

Broadcast Asia – впечатления участников

Интервью с Владимиром Ролдугиным и Михаилом Шадриним



Broadcast Asia – это не просто одна из крупнейших международных выставок оборудования и технологий для медиаиндустрии, но и своего рода дверь в вещательный сектор Юго-Восточной Азии. Вот уже несколько лет Broadcast Asia привлекает не только посетителей из России, но и участников. В частности, в выставке регулярно участвуют компании «Профитт» и «СофтЛаб-НСК». Своими впечатлениями о Broadcast Asia 2014 поделились директор компании «Профитт» Владимир Ролдугин и руководитель отдела «Мультимедиа» компании «СофтЛаб-НСК» Михаил Шадрин.

Михаил Шадрин (слева) и Владимир Ролдугин у стенда на Broadcast Asia

Mediavision: Который раз вы уже принимаете участие в выставке Broadcast Asia?

Владимир Ролдугин: Уже третий раз подряд. И снова это был общий стенд с компанией «СофтЛаб-НСК», но в этом году мы уже остро почувствовали, что нужно разделить, то есть построить два стенда, пусть смежных, но именно два, чтобы у каждой компании была своя экспозиция. Дело в том, что посетителей много, интересы у каждого свои, а наша продукция не пересекается, а дополняет друг друга. Стало быть, если стенд, к примеру, заполнили те, кому интересны наши изделия, к экспозиции уже трудно подойти тем, кто интересуется оборудованием «СофтЛаб-НСК». И наоборот, разумеется. Мы с Михаилом Шадриним прямо на выставке поняли, что таким образом надо было поступить уже в этом году. Но что сделано, то сделано, так что учтем опыт на будущее. Заявка на 2015 год оформлена, и это будут два отдельных стенда, расположенных рядом друг с другом, чтобы каждый из нас смог представить не только собственные разработки, но и то, как они интегрируются друг с другом.

Mediavision: Каково общее впечатление от выставки? Что бросилось в глаза, какой вектор развития был наиболее очевидным?

Владимир Ролдугин: Первое, что бросилось в глаза, это огромное количество разработок, ориентированных на 4K. Практически все более-менее серьезные компании представили что-то в этой области. Зато практически нигде не было видно 3D – полное спокойствие на эту тему. Было буквально на одном-двух стендах что-то, предназначенное для работы с 3D-сигналами, но и все. Если раньше здесь наблюдался настоящий бум, то теперь – очевидное затишье. Такое впечатление, что вектор развития изменился с 3D на 4K. Видимо, массовое развитие и внедрение оборудования и технологий 4K оказалось более реалистичным и практически выгодным. Ну а раз 4K, то бурно и широко применяется компрессия HEVC (H.265). Этой теме тоже было посвящено много, чего не заметить было просто невозможно – кодеров и декодеров демонстрировалось множество. Вот, пожалуй, то, что больше всего бросилось в глаза.

Михаил Шадрин: Здесь я согласен с Владимиром Николаевичем – это разработки, ориентированные на 4K

и UHD TV: камеры, кодеры, средства передачи, приема и декодирования, в том числе бытовые (set-top box). По сравнению с предыдущей выставкой, несколько больше демонстрировалось виртуальных студий. В целом, разнообразие экспозиции и количество посетителей явно не хуже прошлого года, и это главное.

Mediavision: Чувствуете ли, что на третий раз вас узнают посетители, целенаправленно приходят на стенд, ждут встречи, если можно так выразиться?

Владимир Ролдугин: Нет, такого ощущения не было. Приходят разные люди, но говорить о постоянной аудитории, целенаправленно приходящей на стенд, пока рано.

Михаил Шадрин: А у меня такое ощущение определенно есть. Были и посетители, которые уже приходили в прошлом году, а сейчас пришли с более конкретными вопросами. Были и те, которым наш стенд рекомендовали посетить. Случайные посетители, конечно, тоже приходили, но и по общению с ними создается впечатление, что о нас они, скорее всего, уже что-то слышали. Надеемся, что подобная тенденция укрепится в следующем году.

Mediavision: Что заставляет снова и снова принимать участие в выставке?

Владимир Ролдугин: Я бы сказал, есть ощущение, что здесь необходимо присутствовать. Уже имеется и отдача, правда, пока совсем небольшая. Но внутренний голос, если угодно, говорит, что нужно продолжать движение в этом направлении. Ведь это огромный рынок, действительно огромный. И посетителей на выставке очень много.

Михаил Шадрин: Юго-восточная Азия, регион развивающихся стран – определенно «наш» рынок, и предыдущие годы участия в Broadcast Asia уже нам это доказали.

Mediavision: Если говорить о рынке, то есть расхожее мнение, что доминируют на нем китайские производители, причем как крупные компании с хорошей репутацией, так и фирмы весьма сомнительного свойства. Так ли это?

ПРОФИТТ



PROFLEX

УНИВЕРСАЛЬНАЯ ПЛАТФОРМА

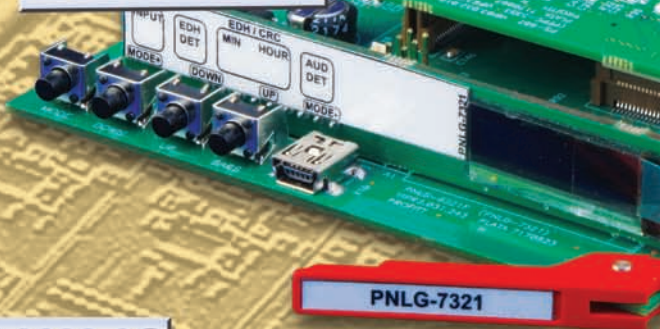


До 8 кодеров в одной корзине 3U модульной системы PROFLEX

PMPE-3630
Профессиональный кодер H.264/AVC и транскодер MPEG-2 в MPEG-4 с выходами IP, DVB-ASI. Кодирование видео и звука в поток H.264/AVC, транскодирование MPEG-2 в MPEG4 с ремультимплексированием и поддержкой телетекста.

PODT-3208
Оптические трансиверы аудиосигналов и многоканальных данных. Дуплексная передача двух стереосигналов аналогового или цифрового (AES/EBU) звука, до шести потоков RS-232/RS-422/RS-485/GPIO и двух сигналов GPIO. SFP-модули с встроенной схемой диагностики DDMI, мониторинг выходной и входной оптической мощности трансивера и длины волн лазера, длины волн WDM, CWDM

PNLG-7321



PNLG-7321
Логогенератор-микшер HD/SD-SDI. Формирование статических, динамических и текстовых логотипов и бегущих строк, полнокадровых логотипов (заставок) со звуковым сопровождением. ОЗУ DDR 64 МБ, поддержка SD-карты до 32 Гб. Загрузка логотипов через Ethernet или mini-USB. Местное управление по GPI. Приём метаданных и времени от внешних датчиков по Ethernet. Выход HDMI Preview. Релейный обход.
Форматы: 625i/50; 525i/59,94; 1080i50/59,94/60; 1080p23,98/24/25/29,97/30; 720p50/59,94/60; 1080p50/59,94/60

PSOE-3232-3G

PSOE-3232-3G
Матричный коммутатор цифровых сигналов 3G/HD/SD-SDI и ASI. Коммутация любого из 32 входов на любой из 32 выходов. Максимальное поле коммутации – 32x32. Входы и выходы – оптические и электрические в любых сочетаниях. Вход опорного сигнала. Выход HDMI для мониторинга. Локальное и дистанционное управление, в том числе от выносных пультов, ПК и через Ethernet.



www.profit.ru

E-mail: info@profit.ru

Тел./факс: (812) 297-7032, 297-7120/22/23, 297-5193



Общий стенд компаний «СофтЛаб-НСК» и «Профитт»

Владимир Ролдугин: Я бы сказал, что мнение это если и оправдано, то лишь отчасти. Я не заметил довлеющего присутствия китайских компаний. Конечно, они есть, их много, но они разбросаны по всей площади выставки и не являются доминирующими.

Михаил Шадрин: Данная выставка наглядно доказывает, что слухи об этом несколько преувеличены – китайских стендов здесь отнюдь не большинство. Ассортимент предлагаемой ими продукции не покрывает все ниши телевизионного рынка, и значительная их часть направлена на конечных пользователей, а не вещателей.

Mediavision: Тогда еще один вопрос, касающийся китайских производителей. Говорят, что вследствие ряда причин они способны предложить продукцию по очень низким ценам, и поэтому с ними очень сложно конкурировать. Или это миф?

Владимир Ролдугин: Это миф. Во всяком случае, если говорить о том оборудовании, которое производим мы. Есть некоторые колебания, причем как в одну, так и в другую сторону. Поэтому мы спокойно можем конкурировать и с китайскими, и с любыми другими производителями. Причем у нас есть свои конкурентные преимущества, одно из которых – широкая линейка аппаратуры. Китайских производителей действительно много, но большинство из них имеет очень узкую направленность, поскольку создание широкого спектра продукции требует интенсивных конструкторских работ, мощной производ-

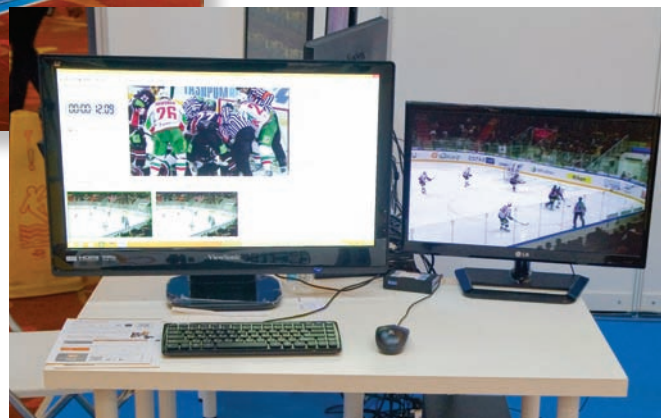
ственной базы и т.д. Совмещать это с ценой, существенно более низкой, чем средняя на рынке, просто невозможно. У нас же на стенде можно в буквальном смысле слова скомпоновать технологический комплекс на базе выпускаемого нами оборудования.

Михаил Шадрин: Я думаю, что в какой-то мере это так, но здесь вопрос, опять-таки, в ассортименте предлагаемой ими продукции. Если в производстве массовых бытовых устройств с ними практически бессмысленно конкурировать, то в среде профессионального оборудования – вполне. Наши решения успешно продаются и в Китае. Надежность нашего оборудования и ПО, а также широта и разнообразие решаемых ими задач позволяют успешно конкурировать с другими производителями, в том числе китайскими – по многим параметрам у них нет аналогов нашим разработкам.

Mediavision: Натолкнула ли нынешняя выставка на идею разработки каких-то новых устройств, ранее отсутствовавших в ассортименте?

Владимир Ролдугин: Честно говоря, нет. Наоборот, лишний раз убедились, что выпускаем именно то, что востребовано сегодня и будет необходимо в ближайшей перспективе. Да, мы пока не начали разработку оборудования 4К, но уже проектируем новую базу,

более высокочастотную, и как только она будет готова, мы примкнем к когорте производителей аппаратуры 4К. Но торопиться нам нет большого смысла, поскольку и массового спроса на такое оборудование еще нет, потому что практически нет контента, то есть сигналов, для коммутации и распределения которых требуется соответствующая техника. Стало быть, если какой-то производитель анонсирует в своем ассортименте оборудование 4К, это говорит лишь о том, что он освоил



Система видеоповторов Forward Goalkeeper

данные технологии, но пока не более того. А о продажах, окупающих сделанные разработки, речь еще не идет.

Михаил Шадрин: Разработки по расширению ассортимента у нас уже ведутся. Возможно, следует больше обратить внимания на формат 4К, но распространение его и в России, и в странах Юго-восточной Азии в ценовой нише, которую мы занимаем, пока что вызывает сомнения. Впрочем, в программном обеспечении поддержку такого разрешения никто не мешает нам сделать уже сейчас.

Mediavision: В завершение вопроса, касающийся ваших ощущений по поводу глобальной экономики. Сегодня принято заявлять, что экономический кризис закончился и снова начинается подъем. Так ли это в том секторе рынка, где работаете вы?

Владимир Ролдугин: Да, я согласен с этим утверждением. Представители некоторых стран, например Индии, говорили, что вообще переживают подъем. Я бы сказал, что на смену пессимизму пришел уверенный оптимизм.

Михаил Шадрин: Пока сложно говорить что-то определенно. Хочется верить, но боязно спугнуть. ■

Семинары Kramer Electronics для профессионалов

Нина Лысова

3, 4 и 5 июня в Москве прошли семинары Kramer Electronics, на которых специалисты могли прослушать курсы лекций, посвященных оборудованию компании. Их прочитали сотрудники московского представительства Kramer Electronics: технический директор Сергей Дмитриенко, руководитель корпоративного отдела Михаил Рудяк и менеджер этого отдела Петр Пахомов, региональный менеджер по продажам Юрий Конрад. В течение трех дней сотрудники Kramer Electronics рассказывали о новинках оборудования и особенностях проектирования различных систем на базе этой аппаратуры.

Первый курс лекций назывался «Давайте знакомиться» и начался с краткой информации о деятельности компании Kramer Electronics, которая сегодня имеет 20 региональных офисов по всему миру и производит более 2000 устройств, применяемых в аудиовидеоиндустрии, а также кабели, разъемы и аксессуары.

В ходе лекций были подробно рассмотрены особенности и возможности 12 групп устройств, представленных в каталоге компании. Десять из них включают приборы, выпускаемые Kramer Electronics (коммутаторы,

матричные коммутаторы, удлинители, масштабаторы, преобразователи развертки и др.), а еще две – устройства компаний Sierra Video Systems (матричные коммутаторы) и Minicom Digital Signage (системы для управления и доставки мультимедийного контента). Если Sierra Video стала подразделением компании Kramer Electronics достаточно давно (в 2003 году), то с Minicom Digital Signage это произошло только в начале нынешнего года. Особое внимание в ходе первого курса лекций было уделено матричным коммутаторам Kramer Electronics и Sierra Video Systems, устройствам для передачи сигналов на большие расстояния, адаптерам, кабелям и разъемам, а также особенностям построения информационных мультимедийных аудиовидеокomплексов.

Второй курс лекций был посвящен особенностям интерфейсов DVI и HDMI и специфике проектирования многофункциональных конференц-залов, а третий – построению систем управления на базе оборудования Kramer Electronics. Для освоения навыков управления с помощью универсальной панели RC-8IR было предусмотрено отдельное практическое занятие. По окончании каждого

курса лекций участники семинаров прошли проверочное тестирование, и тем, кто хорошо усвоил материал, были вручены сертификаты Kramer Electronics.



Лекцию читает Михаил Рудяк

SoftLab-Nsk

Форвард ТС

Решения для организации телевизионного вещания в цифровом формате



- поддержка технологии FEC
- мультиформатное расписание вещания (AVI, MPEG2, MOV, MP4, AVC)
- многослойные титры (логотип, бегущая строка, часы, банеры, SMS-чат)
- показ сигнала с IP-камер в «окне» или на полный экран
- ретрансляция с задержкой (Time Shift)

- Работа с транспортными потоками MPTS/SPTS
- Приём и вывод сигнала через интерфейсы IP и/или ASI со сжатием MPEG2/AVC
- Врезка рекламы и наложение титров 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

- автоматическая врезка рекламы с использованием DTM, VITC, SCTE 35, Teletext (x31)-меток, звуковых и видеоотбивков по технологии AutoDetect
- автоматическое возобновление трансляции при потере входного сигнала
- подрезка файлов в расписании вещания
- зеркалирование вещательных серверов для организации резерва



IBC 2014 12-16 СЕНТЯБРЯ 2014 СТЕНД 7.A08 RAI AMSTERDAM НИДЕРЛАНДЫ
СофтЛаб-НСК www.softlab.tv sales@softlab.tv forward@softlab.tv тел.: (383) 333-1067, 339-9220