

Успешный Тандем

Многие, наверное, помнят басню о том, как старый отец учил сыновей быть вместе, показывая им, что сломать один прутик легко, а связку прутиков – практически невозможно. Среди отечественных производителей телевизионного оборудования тоже есть примеры тесного сотрудничества, дающего выгоду не только фирмам, но и тем, кто их аппаратурой пользуется. О том, как это сотрудничество сложилось, на чем оно зиждется и какие плоды приносит, главный редактор журнала *MediaVision* Михаил Житомирский побеседовал во время CSTB'2010 с директорами компаний «Профитт» и «СофтЛаб-НСК» Владимиром Ролдугиным и Михаилом Шадриним.

Михаил Житомирский: Уж и не помню, когда ваши стенды были расположены не рядом друг с другом, а порознь. Сколько времени вы уже так стоите?

Михаил Шадрин: Это уже пятый год.

М. Ж.: Как это началось, и чья была инициатива поставить стенды рядом и интегрировать часть оборудования на них?

Владимир Ролдугин: Инициатива, скорее всего, была обоюдная, своего рода спонтанная. А началось все с рирпроекции – потребовалось увязать сигналы, выдаваемые нашим оборудованием, с теми, что формируются в рамках экспозиции «СофтЛаб-

НСК». Поэтому так и получилось. Это если говорить о технической стороне. А есть еще человеческая, которая в бизнесе играет столь же важную роль, что и просто в жизни. Михаил Шадрин мне очень симпатичен, мне близки его жизненные позиции, нравится то, что он делает и т.д. А людей объединяет как раз общность взглядов, интересов, дел.

М. Ш.: Раньше «Профитт» на все выставки привозил свою зеленую комнату и куклу, чтобы демонстрировать возможности рирпроекции. Кроме того, надо было также установить соответствующий свет. Да и место на стенде все это занимало приличное.

Мы же всегда демонстрируем свои виртуальные студии, а потому место организуем, фон и куклу привозим и свет ставим. Если посмотреть, то на нашем стенде стоят три камеры – две наши и одна соседей, подающая картинку из нашей виртуальной студии на их комплекс. Так что формальная связка – это наличие виртуальной комнаты, что выгодно и нам, и «Профитту». Стало быть, чтобы проложить кабель с одного стенда на другой, нужно было расположить стенды рядом друг с другом.

М. Ж.: То есть, сначала ваша интеграция ограничивалась только кабелем. Что сейчас?

М. Ш.: Кабель есть, никуда не делся, а дальше мы поняли, что очень хорошо дополняем друг друга. Это, кстати, видно и на при-



Владимир Ролдугин (слева) и Михаил Шадрин



Зеленая комната на стенде «СофтЛаб-НСК»

мере многих наших клиентов, у которых в центре комплекса стоит плата Forward, а вокруг него – коммутационно-распределительное оборудование фирмы «Профитт». То есть, вся коммутация, внедрение и извлечение звука, преобразование электрических сигналов в оптические и обратно – все это возложено на аппаратуру «Профитта». Мы посмотрели на «железо», на качество обработки сигналов, на ассортимент, поняли, что претензий ни к чему нет. К тому же и посетителям выставки удобно – они могут сразу увидеть, что наша техника хорошо дополняет друг друга и прекрасно работает совместно. Вот мы и реализовали этот проект.

Кроме того, есть и еще один положительный момент. К при-

меру, на мой стенд приходит посетитель, у которого пока нет ни платы, ни коммутационно-распределительной инфраструктуры. Поговорили, ему понравилась плата Forward или что-то другое из спектра нашей продукции, а дальше, когда заходит речь об обвязке, вниманию посетителя предлагается техника, демонстрируемая на соседнем стенде, причем с полным подтверждением совместимости, ибо все можно посмотреть в работе тут же. А бывает и обратная ситуация – сначала приходят на стенд «Профитта», а оттуда уже ко мне, то есть клиент начинает с коммутации, переходя затем к проблеме врезки рекламы в ретранслируемый сигнал. И тут уже далеко ходить не надо, решение – рядом.

М. Ж.: А вот это взаимодополнение и, что самое главное, совместимость, получились только потому, что каждая из компаний точно придерживается стандартов? Или имели место какие-то общие разработки, учет одним того, что делает другой и т.д.?

М. Ш.: Ну прежде всего, наша техника соответствует стандартам. Это самое главное. Пока еще не было необходимости в том, чтобы кто-то из нас что-то специальное прописал в протоколе и т.д. По большому счету, это и не требуется. Если все сделано по стандартам, то все и так работает, а стыковка практически не требует усилий и времени. Вот это отсутствие проблем нас и связывает.

М. Ж.: Получается такая объединенная площадка, на которой наглядно показано, что «железка А» полностью интегрируется с «железкой Б», и вместе они нормально работают. Так?

М. Ш.: Почти. Самое главное – здесь есть все, что может быть необходимо региональной телекомпании. То есть, больше не нужно никуда ходить. Чтобы начать вещать в регионе, этого достаточно. Разумеется, при наличии частоты, сетевого партнера и других нетехнических составляющих.

В. Р.: И я снова хотел бы добавить, что одной из важнейших компонент нашего сотрудничества является человеческий фактор. Ведь часто людям бывает сложно объединиться, особенно в бизнесе. Тем более, когда фирмы работают в одной сфере. Тут важно,

<p>ФОРВАРД Т Комплексная автоматизация телевизионного вещания</p>	<p>СТРИМИНГ Врезка рекламы и наложение титров в цифровом ТВ (MPTS)</p>	<p>ГОЛКИПЕР Система для многоканальной записи и замедленных повторов</p>	<p>ФОКУС Виртуальные студии и трехмерная графика реального времени</p>
<p>Расширение линейки продуктов ФорвардТ для цифрового вещания. Врезка рекламы и наложение титров в телевизионные программы, передаваемые в MPTS. Сохранение технологического процесса подготовки вещания при переходе с аналогового вещания на цифровое.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Собственное вещание и ретрансляция в/из IP и/или ASI • Простота конфигурации системы, использование шаблонов • Конвертация цифрового сигнала в аналоговый и обратно • Преобразование цифровых форматов ASI – IP, MPEG2 – AVC • Многоканальные решения, распределенная сетевая архитектура <p>SoftLab-Nsk</p>			

чтобы люди эмоционально, интеллектуально и по своему мироощущению находились на одном уровне и дополняли друг друга. У нас сложилось очень удачное сочетание. И хотя Михаил Шадрин сибиряк, а я южнорусский человек, мы прекрасно понимаем друг друга. А это и есть залог успешного сотрудничества.

М. Ж.: И все же вы на выставке приезжаете не только и не столько для приятного общения друг с другом, но для того, чтобы работать – представлять свою технику и продавать ее. В связи с этим вопрос – насколько вот эта модель сотрудничества оказалась удачной? Ведь пять лет – срок немалый. За это время прошло уже 10 выставок. Насколько с точки зрения эффективности выставок ваш подход оказался оправданным?

М. Ш.: Если честно, мы подобную статистику не вели, поэтому трудно сказать, что вот такое-то количество клиентов, пришедших к каждому из нас, чтобы что-то приобрести, является результатом нашего сотрудничества. Но то, что посетители одной экспозиции чуть ли не автоматически становятся гостями и другой, это однозначно.

В. Р.: Да, я думаю, что процентов 90 тех, кто заходит на наш стенд, затем переходят на стенд «СофтЛаб-НСК». И наоборот.

М. Ж.: Если я не ошибаюсь, вы теперь хотите применить накопленный опыт за рубежом, приняв участие в IBC2010 и построив там совместный стенд?

В. Р.: Да, в нынешнем году мы будем совместно участвовать в IBC и построим там примерно такой же технологический островок, только чуть меньше по размерам, чем здесь. Я думаю, что это положительный пример для наших разобщенных отечественных компаний.

М. Ж.: Но ведь что-то похожее уже было. Я имею в виду объединенный российский стенд Russian House, уже дважды организованный на выставке в Амстердаме.

В. Р.: Я считаю, что этот вариант представления российских компаний не возымел того эффекта, на который рассчитывали его инициаторы.

М. Ш.: Я тоже так считаю. Сам по себе такой объединенный стенд носил имиджевый характер, но иностранным специалистам, посещающим выставку такая подача

российских компаний ни о чем не говорит, ведь на стенде нет самого главного – продукции фирм-участниц. А потому сам стенд мало интересен посетителям выставки. То есть, он привлекателен только для самих его участников, а также для других приехавших россиян и граждан других стран СНГ, ведь здесь можно перевести дух, пообщаться друг с другом и т.д.

Но такая модель вряд ли подходит отечественным производителям телевизионной аппаратуры, таким, как «СофтЛаб-НСК» или «Профитт». Именно поэтому мы хотим организовать наши собственные стенды, объединить их и в наилучшем свете представить собственное оборудование.

М. Ж.: Давайте пока снова вернемся домой. Можете назвать несколько российских телекомпаний, в которых так же, как и на ваших стендах, оборудование «Профитт» и «СофтЛаб-НСК» соседствует и эффективно работает?

М. Ш.: Не проблема. Например, ГТРК «Южный Урал».

В. Р.: Да, это яркий пример.

М. Ш.: Там установлено 25 систем Forward, а уж сколько модулей «Профитт», даже сосчитать трудно.

В. Р.: Да, там нашей техники очень много. Даже затрудняюсь сказать конкретно, но корзин 10, это точно.

М. Ш.: В ГТРК «Новосибирск» тоже много нашей техники. Там установлено 12 плат Forward, а вся обвязка – фирмы «Профитт». Губернаторский канал в Барнауле «Катунь-24» тоже построен на трех системах Forward и коммутационно-распределительном оборудовании «Профитт».

В. Р.: Очень много наших систем на Дальнем Востоке – в Хабаровске (Дальневосточная ГТРК), на Сахалине (ГТРК в Южно-Сахалинске), а что касается европейской части страны, то очень трудно выразить инсталляции числами – очень много. Если же вернуться к Сибири и Дальнему Востоку России, то практически ни одна региональная ГТРК не обходится без плат Forward и нашей коммутационно-распределительной и иной аппаратуры.



Аппаратная региональной врезки в ТВК «Россия-2» (ГТРК «Южный Урал», Челябинск). Здесь установлена система «Форвард ТА» и множество устройств фирмы «Профитт», включая оптические модули, коммутаторы, синхронизаторы, процессор PVDP и т.д.

М. Ж.: А ваш союз, он какой? Как яйцо Фаберже – полностью самодостаточный, ничего не отнять, ничего не прибавить? Или открытый для других компаний?

В. Р.: Наш проект открыт для всех. Но по разным причинам не все хотят в нем участвовать. Так что пока присоединившихся нет. К примеру, есть дружественная нам фирма DIP, но мы с ними серьезно конкурируем по довольно широкому спектру продукции.

М. Ш.: Да, они и нам конкуренты, но при этом мы нормально сотрудничаем. DIP делает видеосерверы не только на платах Matrox, но и на наших Forward. Интеграция с нашими системами у них заняла около трех месяцев. За это время они адаптировали наше программное обеспечение. Да, в последнее время DIP реже приобретает платы Forward, но всего с июля 2005 г. по август 2009 г. они приобрели у нас 38 плат FD300.

Адаптировала свое ПО к нашим платам и компания «Дигитон».

Так что мы готовы работать со всеми, лишь бы это было выгодно всем участникам проекта. Однако пока таких участников только два – «СофтЛаб-НСК» и «Профитт».



АЦ ГТРК «Новосибирск». Платы «Форвард» являются источниками сигналов для видеомикшера PDMX1016 фирмы «Профитт». Набор на «Форвард» осуществляется с помощью матрицы Grass Valley Triton

В. Р.: А я еще раз хочу подчеркнуть, что наше сотрудничество состоялось в том числе благодаря тому, что между мной и Михаилом Шадриним сложились по-настоящему дружеские отношения, осно-

ванные на взаимопонимании и доверии. Ведь без доверия в нашем деле вообще нельзя.

М. Ш.: Я бы еще отметил такой фактор, как профессионализм. Без него в сфере разработки и выпуска оборудования для телевидения просто нельзя. И у меня к профессиональному уровню сотрудников «Профитт» нет никаких претензий. Я знаю, что если мне или моим специалистам понадобится консультация в той сфере, в которой «Профитт» является экспертом, мы ее получим в лучшем виде и на высочайшем профессиональном уровне. Думаю, и обратная ситуация также имеет место.

В. Р.: Полностью согласен с Михаилом. Мы и наши сотрудники разговариваем друг с другом на одном языке, понимая, что стоит за теми или иными терминами. К тому же технические области, в которых мы работаем, немного отличаются друг от друга, а поэтому получается оптимальное сочетание опыта и знаний, от которого выигрываем не только мы, но и те, кто приобретает нашу аппаратуру. Получается, что дополняет друг друга не только продукция, но и базы знаний наших компаний.



АЦ-КРА ГТРК «Южный Урал». На переднем плане оптические приемники/передатчики «Профитт» для приема и передачи программ, в центре «Форвард-ТП» (видеосервер межпрограммных заставок, субтитрование бегущей строкой, наложение сводок погоды). Параллельно тракту SDI создан резервный композитный тракт на базе аппаратуры «Профитт» – коммутационной матрицы, устройств вложения и извлечения звука, преобразователей сигналов SDI в композитные и обратно