

Наши идут на Восток

Михаил Житомирский

Пока на всех уровнях власти и прилегающих к ней ареалах обитания чиновников идут рассуждения о том, что неплохо бы поддержать отечественного производителя, да и не то, чтобы неплохо, а непременно нужно. И не просто непременно, а просто «кровь из носу», как необходимо, а воз остается там же, где и был – увяз в колее родных дорог. А вот самые сметливые и поворотливые из тех, кто, по идее вышеупомянутых, должен быть запряжен в этот воз, уже избавились от хомута и поводьев, отправившись в самостоятельное путешествие, не ожидая помощи ни от кого, кроме самих себя.

Компании «Профитт» (Санкт-Петербург) и «Софтлаб-НСК» (Новосибирск) уже не раз давали информационный повод для журнала Mediavision. Удачно дополняя друг друга в плане оборудования и технологических решений, эти компании и на выставках стоят рядом – их экспозиция представляет, по сути, единое целое, а разделение на два стенда носит весьма условный характер. Кстати, руководителей компаний связывает давняя дружба, что немаловажно для эффективного ведения бизнеса.

Уже несколько лет обе компании успешно участвуют в крупнейшей европейской выставке профессионального медиаоборудования IBC (нынешний год – не

исключение). Но, видимо, пришло время расширения горизонтов, и вот в июне 2012 года на самом значимом для вещателей Азии международном событии Broadcast Asia 2012 появились стенды «Профитт» и «Софтлаб-НСК», объединенные, как водится, общей идеей и соединительными кабелями, обеспечивающими обмен сигналами между аппаратурой той и другой компании.

Михаил Шадрин («Софтлаб-НСК»): «Мы регулярно принимаем участие в выставках IBC и NAB. Хотя эти две выставки посещают потребители почти со всей планеты, представители Юго-Восточной Азии здесь достаточно редкие гости. Учитывая активизацию потребителей и рост продаж нашей продукции в этом регионе, мы посчитали необходимым представлять наше оборудование и на Broadcast Asia. Предварительную разведку провели два года назад, и выставка показалась нам интересной».

Между тем, путь в Сингапур не был «услан коврами и розами». Проблемы – традиционные. Вот что говорит Владимир Ролдугин («Профитт»): «Основные проблемы – это таможня и нежелание государства, чтобы российские компании продавали высокотехнологичную продукцию в другие страны. Похоже, главное для страны – продажа сырья».

А Михаил Шадрин отмечает, что и по стоимости получилось больше, чем на тех же IBC и NAB. В немалой степени еще и потому, что жизнь в Сингапуре дороже, чем в Амстердаме. Так что еще одно отличие выставки в том, что здесь много объединенных стендов с государственной поддержкой – от Германии, Франции, Великобритании, Испании, Италии, Кореи, Китая, США/Канады и т.д.

Тем не менее, «Профитт» и «Софтлаб-НСК» участие в выставке приняли, и это участие не осталось незамеченным – статья об этом была опубликована в одном из номеров ежедневной выставочной газеты Show Daily. Нет сомнения, что знакомство было полезным как для россиян, так и для специалистов из стран Азии. К примеру, последние узнали, что PROFITT – это вовсе не ошибочное написание слова profit, а сокращение от Professional Television Techniques. Думаю, перевод вряд ли нужен.

Кроме того, посетителям выставки стало известно, что эта питерская компания является одной из крупнейших в России, выпускающих оборудования для ТВ-вещания. Равно как и сосед по стенду «Софтлаб-НСК». И что обе компании занимают твердые позиции в Восточной Европе – «Профитт» имеет 500 заказчиков, а «Софтлаб-НСК» – 1000 из примерно 1500 вещательных компаний Российской Феде-



Совместный стенд «Профитт» и «Софтлаб-НСК»

рации. Кстати, последние несколько лет «Профитт» неплохо чувствует себя и на телекоммуникационном рынке, неуклонно наращивая как ассортимент продукции, так и портфель заказов.

В настоящее время питерцы делают акцент на оптических устройствах для передачи сигналов видео и звука, а также на кодерах MPEG-4, что, в основном, и было представлено на выставке. Как отметил заместитель директора компании Валентин Рожкевич, стартовав в 1991 году с малого, сегодня «Профитт» вырос до уровня компании с многомиллионным оборотом. В долларовом эквиваленте, разумеется.

«Софтлаб-НСК», в отличие от своего, по большей части, «аппаратного» партнера, больше концентрируется на программных решениях, хотя в основе их лежат платы семейства «Форвард». В арсенале компании есть системы для спортивных трансляций (включая повторы и графику), врезки рекламы, вещания со сдвигом по времени и т.д.

Объединяет разработки двух компаний то, что при широкой функциональности и высокой надежности устройств и систем, они доступны по цене, поскольку адресованы в первую очередь региональным вещателям. Это не могли не отметить специалисты азиатского рынка, ведь во многих странах этой части планеты ситуация схожая.

Михаил Шадрин: «Отличием Broadcast Asia от NAB, IBC и других, проводимых в Америке и Европе, является компактность как выставки в целом, так и стендов даже у «больших» брендов. На выставке шире представлены азиатские



Слева направо: Владимир Ролдугин, Валентин Рожкевич и Михаил Шадрин

компании, отличается и менталитет местных посетителей. Их достаточно сложно привлечь на стенд, если они уже не являются пользователями вашей продукции и/или не знакомы лично. Но если посетитель все же заинтересовался и зашел, то он потратит гораздо больше времени на общение с вами и изучение вашего оборудования, чем европеец».

Владимир Ролдугин практически полностью согласен с мнением своего новосибирского друга и коллеги об особенностях выставки.

Интересно, что если для компании «Профитт» появление на азиатском рынке – практически полноценный дебют (если не считать участие в локальной и небольшой по масштабу выставке Broadcast India в начале 2000-х, не давшее, фактиче-

ски, ничего, кроме опыта общения с довольно специфической аудиторией), то у «Софтлаб-НСК» уже есть несколько заказчиков в Китае и на Тайване. Они пришли из Интернета и, похоже, не пожалели об этом. Вероятно, сказывается и географическая близость Новосибирска.

Что же касается результатов участия, то здесь Ролдугин и Шадрин единодушны: «О результатах пока говорить рано – не может участие в одной выставке повлиять на расширение клиентской базы. Чтобы сделать это, нужно участие в 3-4 выставках».

Но привлекательность азиатского рынка для россиян не вызывает сомнения, а потому обе компании, скорее всего, в следующем году снова примут участие в Broadcast Asia. ■

Оптический регенератор/преобразователь PTRS-7264(CW)

Модуль PROFLEX для регенерации оптических сигналов 3G/HD/SD-SDI, ASI, TDM и потоков Telecom до 3 Гбит/с с возможностью преобразования длин волн на входах/выходах.

- ▶ Длина волны на оптическом выходе – 1310/1550 нм или одна из 16 длин CWDM
- ▶ Индикация скорости потока
- ▶ BER-мониторинг
- ▶ Оптический и электрический выходы одновременно
- ▶ Версия приемника с APD фотодиодом (индекс «А» в шифре)
- ▶ Мониторинг оптической мощности на входе блока и мощности излучения лазера на выходе в реальном времени
- ▶ Отображение длины волны лазера на выходе
- ▶ Индикация потери сигнала
- ▶ Восстановление тактовой частоты на оптическом и электрическом выходах с возможностью отключения

www.profit.ru

E-mail: info@profit.ru

Тел./факс: (812) 297-7032

297-7120/22/23, 297-5193

ПРОФИТТ