

# «Перспектива» для российских производителей

Интервью с заместителем генерального директора ВГТРК Алексеем Земским



Алексей Земский

**Михаил Житомирский:** [Алексей, расскажите об этой инициативе, о компании «Перспектива». Как родилась идея ее создания, для чего создана «Перспектива» и чем она будет заниматься?](#)

**Алексей Земский:** На самом деле, мы с отечественными производителями взаимодействуем уже давно. У нас к этому системный подход. Два с половиной года назад мы построили резервный блок поясного вещания, который более чем на 70% состоит из оборудования отечественных производителей, а если говорить о программном обеспечении, то и на все 100%.

После ввода этого блока в эксплуатацию мы его постоянно обновляем и модернизируем совместно с поставщиком серверов и ПО к ним, а это российская компания BRAM Technologies, и привлекаем к этому творческих сотрудников ВГТРК. Отмечу, что интегратором резервного блока поясного вещания выступила компания Vidau Systems.

История этого проекта проста – на тот момент денег имелось не много, а резервный блок поясного вещания основного федерального канала был необходим. Главная задача

**От редакции.** Нынешняя ситуация, которую вполне справедливо можно назвать если не кризисной, то очень непростой, поставила в сложное положение не только производителей оборудования, но и в первую очередь его потребителей, а это вещательные каналы и создатели контента. Но любой кризис, как известно, это не только проблемы, но и возможности. В данном случае – для отечественных компаний, занимающихся разработкой и выпуском оборудования для медиа-индустрии. Ну а кому, как не ВГТРК координировать действия отечественных производителей в сложившейся ситуации? Рассказать об этом взаимодействии согласился заместитель генерального директора ВГТРК, руководитель производственно-технологического департамента Алексей Земский.

состояла в возможности перейти на резерв в любой момент, чтобы резервный блок, что называется, вещал «в стенку» в круглосуточном режиме, а в эфир выходил во время профилактики основного комплекса или в случае возникновения нештатных ситуаций.

Первоначально блок представлял собой простую серверную систему, работающую по расписанию. Затем была добавлена поддержка вторичных событий, совместимость с системой верстки и системой автоматизации вещания Harris (ныне Imagine Communications). То есть за прошедшие два года функциональность резервного блока существенно выросла.

Кроме того, мы построили несколько студий, которые целиком оснастили осветительными приборами и подвесами отечественного производства. Далее, уже почти четыре года мы активно сотрудничаем с питерской компанией «Трактъ», когда речь идет об инсталляции комплексов для радиовещания. В нынешнем году мы попробуем один из новых региональных радиовещательных комплексов на 70% сделать российским. Сейчас это 50...60%.

В прошлом году мы в регионах начали вместо серверов Harmonic устанавливать серверы Azimuth компании BRAM Technologies. А примерно в 45 региональных компаниях и на эфире, и на врезке рекламы стоят серверы «Форвард» компании «СофтЛаб-НСК».

**Михаил Житомирский:** [Почему же только сейчас дело дошло до создания компании-координатора?](#)

**Алексей Земский:** Ориентировочно в мае-июне 2014 года мы посетили Китай, поехали по заводам, производящим аппа-

ратуру для телевидения, посмотрели, как работают китайские вещательные компании. Потом было еще несколько поездок. Мы внимательно изучили опыт китайских коллег, и оценили, насколько эффективно там построена вся система сверху донизу. Включая и государственный протекционизм, когда все телерадиокомпании Китая устанавливают у себя серверы и ПО только китайского производства. И это является государственной политикой.

**Михаил Житомирский:** [Это делается принудительно или добровольно?](#)

**Алексей Земский:** Скажу откровенно – не знаю. Китайцы ведь довольно скрытные люди. Но везде, где мы были, а это и эфирные аппаратные, и архивы, и АСБ, если можно установить китайское, то установлено китайское. И лишь Гонконг отличается. Там все примерно как у нас. Китайские коллеги в этом отношении патриоты. А как это делается технически? Мне кажется, есть своего рода государственные рекомендации, которым следуют.

Связано это, в первую очередь, с безопасностью. Обсуждая с китайскими коллегами те или иные технические решения, мы предложили вариант, отличный от того, что сделано у них. Они удивленно спросили: «Вы что, сами себе хотите установить шпионскую программу?».

Вопрос безопасности стоит у них на первом месте. А на втором – удобство и адаптация к китайскому менталитету. Вся китайская продукция для телевидения Китая делается с учетом специфики этой страны, привычек людей, культуры и т.д. И это довольно существенный аспект. К примеру, в России есть одна инсталляция точно такого же комплекса






## AutoPlay

Обновленное семейство систем автоматизации телевизионного вещания форматов SD/HD. Системы AutoPlay позволяют создать цифровую безленточную технологию производства и телевещания.

- интегрированная система A-MAM
- централизованное администрирование
- одноканальное и многоканальное вещание
- высокая масштабируемость
- интегрированная система подготовки и выпуска новостей NewsHouse
- подсистема ВидеоархивЪ
- интегрированная система графического оформления
- опция IP-вещания
- 100% резервирование
- надежность в эксплуатации 24/7/365





на базе китайского оборудования, как и в самом Китае. Оказалось, непросто адаптировать пользовательские интерфейсы к тому, что привычно для нашего пользователя. Даже несмотря на то, что наши специалисты ездили в Китай и проходили обучение. И речь идет не только о переходе с иероглифов на кириллицу. Там немного иное мышление, в том числе и визуальное, что продиктовано историей и культурой Китая.

Но самое интересное, это то, как выстроена в Китае система технического обеспечения телевизионной отрасли. Вкратце, она такова. Есть крупные компании, объединяющие вокруг себя более мелкие фирмы и продвигающие их на рынке. Эта же крупная компания выступает и координатором для своих более мелких партнеров, и своего рода основным поставщиком. Она сознательно отказывается от разработки и выпуска того, что уже делают эти партнеры, а те, в свою очередь, сосредотачиваются на собственных, весьма ограниченных по ассортименту разработках, интегрируя их, если это нужно, с соответствующей продукцией основной компании. Пример – Huawei и Dayang. Первая – один из двух крупнейших в Китае гигантов IT-индустрии, входящий также и в число крупнейших мировых компаний в этой сфере. А вторая – фирма, выпускающая серверы и программное обеспечение для телевизионного производства и вещания. Формально это две самостоятельные компании, но тесно сотрудничающие друг с другом в плане поставок техники для телевидения. Dayang, как говорится, идет в фарватере большого корабля, получая через него выгодные заказы и опираясь на мощные ресурсы, в том числе и маркетинговые. А Huawei не разменивается на мелкую по ее масштабам деятельность, но при этом сохраняет присутствие и в телеиндустрии. К тому же крупная компания продвигает себя и своих партнеров на международном рынке, что важно, поскольку мелким и средним фирмам делать это самостоятельно было бы куда сложнее и дороже.

Результатом стал довольно существенный технологический прогресс. Так что китайский опыт заслуживает тщательного изучения. И мы, изучив этот опыт, подумали – а почему бы не попробовать сделать что-то похожее и у нас? И мы с лета прошлого года стали более пристально изучать российских производителей. Оказалось, что их не так уж мало, все они энтузиасты, но практически ни один из них не имеет опыта масштабных проектов. Каждый из них занят выпуском отдельных изделий, что накладывает свой отпечаток на характер работы каждой из компаний. Одна из та-

ких – замечательная компания «Профитт». Наверное, в России нет ни одной телекомпании, где не установлено хотя бы одного прибора «Профитт». Кроме того, у них отлично поставлена техническая поддержка, включая не только ремонт, но и замену оборудования. И у нас с этой компанией налажены очень тесные связи.

Но чтобы отечественные производители работали слаженно, нужен системный подход, чтобы обеспечить максимальную совместимость аппаратуры всех наших компаний. И хотя, казалось бы, есть отраслевые стандарты, нюансы все равно остаются. Так что без единого координатора тут не обойтись.

Именно эту роль координатора и организатора мы решили взять на себя. Так и появилась компания «Перспектива». Сразу скажу – мы в ВГТРК не рассматриваем это как бизнес. Мы считаем себя ответственными перед отраслью за объединение всех этих производителей, за координацию их деятельности за продвижение как в России, так и на международном рынке. Ведь у нас есть огромное количество площадок для тестирования аппаратуры, по результатам которого мы можем направлять изготовителям отзывы пользователей, способствовать доводке оборудования до требуемого уровня. То есть действовать в интерактивном режиме.

Кстати, с лета прошлого года мы уже начали активно тестировать большое количество оборудования. Речь идет о взаимодействии с «Профитт», ЛЭС, «Стрим Лабс», «Софтлаб-НСК», Teleview, BRAM Technologies, «Октава» и др. С кем-то уже стали сотрудничать теснее, с кем-то – обсуждать потребности рынка, чтобы создать то, чего не хватает. Мы анализируем не только то, что уже имеется, но и смотрим в будущее.

Хотел бы отметить, что партнеры «Перспективы» получают в лице ВГТРК не просто необъятный тестовый полигон, но и доступ к опыту наших специалистов, например, сотрудников дирекции, которой управляет Григорий Яковлевич Фрейман, то есть тех, кто осуществляет обслуживание и ремонт аппаратуры. Оценка, мнения и предложения этих людей, а уж тем паче Григория Яковлевича, служат хорошей информацией к размышлению для производителей техники.

Кроме того, мы очень тесно работаем с интеграторами. В ноябре 2014 года мы собирали на своей базе всех российских интеграторов и излагали им нашу позицию относительно активного использования оборудования отечественного производства. Ведь самим, без помощи интеграторов, нам не справиться с задуманным. Приятно, что это нашло у них понимание. Более

того, мы стали лучше взаимодействовать – помогаем интеграторам с разработкой схемотехнических решений, с выбором соответствующей отечественной аппаратуры, содействуем в преодолении сложностей, свойственных разным проектам. Некоторым показываем установленную у нас российскую технику, чтобы ознакомить с ней тех, кто раньше с ней не работал. Уже есть интеграторы, прошедшие обучение у отечественных производителей и получившие соответствующие сертификаты.

**Михаил Житомирский:** Я знаю, что «Перспектива» намерена приобрести по 10% акций каждой из компаний, которые выразят такую готовность. Зачем это нужно? Разве производители и без этого не прислушиваются к пожеланиям пользователей, тем более, столь крупных, как ВГТРК?

**Алексей Земский:** Действительно, мы сделали такое предложение всем компаниям, которых рассматриваем в качестве партнеров. И ограничились только цифрой 10%. Это никак не влияет на управление компанией, поскольку при таком пакете мы можем только совершать некие контрольные действия, запрашивать документацию, словом, иметь доступ к служебной информации, при этом почти не ущемляя финансовых интересов той или иной компании.

Если компания согласна, то перед тем, как приобрести эти 10% акций, мы делаем аудит, в котором задействованы наши специалисты, в том числе экономисты и юристы. У некоторых из компаний все в полном порядке, некоторым мы даем рекомендации, что нужно подкорректировать.

Есть и те, кто не хочет продавать свои акции. И это их право. Но даже они не отказались от аудита. Что же касается самого аудита, то для нас это не самоцель, а средство, чтобы удостовериться в надежности партнера. Ведь «Перспектива», а значит, и ВГТРК, будет выступать своего рода гарантом добросовестности и надежности всех тех, чью аппаратуру она будет продвигать в России и за рубежом.

Но даже те, кто не согласился входить акциями в «Перспективу», остаются нашими партнерами, мы внимательно следим за их разработками, тестируем выпускаемую ими технику, и если она нас устраивает, устанавливаем у себя и рекомендуем другим. С такими компаниями мы собираемся делать совместные разработки, в результате которых может появиться общая интеллектуальная собственность. Это тоже вариант сотрудничества. В общем, подход у нас очень гибкий – будем работать со всеми, поддерживать всех.



# Фокус

20 ЛЕТ НА РЫНКЕ  
АВТОМАТИЗАЦИИ ВЕЩАНИЯ

реклама



Виртуальная студия Фокус  
Создай свою студию!

- ✓ Фокус – линейка виртуальных студий!
- ✓ Форматы от SD до 4K в аналоге и цифре
- ✓ Работа в 3D декорациях в реальном времени
- ✓ Настраиваемый интерфейс под каждую передачу
- ✓ Библиотека декораций
- ✓ Собственный дизайн декораций и сценариев передач
- ✓ Цены и конфигурации под Ваши задачи



**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



Отдел продаж: [sales@softlab.tv](mailto:sales@softlab.tv)

Техподдержка: [forward@softlab.tv](mailto:forward@softlab.tv)

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

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

**BROADCASTASIA 2015 2-5 ИЮНЯ 2015, СИНГАПУР СТЕНД 5K2-01**



Михаил Житомирский: К сожалению, есть категории оборудования, которые наши производители вряд ли освяят. Нет ли мысли предложить иностранным производителям такого оборудования пойти по пути, по которому в свое время пошла автомобильная промышленность – организовать для начала хотя бы крупноблочную сборку в России?

**Алексей Земский:** Разумеется, такая мысль есть. Более того, пока на уровне неофициального общения мы предложили это практически всем производителем того, что мы сами в России сделать не можем. Кто-то задумался, кто-то схватился за голову из-за проблем с кардинальным изменением логистики, кто-то согласился попробовать, но на чем-то не очень большим. А с кем-то уже собираемся обсудить это вполне официально, причем на довольно высоком уровне. В целом же, идея ни у кого отторжения не вызвала.

Возвращаясь к вопросу тестирования, хочу сказать, что оно будет развернуто на Шаболовке. Там мы соберем настоящий телецентр – с павильоном, технологическими помещениями, АСБ, новостной редакцией и другими компо-

нентами. Когда построим, станем приглашать туда коллег, параллельно – тестировать аппаратуру.

А Александр Павлович Афанасьев, который в ВГТРК отвечает за технологическую составляющую, собрался летом вообще загрузить этот комплекс съемками и прямым эфиром. Так что посмотрим. К тому же мы не очень рискуем, поскольку по частям все уже работает.

Михаил Житомирский: Если взглянуть вперед, когда можно ожидать выхода «Перспективы» на полную мощность?

**Алексей Земский:** Я думаю – 2021 году. Объясню, почему. Дело в том, что на данный момент все крупные игроки российской вещательной индустрии уже переоснастили свои комплексы в соответствии с современными требованиями. Средние и малые – еще не все, а крупные – практически все. Стало быть, в ближайшее время рассчитывать на какие-то крупные инвестиции в аппаратуру с их стороны сложно.

Следующий этап переоснащения, по нашим оценкам, должен начаться в 2019 году. Почему? В 2017 году, судя по всему, начнется широкое внедрение кода H.265 (HEVC), а в 2018 году, веро-

ятнее всего, крупные спортивные федерации потребуют, чтобы все съемки их международных соревнований велись только в формате 4К. К 2019 году, мы полагаем, будет окончательно сформирована вся линейка оборудования 4К, а уже к 2020 году многие вещательные компании начнут переходить на работу полностью в 4К с применением HEVC. А значит, начнется постепенный перевод блоков поясного вещания, производства, трактов на формат 4К.

Мы предполагаем, что нашу страну этот процесс затронет в 2020-21 году. К этому времени мы ставим задачу, чтобы компании, которые мы собираемся организовать вокруг «Перспективы», были к этому готовы. За оставшееся время они должны доказать, что их продукция не хуже, а лучше зарубежных аналогов, а к этому есть все предпосылки. Об этом говорят тесты – какие-то вещи мы уже сейчас делаем лучше. Но есть и те, над которыми предстоит поработать.

Но если подойти к делу системно, развивать производственную базу, расширять рынок продаж и наращивать объемы, то к 2021 году мы должны быть готовы. ▶



# TELEVIEW™

## DSC945M3 – HD/SD вещательный видеомикшер

- Входы: 8×HD/SD-SDI и 1×HDMI
- Встроенный видеоплеер через HDMI
- Два логотипа на экране
- Наложение часов
- AUX коммутатор 8×2
- Выход Tally
- Две PiP картинки на экране
- Два хромакея
- Встроенный генератор титров с программой TitleMaster
- Режим наложения DSK, LumaKey и титры с альфа-каналом
- Кадровые синхронизаторы на входах и режим GENLOCK
- Мультискрин
- Встроенные генераторы ГЦП и тона 1 кГц

**OKNO-TV**  
ОКНО-ТВ  
127427, Москва,  
ул. ак.Королева 23/1  
тел. (495) 617-57-57,  
(495) 233-4063  
info@television.ru



# SONY

## Sony HDC-1700

**действительно доступная, действительно дружелюбная!**



Новая двухформатная HD-камера на базе трех 2/3" ПЗС  
и 16-разрядного АЦП, S/N – 60 дБ, автоматическая компенсация  
хроматических aberrаций объектива

Форматы HD и SD, включая 1080i50/59,94 и 720p50/59,94; передача  
сигналов по оптике на расстояние до 2 км при помощи CCU HDCU-1700

Адаптеры серии HDLA для работы с большими объективами

Совместимость с широким спектром  
аксессуаров серии HDC



**ЗАО "Сони Электроникс"**

Россия, 123103, Москва,  
Карамышевский проезд, д. 6

[www.sonybiz.ru](http://www.sonybiz.ru)