

# Avid – ставка на Россию



**С**истемы Avid давно и по праву считаются одними из самых эффективных в сфере нелинейной обработки медиаконтента. У компании были годы взлетов, но были и трудные времена. О том, что собирается делать Avid в России и СНГ, новый директор по продажам регионального Представительства Сергей Прибыль рассказал главному редактору журнала Mediavision Михаилу Житомирскому.

**Михаил Житомирский:** Сергей, Вы много лет успешно работали в компании Panasonic, и вдруг такой неожиданный вираж – Avid. На первый взгляд, совсем другое направление. Чем обусловлена смена места работы?

**Сергей Прибыль:** Я думаю, что столь долгое время, проведенное мной в Panasonic, является своего рода показателем стабильности, и это, вероятно, было оценено руководством Avid как положительный результат. Кроме того, работа в качестве руководителя отдела продаж в Panasonic предполагала не только знание своей линейки оборудования и примененных в ней технологий, но и осведомленность о том, чем и как живут пользователи на местах, с какими производственными трудностями им приходится сталкиваться. Поэтому я понимаю, какие проблемы и задачи стоят перед теми, кто производит контент как в вещательных компаниях, так и в видеопроизводящих студиях. Более того, поскольку компания Panasonic в свое время предложила безленточную технологию, а сама она никогда не закрывала все этапы производства, из предыдущего опыта и на основе общения с другими поставщиками аппаратуры я знаю, как строится безленточный технологический процесс и из каких основных компонентов он состоит. Поэтому для меня переход в Avid не был прыжком в неизведанное.

Что же касается Avid, то этой компании нужен был специалист в руководящем звене, и мой опыт, полученный в Panasonic, надеюсь, поможет мне справиться с этими обязанностями.

**Михаил Житомирский:** Примите мои поздравления! Тем более, говорят, чтобы развиваться, надо периодически менять работу. Перейдем к Avid. После долгих лет «мыканья» по различным представителям, дистрибьюторам и т.д., компания наконец обрела «плоть» в России – официальное представительство. Вероятно, это надо понимать, как свидетельство серьезных намерений развивать здесь свой бизнес более активно и по-хорошему агрессивно?

**Сергей Прибыль:** Действительно, несколько предыдущих лет это были «мыканья», что было связано с не очень внятной маркетинговой политикой компании. Были практически разрушены отношения с российскими партнерами. Теперь же мы хотим снова наладить партнерство со всеми заинтересованными отечественными компаниями, а также уделять больше внимания пользователям, то есть осуществлять не только продажи, но оказывать информационную поддержку, проводить обучение и выполнять системную интеграцию. У Avid есть крупное мощное подразделение, называемое Project System Group, базирующееся частично в Германии и частично в Великобритании, выполняющее проекты под ключ.

Наш рынок делится на различные сегменты – мало-, средне- и крупнобюджетный. Естественно, в первом сегменте деньги небольшие, и вряд ли тут есть место Avid, а вот в сфере средних и крупных бюджетов наша компания успешно выполняла, выполняет и будет выполнять разные проекты. Кредо Avid – надежность решений и сопровождение проектов. Это немало важно. Потому что есть такой момент – те вещатели, которые, переходя на безленточные технологии несколько лет назад, приобрели разнородные недорогие системы, сейчас сталкиваются с тем, что прекращен выпуск каких-то компонентов интеграции, не выходят новые версии ПО, отсутствуют те или иные драйверы для современных операционных систем и т.д. Получается, что и поставщики не виноваты, но ведь именно они предложили те или иные решения.

С Avid такого не происходит.

**Михаил Житомирский:** Тогда вопрос – до какого «колена» обеспечивается поддержка ранее выпущенных систем?

**Сергей Прибыль:** В качестве примера приведу такое программное приложение, как Liquid. Это ПО в нашей стране применялось не в сетевых системах, а в качестве самостоятельных монтажных постов. Мы уже не поддерживаем это программное обеспечение, оно больше не развивается, но для тех, кто хотел бы продолжить работать на Avid, у компании есть программа льготной продажи (с существенной скидкой) систем Media Composer или NewsCutter. Правда, мы это предлагаем только тем, кто кроме ПО приобретает и «железо». Причина в том, что в нашей стране велика доля пиратского программного обеспечения, и невозможно отследить, легальным ли ПО пользуется тот, кто хочет вместо старой системы Liquid получить новую версию системы Avid.

Хотел бы сказать еще вот о чем – после выхода Apple Final Cut Pro многие пользователи Avid Media Composer перешли на эту систему монтажа. И не секрет, что это была довольно сильная тенденция. Сейчас, после того, как вышла версия Media Composer 5.0, наблюдается обратный процесс – наши прежние пользователи снова возвращаются к нам. В Avid видят две причины этого. Во-первых, бум на FCP постепенно утих, а во-вторых, наше ПО стало настолько мощным, в нем появилось столько новых полезных функций и возможностей, что оно обошло своих конкурентов, и это оценили пользователи.

**Михаил Житомирский:** Московское представительство будет заниматься формированием сети дистрибьюторов или само тоже станет продавать оборудование?

**Сергей Прибыль:** По форме мы являемся именно представительством, а потому сами ничего продавать не можем. Это определено законодательством России. Но даже если мы сами будем делать какие-то крупные проекты, это вовсе не означает, что в них нет места нашим партнерам и дистрибьюторам. Мы хотим дать заработать всем. Главным условием является наличие у партнера специалистов, сертифицированных в Avid. Также эта компания обязана располагать демонстрационным оборудованием, приобретенным в нашей компании. Эти критерии применяются Avid в любой стране мира, и мы тоже не будем от них отходить.

Поэтому, если дистрибьютор отвечает указанным требованиям, он может участвовать в проекте, осуществлять интеграцию, поставку техники, ее обслуживание и т.д. То есть, речь идет не о борьбе с дистрибьюторами, а о тесном сотрудничестве с ними.

Что же касается прямых продаж, то теоретически в будущем это возможно (так построен бизнес в Европе, США и т.д.), но пока об этом говорить рано, поскольку в других странах нет такого фактора, как российская таможня.

**Михаил Житомирский:** Кроме системного проектирования, технической поддержки, формирования широкой партнерской сети, планирует ли Avid в России и СНГ проведение мощной маркетинговой кампании, предусматривающей информационную составляющую, обучение пользователей и т.д.?

**Сергей Прибыль:** Это хороший вопрос. Дело в том, что многие годы руководство Avid свысока взирало на все, считая – продукция компании настолько «крута», что рынок сам должен ее оценить и адаптироваться к ней.

Сегодня ситуация изменилась, руководители компании поняли, что стратегия была ошибочной, и теперь у нас есть большие

планы в сфере обучения специалистов. Уже больше года у нас работает центр обучения в Институте повышения квалификации работников телевидения и радио. Он организован усилиями ректора ИПК Константина Огнева, а обучает специалистов известный профессионал Андрей Вернидуб. Это удобно, поскольку польза есть и для института, и для слушателей. Последним теперь не надо тратить большие средства на поездку куда-то в Европу – все знания и сертификат можно получить в Москве.

Важно и то, что центр проводит обучение еще и тренеров. В принципе, есть три варианта обучения – конечных пользователей, дистрибьюторов и тренеров. Тренеры же впоследствии могут обучать и пользователей, и дистрибьюторов.

К примеру, в феврале будет проводиться обучение по Pro Tools 9.0, и в группу слушателей входят специалисты не только из России, но и из других стран СНГ.

**Михаил Житомирский:** Ну и последний вопрос – какое место сейчас Avid занимает в России в своем сегменте рынка на конец нынешнего года и какие позиции собирается занять к моменту завершения 2011 года?

**Сергей Прибыль:** Скажу так – Avid является публичной компанией, акции которой торгуются на бирже NASDAQ. Вся отчетность компании поэтому является прозрачной и достоверной. На основе биржевых котировок за последние два года руководство Avid оптимистично смотрит в будущее, поскольку последние два года котировки акций компании неуклонно росли. А это напрямую связано с положением на рынке, отношением к компании инвесторов и пользователей. На следующий год запланирован достаточно агрессивный рост.

Наш регион входит в зону, где бизнес подвергается большим рискам. В этой зоне находятся также рынки Индии, некоторых стран Европы, Африки и т.д. Суть в том, что наш рынок менее стабилен и прогнозируем, чем, скажем, рынки Западной Европы и США, но он обладает огромным потенциалом. И поэтому Avid делает ставку на то, что здесь возможно развитие. Насколько эта ставка окажется оправданной, покажет следующий год.

**Михаил Житомирский:** Ну что ж, удачи! И вернемся к этому разговору через год.







# «ДИП»

## ПРОГРЕССИВНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА И ВЕЩАНИЯ

[www.dip.spb.ru](http://www.dip.spb.ru)    [www.divs.tv](http://www.divs.tv)

ПРОДУКЦИЯ	РЕШЕНИЯ
DIVS-B    Вещательные видеосерверы	▶ Автоматизированные вещательные комплексы
DIVS-G    Серверы графического оформления эфира	▶ Комплексы многоканальной синхронной записи
DIVS-A    Серверы мониторинга и записи эфира (логгеры)	▶ Комплексы по производству информационных программ
DIVS-E    Кодеры/декодеры MPEG-2/4, мультиплексоры	▶ Системы хранения (медиаархивы)
DIVS-C    HD/SD кросс-конвертеры	▶ Комплексы многоканального мониторинга и записи эфира
DIVS-M    Мультиэкранные процессоры	▶ Системы автоматизации вещания для региональных телекомпаний и кабельных операторов

[www.dip.spb.ru](http://www.dip.spb.ru)  
[www.divs.tv](http://www.divs.tv)

dip@dip.spb.ru  
sales@dip.spb.ru

Санкт-Петербург  
ул. Правды 13    +7(812)315-64-29