

# Два по 20

**Н**ынешней осенью свое 20-летие отмечают две российские компании – «Профитт» из Санкт-Петербурга и «СофтЛаб-НСК» из Новосибирска. Географически очень удаленные друг от друга, они поддерживают тесные отношения, причем не только деловые, но и дружеские. Поэтому редакция журнала решила, что будет правильно сделать об обеих фирмах единую статью. А точнее, просто дать возможность руководству компаний самим рассказать о себе.

**Владимир Ролдугин, генеральный директор компании «Профитт»:**

По факту «Профитт» начинался не в 1991 году, а чуть раньше – в 1989-м, когда появилось кооперативное движение и был организован кооператив «Телетехника», правда, не нами, а в рамках НИИ Телевидения. Мы в этом кооперативе занимались переводом кино на видео – восстановили телекинодатчик Bosch и заключили договор с «Ленфильмом» на перевод материалов с киноплёнки на магнитную ленту.

Но уже в начале 1990-х мы поняли, что нам в этих рамках тесно. Я тогда был начальником лаборатории в НИИТе, которая как раз и занималась телекино. И мы поняли, что перевод с пленки на видео когда-то закончится. Мы – это я сам, Владимир Иванович Пащенко и Валентин Степанович Рожкевич. Мы и стали учредителями компании «Профитт». Как руководитель лаборатории, я и стал инициатором всех этих преобразований. А так как мы все разработчики, то решили делать то, что умеем. Провели анализ рынка, и оказалось, что имеется большая потребность в кодерах PAL. И в 1991 году начали разрабатывать этот кодер, тогда же решили создать свою фирму, что и было сделано – 31 октября того же года она была зарегистрирована. Разработка была завершена, и первый кодер PAL мы продали Рижскому телецентру (Латвия), что произошло в начале 1992 года, а до конца года мы продали шесть устройств.

Дальше коллектив увеличился, мы разработали профессиональный кодер SECAM, затем декодеры PAL и SECAM, транскодеры. А следующий этап – это ком-

мутаторы, синхронизаторы, и постепенно дошли до того ассортимента, который выпускаем сейчас. Кстати, в 1993 году мы продали уже 101 устройство (не только кодер PAL, но и другие, разработанные чуть позже). То есть практически сразу была найдена ниша на рынке, которую мы и заняли. Причем, благодаря не столько маркетинговым исследованиям, сколько профессиональному чутью. Тем более что в то время мало кто вообще понимал что-то в маркетинге, а мы, инженеры, так и подавно.

Надо сказать, что в те времена в России уже были представлены изделия зарубежных производителей, то есть мы начинали в условиях серьезной конкуренции. Но мы имели существенное преимущество – низкую стоимость нашей аппаратуры. Раза в 3...4 дешевле. Тогда здесь доминировали фирмы Bosch, Thomson и ряд других.

Вся элементная база наших устройств была отечественной – от микросхем до резисторов и конденсаторов. И по параметрам наши приборы были не хуже зарубежных, равно как и по надежности. Некоторые из устройств, выпущенных в начале 1990-х годов, до сих пор успешно работают. Потом, к сожалению, наша электронная промышленность безнадежно отстала, и пришлось перейти на импортные компоненты.

Сейчас, оглядываясь на прошедшие 20 лет, я понимаю, насколько все изменилось. Прежде всего, мы выросли. Коллектив, начинавшийся с четырех человек, сегодня насчитывает уже почти 60. Расширилась номенклатура изделий – около 200 наименований, причем это уже не только телевизионное оборудование, но и телекоммуникационное. Лет пять-шесть назад мы поняли, что нельзя ограничиваться только телевидением, и для развития надо присмотреться к смежным областям. Ближе всего для нас оказались телекоммуникации, и сегодня объемы выпуска и продаж телекоммуникационного оборудования уже превысили объемы аппаратуры для телевидения. Я говорю о передатчиках и приемниках оптических сигналов, кодерах и декодерах MPEG-4, причем наиболее



Отцы-основатели «Профитт» со своим первым детищем – кодером PAL (слева направо): Владимир Ролдугин, Владимир Пащенко и Валентин Рожкевич



Оборудование «Профитт», установленное в «Белтелекоме» (Минск)

Борис Морозов (слева) и Михаил Шадрин

перспективными мы считаем как раз системы сжатия. Ведь и профессионалы ТВ все активнее переходят на IP-сети. Так что этот сектор рынка растет сейчас очень быстро. Телевизионную тематику мы тоже не оставляем, но по уровню доходности она существенно уступает сфере связи. Хотя и остается для нас любимым детищем, с которого все и началось.

Хотел бы сказать еще вот что: инновации, маркетинг, прибыль – все это хорошо, ведь мы занимаемся бизнесом. Однако во главу угла я и мои коллеги всегда ставили и ставим порядочность и нормальные человеческие отношения. Причем по отношению и к сотрудникам, и к клиентам, и к смежникам, и к партнерам. Все держится именно на этом. Стоит один раз подвести, обмануть, поступить некорректно, и это обязательно аукнется. Пусть не сегодня, но в будущем – несомненно. Второй наш принцип – это ответственность. Взятые обязательства надо выполнять, чего бы это ни стоило. Третье, что очень важно, – это последовательность. Каждое начатое дело нужно довести до логического завершения. К примеру, даже если разрабатываемое устройство не будет в итоге востребованным, работа над ним все равно позволит получить ценный опыт, который потом найдет применение в другом устройстве, более успешном. И, наконец, невозможно чего-то достичь без порядка и дисциплины. В этом смысле у нас все строго, но, как это ни ба-

нально, справедливо. Речь идет не о диктатуре, а о том, что каждый сотрудник должен понимать, что он делает, и чувствовать за это ответственность. Кстати, коллектив у нас очень хороший – очень много выходцев из НИИТ, а это, как известно, мощная школа разработчиков аппаратуры. Бывает, что и выпускников вузов на работу принимаем.

На юбилеях принято строить планы на будущее. Я, если честно, не любитель этого, но определенные намерения, несомненно, есть. Мы слегка запоздали с разработками в сфере систем сжатия, и теперь хотим наверстать упущенное, выйти на достойный уровень и занять здесь свою нишу. Конечно, я понимаю, что тягаться с крупными международными компаниями, разрабатывающими эту тему более 10 лет, нам вряд ли удастся, но вот обеспечить наших постоянных клиентов еще и этим классом аппаратуры – вполне по силам. Тем более что они сами просят об этом. Еще одно перспективное направление – системы управления. Сейчас очень многие хотят иметь возможность дистанционного мониторинга и управления своим оборудованием, а особенно в телекоммуникациях. Мы и этим планируем заниматься, причем наработки уже есть. И, разумеется, надо доводить все наше телевизионное оборудование до уровня HD.

В общем – надо работать. Мы уже вышли и на международный рынок – продали первую партию аппаратуры на Тайвань. Есть заказчики на Филиппинах. Нетрудно

заметить, что на российских и международных выставках мы все время соседствуем с компанией «СофтЛаб-НСК», что помогает нам достигать большего эффекта. Кроме того, мы во многом сходимся во взгляде на бизнес и на человеческие отношения. Поэтому от души поздравляю друзей из Новосибирска с 20-летним юбилеем!

**Борис Морозов, генеральный менеджер отдела мультимедиа «СофтЛаб-НСК»:**

Фирма «СофтЛаб» образована 16 декабря 1991 года как ТОО сотрудниками лаборатории программных систем машинной графики Института автоматики и электрометрии СО РАН. Стартовый учредительный капитал составляли 10 видеокассет VHS – по числу учредителей. На самом деле, де-факто и фирма, и название уже существовали более двух лет в виде хозрасчетного отделения в кооперативе «КБ Импульс», но кооператив распался, и сотрудники отделения воссоздали «СофтЛаб» как самостоятельную компанию. К сожалению, к тому времени фирму покинули некоторые отцы-основатели – Эдуард Алексеевич Талныкин (организатор и заведующий институтской лабораторией, в которой все и началось), Сергей Леонидович Ивашин (ведущий программист лаборатории и последний директор отделения) и др. То есть, «СофтЛаб» фактически создавалась заново.

Изначально фирма к телевидению имела лишь косвенное отношение, а больше занималась коммерциализацией тренажерной аэрокосмической тематики. Но телевидение все время было рядом, так как у тренажерных систем визуализации в то время был телевизионный выход, причем качеству изображения уделялось очень много внимания и усилий, так что подходы были предельно профессиональными.



Плата «Феникс»

Еще в кооперативе началось развитие таких тем, как компьютерные игры и компьютерная анимация для ТВ. В результате первым появился отдел виртуальной реальности, а вторым – компьютерного дизайна (мы делали заставки-перебивки и рекламные ролики для местного телевидения). Трудность состояла в том, чтобы записать созданную графику, ведь в Новосибирске в то время не было ни одного VM Betacam с покадровой записью. Выручила «Видеояма» – созданный нами многокадровый видеобuffer аж на 32 МБ с аппаратной декомпрессией сжатых видеоданных. Она позволяла записывать ролики до 30 с и даже накладывать графику на проходящее видео. «СофтЛаб» продолжила доработку ПО для этого устройства и стала продавать ее на ТВ и в рекламные компании намного дешевле VM Betacam. Так появился еще один отдел – разработок для телевидения, получивший название «Отдел мультимедиа», а следом был образован и отдел продаж, занимавшийся торговлей компьютерным видеооборудованием. Это дало возможность изучить платы Matrox, системы Imix, SGI и многое другое. А далее фирма привлекала новых сотрудников, разрабатывались новые устройства, вышли на мировой рынок.

Если «Видеояма» была совместной разработкой, то первым собственным устройством «СофтЛаб» стала плата вывода «Феникс». Это было непросто, плата себя в итоге окупала, но большой прибыли не принесла. Примерно тогда же в фирму пришел Михаил Шадрин, возглавивший впоследствии «Отдел мультимедиа».

На «Фениксе» мы многому научились, и в 1994 году созрел «Форвард» – разработка уже мирового уровня, но средств на ее полномасштабное развитие не было, а потому в 1995 году возник альянс с южно-корейской фирмой «Дарим», частично финансировавшей проект, за что имела эксклюзив на внешнем рынке. Но серийные продажи «Форвард» начались только в 1997 году. Ну а первыми покупателями нашего оборудования стали региональные телеканалы и производители рекламы – НТН12 и Борис Комаров, ТРК «Афонтово» и др.

За прошедшие два десятка лет мы прошли рождение, перерождение, рост, становление и достигли зрелости. Если точнее, то более



Плата «Форвард»

чем за 30 лет. В 1980...1986 годах был создан полный комплект ПО для первых в стране компьютерных генераторов изображений (CIG) «Горизонт» и «Аксай». Второй из них создавался специально для Центра подготовки космонавтов им. Ю. Гагарина и вплоть до недавнего времени активно использовался в составе космических тренажеров стыковки и выхода в открытый космос. Он также применялся в авиационных тренажерах взлета и посадки. В 1988...1994 годах был создан самый мощный в стране CIG реального времени «Альбатрос», в 1990 году – первая в стране система декомпрессии в реальном времени синтезированных изображений – «Студия 90», служившая для записи и электронного монтажа компьютерных мультимедийных фильмов.

Далее (1991...1993 гг.) шла разработка сверхскоростных алгоритмов 3D-отобра-

жения для РС без применения аппаратного ускорения, и был достигнут (практически одновременно с Canon Research Europe) рекорд в 40 тыс. полигон/с на базе PC 486/33 с DOS и VGA.

В 1993 году была создана система декомпрессии «Феникс», представлявшая собой плату для РС и получившая широкое распространение в телестудиях России. А спустя год появилась первая компьютерная система для создания студий виртуальной реальности и интерактивных игр.

В 1994...1996 годах мы по заказу The Other 90% Technologies (США) занимались разработкой компьютерных игр, а параллельно (1995...1996 гг.) – системы виртуальной реальности для NASA.

Пять лет (1995...2000 гг.) шла разработка и доработка системы «Форвард», совершенствование которой продолжается и сейчас, а с 2000 года появились системы «Форвард Т», виртуальные студии «Фокус» и системы многоканальной записи и замедленного воспроизведения SportReplay. Получили развитие серии «Форвард Голкипер» и «Форвард ТС».

Как повелось с самого начала, основными потребителями продукции «СофтЛаб-НСК» являются региональные телекомпании, но к ним постепенно присоединяются и другие организации – спортивные, образовательные, развлекательные и т.п.

Ну а самый главный принцип, который мы проповедуем, это честность. Она, в сочетании с компетентностью, целеустремленностью и инновациями позволила компании занять достойное место на рынке российского ТВ и претендовать на признание в мире.

Кстати, мы тесно сотрудничаем с другими компаниями, порой даже конкурируем. Это особенно полезно для выхода на внешний рынок, где явно не хватает усилий по популяризации отечественной продукции. Я не говорю уж о поддержке государства. Поэтому мы объединили усилия с питерской компанией «Профитт», сотрудничаем давно и успешно. Поздравляем питерских друзей с 20-летием!

Редакция журнала Mediavision присоединяется ко всем поздравлениям в адрес этих замечательных российских компаний и желает им достичь поставленных целей и еще неоднократно отмечать юбилеи!