Какие компоненты, каких производителей используются для производства акустики линейки Concept Line? А также кто делает корпуса для этой линейки, если не секрет?*

Клеммы с родиевым покрытием полочников Q Acoustics Concept 20



(А.М.): Конечно, секрет! Но вообще дело обстоит так. Что-то делается на разных небольших производствах в Великобритании. Но основные производственные мощности сосредоточены в Китае. Помимо исследовательского центра в Великобритании, у нас есть офис в Гонконге, где работает часть наших инженеров, занимающихся производством, наладкой всех процессов, адаптацией технологий и

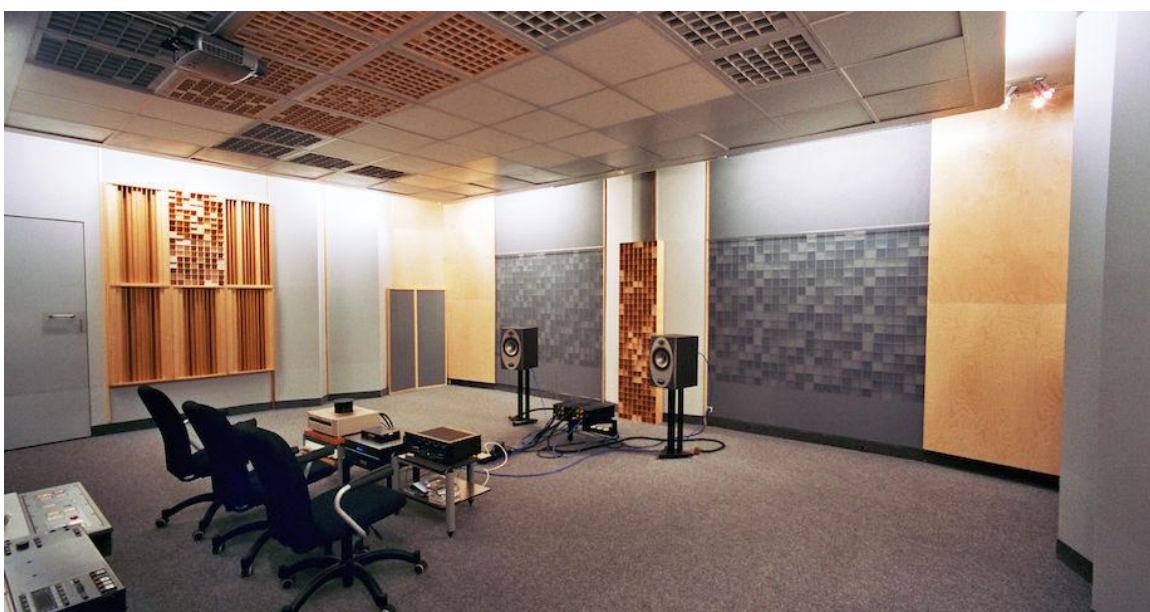
контролем качества. Плюс к этому наши инженеры из Англии регулярно приезжают на завод (минимум 5–6 раз в году), чтобы контролировать запуск новых продуктов, следить за процессом, за всеми этапами производства, за квалификацией работников. Вопросам качества и стабильности результатов там уделяется большое внимание.

(С.Р.): Контроль качества на всех этапах и квалификация сотрудников — этому вопросу мы уделяем максимум внимания. И о комплектующих, например, динамики, стоящие в Q Acoustics, вы не увидите ни в одной модели других производителей. Они эксклюзивные, все делается по нашим спецификациям, и это не внешний вид, а вся конструкция.



— *Расскажите о своем отделе разработок. Сколько в нем работает сотрудников, есть ли кто-то задающий основную идею?*

(А.М.): Бренд Q Acoustics входит в группу компаний Armour Group, за счет этого мы получаем разветвленную инфраструктуру. В Великобритании группа владеет тремя офисами. Наш R&D-отдел (разработок) занимает отдельное здание, расположенное в десяти милях от аэропорта Хитроу. Там на постоянной основе трудится группа из 15 инженеров, занимающихся исключительно разработкой техники, включая акустику, системы управления и т.д. Вдобавок мы сотрудничаем с Хайенцем Финком, инженером-акустиком из Дюссельдорфа. Он работает у себя с концептами и прототипами, а Стив регулярно ездит к нему и они работают над звуком вместе. Стив, кстати, активно участвует в тестовых прослушиваниях колонок в нашей лаборатории и дает свои заключения, его мнение важно для разработчиков. Еще в Великобритании с нами работают несколько экспертов, участвующих во тестовых прослушиваниях, и их мнение так же влияет на разработку.



Комната прослушивания в Fink Audio-Consulting — компании Хайенца Финка, с которым сотрудничает Q Acoustics

(С.Р.): Добавлю, что именно тестовые прослушивания для нас — главная экспертиза. Мы можем что-то переделать в конструкции, поменять детали кроссовера, доработать динамики или

конструкцию корпуса, но после всех инженерных согласований итоговый результат (впрочем, и промежуточные результаты) получает оценку после прослушивания. Именно так, выпустив полочки Q Acoustics Concept 20, мы разрабатывали напольники Q Acoustics Concept 40. Что-то заимствовали, что-то дорабатывали, но даже минимальные изменения в конструкции динамика должны быть подтверждены не только измерениями, но и тестовыми прослушиваниями.

Даже минимальные изменения в конструкции динамика должны быть подтверждены не только измерениями, но и тестовыми прослушиваниями

Кроме своих продуктов, мы часто слушаем колонки других производителей, особенно когда нам нужно понять, насколько хорошо мы вписываемся в тот или иной ценовой диапазон или тип конструкции. Да, мы просто берем чью-то акустику, представленную на рынке, привозим в тестовую и слушаем. Сравниваем, делаем выводы. Мы не делаем свои системы с оглядкой на других, но позиционировать себя без сравнения и самокритики нельзя, надо знать, что происходит вокруг. Но также надо иметь собственное представление о том, что хорошо и плохо, и постоянно искать способ сделать лучше, не подняв цену.

— И все-таки, что важнее: измерения и технические данные или прослушивание на музыкальном материале?

(С.Р.): Тесты совершенно необходимы в процессе разработки, но последнюю точку ставят именно тестовые прослушивания. То, как акустика воспроизводит музыку, и есть объективный показатель. Мне раньше доводилось работать с разными производителями акустики, в том числе и с теми, кто ставит на первое место измерения. Еще раз повторюсь, измерения необходимы, но главное, чтобы акустика хорошо показала себя на прослушивании, в том числе и в условиях, приближенных к домашним. Вы можете прочитать много интересного в спецификациях разной техники, но далеко не всегда по этим спецификациям вы сможете понять, как же эта техника звучит на самом деле.

(А.М.): В измерениях тоже есть своя субъективная составляющая: условия (а их на самом деле очень много), измерительная техника, параметры измерений и даже программное обеспечение. В разных условиях можно получить разные результаты, но как это все на самом деле соотносится с реальным звуком — вот это вопрос.

— Какие компоненты, усилители, источники, вы используете для тестов? И может быть у вас стоит акустика других производителей в качестве референсного образца?

(С.Р.): Мы стараемся брать побольше разной техники. Например, когда тестировали прототип Q Acoustics Concept 40, то сравнивали его с колонками-призерами тестов журнала What Hi-Fi из этой же ценовой категории, устроили себе такое соревнование. И это были не единичные тестирования, мы потратили много времени и сил. Кстати, слушали колонки мы как в оборудованной комнате, так и в самой обычной.

Акустика должна корректно воспроизводить то, что на нее подается без явных различий и жанровых предпочтений

(А.М.): Для тестовой системы мы выбираем такие комплекты техники, которые по параметрам и цене сочетаются с нашей акустикой, обычно это Arcam, Marantz, Yamaha, Naim и другие аппараты. Впрочем, для собственного понимания процесса мы периодически берем более дорогие усилители. Слушаем музыку разных жанров в разных комнатах. Когда в процессе сравнительных

тестов с разными компонентами мы делаем выводы, что эти колонки лучше для классической музыки, а вот эти для джаза, мы начинаем все менять, чтобы избавиться от жанровой привязки. Акустика должна корректно воспроизводить то, что на нее подается без явных различий и жанровых предпочтений. Этим подходом мы руководствовались при разработке линейки Concept.

— *Вы могли бы посоветовать какие-то компоненты для владельцев вашей акустики, с чем она лучше сочетается?*

(С.Р.): Если говорить о серии Concept, то это довольно легкая акустика для большинства усилителей. Можно искать варианты среди Arcam, Naim, Cyrus, Audiolab, Rega, при этом совсем необязательно выбирать аппарат из старших дорогих линеек.



Саундбар Q Acoustics M4

— *А как вы смотрите на то, чтобы собрать систему на базе Concept, но с ламповым усилением?*

(С.Р.): Почему бы и нет? Ламповых усилителей выпускается немало, и наша акустика в разных изданиях тестировалась в том числе и на ламповом тракте. Она не настолько сложная, чтобы даже недорогая лампа с ней легко справится. Ищите усилитель по вашему вкусу, а если характер не нужен, то усилитель с ровным и честным звуком, а акустика отыграет вам то, что вы с ней состыкуете.

Колонки серии Concept — довольно легкая акустика для большинства усилителей

— *Сейчас на рынке появляется все больше активной акустики, причем не только в бюджетном сегменте. Может, вы колонки типа Concept с усилителем внутри сделаете?*

(С.Р.): Может. Вообще это хорошая идея, и такой сегмент акустики сейчас востребован. Первый наш эксперимент на ниве активной акустики — модель Q Acoustics BT3. Это недорогая акустика со встроенным усилением и ЦАПом, рассчитанная на работу с портативными устройствами, компьютерами или в двухканальных кинотеатральных системах, как саундбар. Возможно, и более серьезная акустика у нас со временем получит подобный функционал, на стыке современных технологий и классического зрелого Hi-Fi.



Активная акустика Q Acoustics BT3

— И последний вопрос, если развивать тему активной акустики, то какие встроенные усилители вы видите более перспективными – класс «D» или традиционный «AB»?

(С.Р.): Мы в нашей технике стараемся использовать и то и то, следить за обоими направлениями. Класс «D» имеет свои преимущества, особенно в том, что касается цены, размеров усилителей, их мощности. Но многие аудиофилы традиционно делают выбор в пользу класса «AB», и мы с этим тоже согласны, и разработки в этом направлении также ведутся. Мы будем стараться в каждой схемотехнике полно раскрыть ее потенциал и сильные стороны. Если класс «AB» уже давно и хорошо изучен и существует масса прекрасно работающих схем, то усиление в классе «D» эволюционирует стремительно, от первых весьма странных аппаратов, к аппаратам, вполне способным составить конкуренцию традиционным схемам.

Источник: Stereo.ru