

Импортозамещение – мнение российских производителей

Михаил Житомирский

Как известно, кризис – это не только проблемы, но и возможности. Вполне вероятно, что если бы нынешнего кризиса не было, его стоило бы придумать, чтобы хоть таким способом дать пинок власти имущим, чтоб задумались, а отечественным производителям – глоток воздуха и возможность развиваться и заполнять своей продукцией ниши, частично или полностью освободившиеся вследствие либо введенных ограничений, либо резкого повышения цены на импортную продукцию (из-за стремительного роста курса валюты к рублю), либо и того, и другого вместе.

Сфера телевизионного производства и вещания не стала исключением, здесь и цены на оборудование зарубежного производства взлетели до небес, и санкции время от времени ощущаются – некоторые производители отказываются поставлять в Россию свою технику, если знают, что она предназначена для вполне определенного региона.

Обратная сторона медали – шанс для отечественных производителей занять место, которое уже давным-давно должно принадлежать им по праву. Естественно, далеко не всему оборудованию есть отечественные аналоги. Но, тем не менее, они есть, и ассортимент их достаточно широк, хотя перечень российских компаний-производителей невелик. Выставка CSTB, прошедшая в Москве 27...29 января, дала возможность встретиться с некоторыми из основных отечественных производителей аппаратуры для телевизионного производства и вещания и задать им несколько вопросов относительно того, возможно ли импортозамещение в этой области и почувствовали ли они, что появился шанс улучшить свои позиции на рынке.

Михаил Житомирский: Нынешняя ситуация, сложившаяся в силу введенных против России санкций и резкого повышения курса доллара и евро по отношению к рублю – это действительно шанс для российских производителей? Или, все же, больше шума?

Владимир Ролдугин (директор компании «Профитт»): Я бы сказал, что мы и раньше не сидели в стороне. Работали, создавали новые модели, в общем, раз-



Владимир Ролдугин

вивались. А сегодня появилась дополнительная возможность увеличить объемы производства и, соответственно, продаж. Я, конечно же, говорю о России. Так что я, вероятно, соглашусь – в определенной степени, это шанс.

Михаил Шадрин (руководитель отдела мультимедиа разработок компании «СофтЛаб-НСК»): У меня несколько иное мнение. Наша продукция не относится к той категории, которая попадает под санкции. Но даже не в этом дело. Наша компания практически не ощутила разницы, поскольку свою нишу мы заняли уже давно. Это началось в 1997 году, и с тех пор наши устройства и системы успешно

конкурируют с зарубежными аналогами, а во многих случаях и просто безраздельно властвуют на нашем рынке.

Николай Азин (директор по продажам Teleview): С учетом того, что нынешняя ситуация не оказывает практически никакого положительного влияния на стоимость производства аппаратуры здесь, в России, то и выигрыш в цене для потребителя не очень большой. Я бы сказал, минимальный. Поскольку никаких послаблений или преференций, которые позволили бы нам ощутимо снизить себестоимость, а значит и итоговую цену, мы пока не получили. Единственное на сегодня преимущество – это расходы, связанные с заработной платой



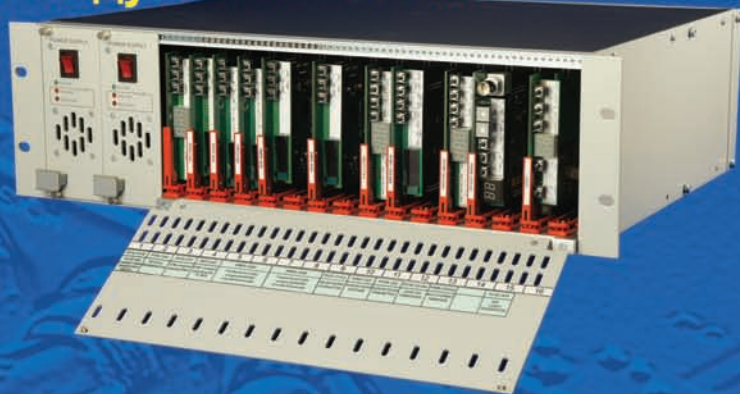
Михаил Шадрин



Николай Азин

PROFLEX Универсальная модульная система

Аналоговые и цифровые, электрические и оптические модули для генерации, обработки и передачи телевизионных, звуковых и служебных сигналов.



PMPE-3630

Профессиональный кодер H.264/AVC
Транскодер MPEG-2 → MPEG-4

Модули с автоматической регуляцией громкости (ALC)



PADL-7101; PAAD-7102 (A,V); PADA-7104

Многоканальные преобразователи
звуковых сигналов

PALC-7357

Нормализатор уровня громкости звука
в сигналах HD/SD-SDI



PNLG-7329

Логогенератор 3G/HD/SD-SDI. Статические, динамические и текстовые логотипы и бегущие строки на двух графических слоях, до 4 непересекающихся логотипов на каждом слое



PKSD-7346

4-канальный кейер для наложения изображений титров, логотипов, спецэффектов одновременно на 4 несинхронных сигнала фоновых изображений линейным микшированием по принципу Down-Stream-KEY (DSK)

PROFLINK

Модульная система компактных оптических преобразователей



До 28 преобразователей E/O и O/E сигналов 3G/HD/SD-SDI, ASI или до 14 смарт-резерваторов ASI – оптических и электрических

Коммутатор PSOE-3232-3G



Матрица 32x32, коммутация сигналов 3G/HD/SD-SDI, ASI Входы/выходы – оптические и /или электрические

той. Наши сотрудники как получали зарплату в рублях, так и получают. Да, стараемся в какой-то мере индексировать ее, но, конечно же, не на уровне роста курса валюты.

Тут есть и другая проблема. Каждый кризис, а мы таковых уже пережили минимум пять, приводит к уменьшению денег у потребителя. Из-за этого он начинает бережнее относиться к тому, чем располагает, а потому обращает свое внимание не на наиболее дорогие бренды, а на их бюджетные аналоги. Конечно, там, где это возможно. Благодаря этому растет объем продаж именно у таких производителей, как мы, выпускающих аппаратуру практически такой же функциональности, как более известные международные компании, но по более доступной цене. Именно в этом и заключается шанс – в увеличении объема продаж за счет смещения акцентов потребителя.

Михаил Житомирский: Вполне очевидно, что подавляющий объем отечественной телевизионной аппаратуры выпускается на основе импортных комплектующих, которые тоже приобретаются за валюту. Поэтому тут никакого выигрыша быть не может. А что насчет зарплаты? Ведь в себестоимости импортной продукции велика доля именно зарплаты персонала, которая, как известно, довольно высока. Наши специалисты тоже относятся к неплохо оплачиваемой категории, но они все же получают свою зарплату в рублях, да и уровень ее не такой, как в Европе и США. Насколько ощутимой может быть экономия тут?

Владимир Ролдугин: У меня такой выигрыш есть, и это в настоящее время для многих пользователей является дополнительным аргументом в пользу выбора аппаратуры «Профитт».

Николай Азин: Он есть, но не могу сказать, что очень большой.

Михаил Шадрин: Я практически не чувствую никакой разницы, поскольку основной вклад в себестоимость продукции «СофтЛаб-НСК» вносят программные средства. Стало быть, главная нагрузка ложится на очень дорогостоящий «станок», который называется «программист». Хороший программист всегда стоит дорого, а его зарплата, даже выплачиваемая в рублях, все равно исчисляется в твердой валюте и находится на принятом в мире уровне. А поскольку хорошие программисты всегда востребованы, они работают там, где хорошо платят. Поэтому мы вынуждены поддерживать зарплату наших программистов на уровне, соответствующем мировому. Хотя выплачиваем ее, конечно же, в российской валюте.

Михаил Житомирский: Я понимаю, что в абсолютных числах цена на отечественное оборудование в лучшем случае не изменилась, а в худшем отчасти выросла из-за подорожания импортных комплектующих. Но ведь цена на импортную технику взлетела практически вдвое просто вследствие падения курса рубля. Это разве не шанс?

Владимир Ролдугин: Я это рассматривают именно как шанс, и мы уже увидели изменение ситуации. Мы тоже повышаем зарплату своему персоналу, но не в прямой пропорции к изменению курса рубля и уровню инфляции. Просто не имеем такой возможности. А это дает возможность поддерживать цену на оборудование настолько низкой, насколько это возможно. А прибыль получать за счет увеличения объемов производства.

Николай Азин: В некоторой степени – действительно, шанс. Хотя прямой зависимости нет. Да, то импортное, что раньше стоило в рублях, скажем, 40 тысяч, вдруг стало стоить 80. Но и цена нашей продукции не осталась неизменной. Скажем, наш аналог, который раньше стоил тоже около 40 тысяч рублей, теперь стоит примерно 60-65 тысяч. Однако и потребитель живет в нынешних реалиях. У многих уже нет 80 тысяч, но зато есть 60. И поэтому все эти потребители внимательнее смотрят на нашу аппаратуру, а не на ту, что теперь стоит 80 тысяч.

Владимир Ролдугин: Соглашусь с Николаем, на сегодня разница в стоимости между зарубежным и отечественным оборудованием составляет 15...20%. Естественно, мы говорим о технике сравнимой функциональности.

Михаил Житомирский: Почувствовали ли вы уже увеличение спроса на свою продукцию? Или хотя бы рост интереса к нему со стороны российских вещателей и производителей контента?

Михаил Шадрин: Сложно пока что-то утверждать. Рынок просто притих, никакого движения.

Николай Азин: Пока ничего конкретного. Рынок замер в ожидании хоть какой-то определенности, стабилизации курсов валюты и т.д. Если и есть какая-то активность, то лишь на уровне запросов на расчет по той или иной спецификации. Реального увеличения продаж нет.

Владимир Ролдугин: А я, в отличие от коллег, уже ощутил рост интереса со стороны системных интеграторов. Если еще совсем недавно многие из них просто не обращали внимания на отечественную продукцию, в том числе и нашу, то сейчас

активно интересуются ею, предлагают своим клиентам замену западной аппаратуры на аналогичную нашу. Но тут я солидарен с остальными, денежного воплощения этот интерес еще не получил.

Михаил Житомирский: Хочу спросить вас как потребителей всевозможных комплектующих – есть ли вероятность, что оживится наша радиоэлектронная промышленность и начнет хоть отчасти выпускать компоненты, потребляемые в том числе и вашими компаниями?

Михаил Шадрин: Я думаю, что этого не произойдет. Чтобы освоить выпуск современных электронных компонентов, таких как сверхбольшие интегральные схемы, микропроцессоры и т.д., нужны огромные инвестиции и, что важно, технологии. Сейчас в России нет ни того, ни другого. Во всяком случае, если говорить о практическом применении.

Владимир Ролдугин: Если честно, я вообще представления не имею о состоянии нашей электронной промышленности. Все комплектующие мы приобретаем за рубежом. И я не думаю, что ситуация изменится сегодня или в ближайшем будущем.

Михаил Житомирский: Как вы считаете, готовы ли зарубежные производители как-то отреагировать на нынешнюю ситуацию здесь, в России, и пойти на определенное снижение цен? Или, может быть, перенести сюда часть производства, чтобы получить возможность скорректировать цены? Ведь в свое время заградительные пошлины на автомобили привели к тому, что ведущие мировые автоконцерны открыли в России собственные предприятия.

Михаил Шадрин: Я думаю, второй сценарий развития событий более вероятен. Во всяком случае, уже появляется неофициальная информация, что один из крупных производителей аппаратуры рассматривает возможность открытия в России сборочного производства. Есть компании, уже организовавшие сборку своей аппаратуры у нас в стране.

Владимир Ролдугин: Я согласен с Михаилом. Более того, ко мне тоже обращались с предложением рассмотреть возможность сборки оборудования одной из ведущих мировых фирм на наших производственных мощностях. Пока это ничем конкретным не закончилось, но сам факт говорит о том, что многие компании начинают искать выход из сложившейся ситуации. И получается, что наиболее реальным является организация локального производства. А это и есть инвестиции. ■

Форвард Т

20 ЛЕТ НА РЫНКЕ АВТОМАТИЗАЦИИ ВЕЩАНИЯ

АВТОМАТИЗАЦИЯ ЦИФРОВОГО ТВ



- Работа с транспортными потоками MPTS/SPTS, T2-MI
- Приём и вывод сигнала через ASI/IP с поддержкой FEC (ProMPEG2)
- Поддержка стандартов сжатия AVC/MPEG2 и AAC/MPEG1/MPEG2
- Наложение титров и врезка рекламы в одну или несколько программ транспортного потока
- Создание собственного канала вещания в цифровом формате
- Трансляция телеканала в интернет
- Вещание в SD и HD-разрешениях
- Вещание на мобильные устройства с использованием технологии HLS

Функционал видеосервера Форвард ТС позволяет решать практически все задачи, возникающие как при ретрансляции, так и в случае собственного вещания: вещание по расписанию из разных источников, наложение многослойных титров, автоматическая врезка рекламы, автоматическое возобновление трансляции после потери входного сигнала и другое.



АВТОМАТИЗАЦИЯ ВЕЩАНИЯ
комплексная автоматизация
телевизионного вещания



ТЕЛЕВИЗИОННАЯ ГРАФИКА
многослойное графическое
оформление телевещания



ВИРТУАЛЬНЫЕ СТУДИИ ФОКУС
интерактивная трехмерная
графика реального времени



ФОРВАРД ГОЛКИПЕР
показ замедленных повторов
в спортивных трансляциях



ЦИФРОВОЕ ТВ
автоматизация цифрового
телевизионного вещания

СофтЛаб-НСК

Отдел продаж: sales@softlab.tv

Техподдержка: forward@softlab.tv

630090, Россия, г. Новосибирск, пр-т Ак. Коптюга, 1

Тел. +7 383 333 1067, факс +7 383 333 2173

NAV SHOW 2015 13-16 АПРЕЛЯ СТЕНД N 3614 ЛАС-ВЕГАС США