



# Наша цель – стать Intercom №1 в России

структуру, единую культуру, единый спектр устройств и систем.

До прихода в Clear-Com у меня был опыт работы в компаниях, ориентированных на вещание. Например, долгие годы я был генеральным менеджером AVID Technologies, работал в Grass Valley и Pinnacle Systems. То есть специализировался в области видео. Но, придя в Clear-Com, я осознал, что аудио – это не менее сложная сфера, требующая высокого профессионализма и соответствия жестким технологическим требованиям.

Через некоторое время стало понятно, что Clear-Com существенно отличается от других компаний, входящих в VGC, и было принято решение о ее продаже.

Выбор пал на компанию HME, которая специализируется на разработке и производстве систем служебной связи для спортивных сооружений, торговых центров и ресторанов. Все оборудование этой компании производится в США в соответствии с высочайшими стандартами качества и жесткими требованиями к культуре производства. Сделка состоялась быстро, и обе компании отлично дополнили друг друга.

Со стороны Clear-Com мы привнесли множество инноваций. За год «совместного проживания» наши разработчики предложили ряд свежих идей и концепций, например, Intercom через IP, гибридные решения служебной связи и т.д.

**Р**оссийский рынок ТВ и развлечений становится все более привлекательным для ведущих зарубежных производителей оборудования. Об этом свидетельствуют в том числе и визиты в страну первых лиц компаний. В середине мая в Москве находился президент и генеральный директор компании Clear-Com Мэтт Данилович (Matt Danilowicz), который любезно нашел время, чтобы ответить на вопросы главного редактора Mediavision Михаила Житомирского.

**Михаил Житомирский:** Мэтт, прошло уже более года после объединения таких гигантов, как HME и Clear-Com. Есть ли уже первые результаты этого слияния?

**Мэтт Данилович:** Конечно, но сначала хочу очень кратко остановиться на истории, тем более что здесь, в России, к истории относятся с интересом.

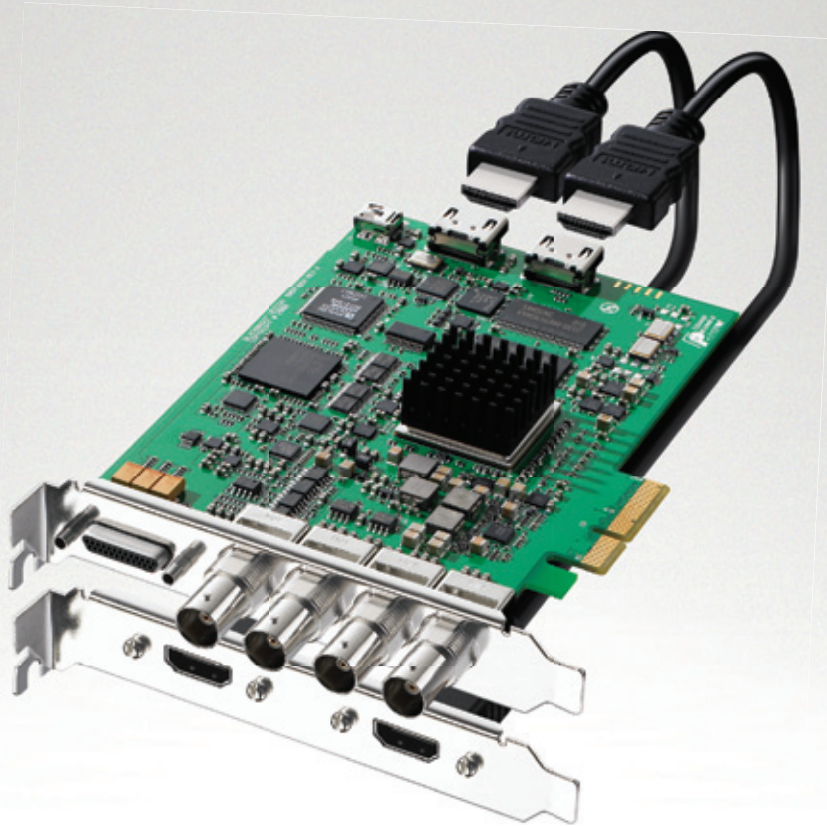
Компания Clear-Com ведет свою историю с конца 1960-х годов. Основанная в Сан-Франциско, она выпускала аппаратуру в основном для музыкальной сферы, в том числе для популярных в то время рок-групп. Кроме того, эту технику часто использовали в концертных залах, клубах и т.д.

Примерно в то же время – в самом начале 1970-х, но уже в Великобритании, была основана компания Drake Electronics, которая выпускала оборудование в основном для сферы телевизионного вещания. В частности, эта аппаратура применялась на Би-би-си. Обе компании долгое время успешно работали, а в 2000 году они были приобретены инвестиционной корпорацией VITEC Group Communications (VGC) и слиты в одну структуру под общим названием Clear-Com. Такое решение было принято для того, чтобы охватить сразу два сектора рынка – ТВ-вещания и развлечений. Пять лет назад, когда я начал работать в компании, проблемы процесса объединения еще имели место, и передо мной стояла задача решить их – создать единую



Оборудование Clear-Com изготавливается на фабриках HME в США





## Новая модель DeckLink HD Extreme с Dual Link 4:4:4/4:2:2 SDI, HDMI и аналоговыми интерфейсами для работы с форматами SD, HD и 2K!



Новая модель DeckLink HD Extreme, имеющая широчайший набор видео- и аудиоинтерфейсов подключения, поддерживающая аппаратную понижающую конверсию и Dual Link 4:4:4/4:2:2 технологию 3G-SDI, станет незаменимой частью вашей монтажной станции, независимо от того,

какую операционную систему вы используете - Microsoft Windows™ или Apple Mac OS X™! Единственная плата в мире, обладающая таким набором функциональных возможностей!

### Подключается к любой деке, камере или монитору

DeckLink HD Extreme единственная плата ввода-вывода, позволяющая работать с Dual Link 3 Gb/s SDI, HDMI, компонентным аналоговым, NTSC, PAL и S-Video сигналами в SD, HD или 2K. Также плата имеет 2-канальный XLR AES/EBU и 2-канальный балансный аналоговые аудиоинтерфейсы XLR и с легкостью подключается к HDCAM SR, HDCAM, Digital Betacam, Betacam SP, HDV камерам, широкоэкранным телевизорам и другому видеоборудованию.

### Аппаратная понижающая конверсия

Если вам нужен мониторинг как в HD, так и в SD-разрешении, тогда вы по достоинству оцените встроенную возможность высококачественной аппаратной понижающей конверсии. Используйте выходы Dual Link SDI для одновременного вывода HD и SD, и Dual Link 4:4:4 при работе с высококачественным RGB- сигналом. Вы можете выбрать различные форматы воспроизведения изображения, будь то 16:9 letterbox, анаморфотные или 4:3 center cut.



### Передовая технология 3G-SDI

С новыми разъемами 3G-SDI DeckLink HD Extreme обеспечивает скорость в два раза быстрее, чем скорость стандартного SDI-потока данных, имея при этом возможность работы с обычным оборудованием HD-SDI и SD-SDI. Используя технологию 3G-SDI, вы сможете работать с киноразрешением 2K (2048 x 1556) в реальном времени!

### Microsoft Windows™ или Apple Mac OS X™

DeckLink HD Extreme полностью поддерживает работу с Apple Final Cut Pro™, Adobe Premiere Pro™, Adobe After Effects™, Adobe Photoshop™, Fusion™ и любыми другими приложениями, совместимыми с DirectShow™ или QuickTime™. DeckLink HD Extreme позволяет мгновенно переключаться между форматами 2K, 1080HD, 720HD, NTSC и PAL.



DeckLink HD Extreme  
US\$995\*

\* SRP US не включает в себя НДС и затраты на транспортировку

Подробнее см. на [www.blackmagic-design.com/ru](http://www.blackmagic-design.com/ru)

**Михаил Житомирский:** Есть ли у Clear-Com новые устройства, которые будут или уже представлены в России и СНГ?

**Мэтт Данилович:** Разумеется, есть, и не одно. Пожалуй, наиболее важное – это система HME DX210, которая более приспособлена для вещательного рынка. Ее достоинство в том, что кроме интеграции с другим Intecom-оборудованием Clear-Com, она совместима и с системами нашего конкурента RTS. Качество звука – высочайшее. На лицевой панели расположен логотип Clear-Com, так что это общее детище HME и Clear-Com.

Нельзя не упомянуть и о новой версии программного обеспечения ECS v.5.2, которая уже получила высокую оценку специалистов благодаря новым функциям и возможностям.

К концу года мы представим в России и HelixNet – цифровую систему служебной связи типа Partyline.

**Михаил Житомирский:** Какие компании в России и СНГ используют оборудование Clear-Com в работе?

**Мэтт Данилович:** Достаточно много. Это как телекомпании, такие как ТТЦ «Останкино», «Звезда», «Первый канал», НТВ, «Рен-ТВ», «Мир», «Петербург – 5 канал», «Подмосковье», ряд региональных телекомпаний и крупнейшие телекомпании Беларуси, Азербайджана, Таджикистана и Казахстана, так и организации из области индустрии развлечений, например, Кремлевский дворец, Большой театр, Александрийский, Михайловский и Мариинский театры в Санкт-Петербурге, театр им. Вахтангова и многие другие. К тому же наши системы используются и в кинопроизводстве. Один из крупнейших клиентов – «Всемирные русские студии» (RWS). Хочу отметить, что вся эта обширная база сформировалась благодаря эффективному сотрудничеству с нашим российским партнером – компанией Oltbert Ltd, выполняющей функции нашего представительства. Российский рынок очень важен для нас, поскольку здесь происходят положительные изменения, сюда вкладываются существенные инвестиции. Рынок активен, он динамично развивается, а потому сейчас самое подходящее время для того, чтобы постараться занять на нем достойное положение. Мы располагаем всем необходимым, чтобы стать основным поставщиком систем служебной связи для российского телевидения и смежных областей. Во всяком случае, именно в этом состоит моя задача. И я уверен, что мы свой шанс не упустим.

**Михаил Житомирский:** Кого Вы считаете своими главными конкурентами в Европе и какими преимуществами обладаете по сравнению с ними?

**Мэтт Данилович:** Сегодня на мировом рынке служебной связи существует три основных игрока. Это – Clear-Com, Riedel и Telex/RTS (компания, входящая в крупную германскую корпорацию Bosch). Именно с этими двумя компаниями у нас сложилось интересное соперничество. Я выскажу свое мнение на этот счет. Кто-то может не согласиться – это его право. Это лишь мое мнение. Telex – это стабильная компания, которая в течение многих лет занимала прочное положение в сфере ТВ-вещания, особенно в США. Я думаю, что Clear-Com за последние два года значительно опередила Telex благодаря нашим инновациям в первую очередь. Я имею в виду применение IP-технологий, расширение спектра возможностей, модернизацию оборудования и т.д. То есть мы развиваемся быстрее, чем Telex, что позволит нам занять более высокое положение на рынке. Что касается Riedel, то это интересная и агрессивная компания, обладающая разработками высокого качества, но, на мой взгляд, она старается охватить много направлений, вероятно, даже чрезмерно много. В этом есть определенная опасность, поскольку трудно поддерживать одинаково высокий темп развития в сочетании с уровнем инноваций и высоким качеством для всех направлений одновременно.

Мы в Clear-Com стараемся как можно теснее работать с нашими заказчиками, чтобы предложить им эффективные решения с максимальным качеством и поддержкой.

Преимущества Clear-Com перед двумя упомянутыми конкурентами состоят в ин-

новациях, надежности и гибкости систем. Именно благодаря этому наше оборудование широко используется в различных областях, таких как вооруженные силы США, медицина, обучение, оснащение воздушных судов и других коммерческих сферах. Кстати, наши системы связи широко применяют артисты известного цирка Circus du Soleil, выступающего во многих странах мира, включая Россию. Оборудование Clear-Com помогает артистам в подготовке и исполнении их сложнейших номеров.

Мы обеспечиваем высокий уровень связи и потому, не без оснований, стремимся занять на рынке России достойное место.

Если говорить о рынке в мировом масштабе, то каждая из трех основных компаний имеет примерно треть. Насколько я знаю, в России оборудование Telex используется достаточно широко, это сложилось исторически. А вот наиболее острая борьба за новых клиентов идет между Clear-Com и Riedel. Наше соперничество продолжается, и ближайшие год-два должны выявить победителя. В любом случае эта ситуация благоприятна для российского рынка, поскольку ничто так не расширяет выбор и не снижает цены, как сильная конкуренция. Мы готовы к состязанию.

**Михаил Житомирский:** А кто является крупнейшим заказчиком Clear-Com в России?

**Мэтт Данилович:** Это ТТЦ «Останкино». Там установлено большое количество систем. Мы смогли полностью удовлетворить потребности телецентра в служебной связи, потому что обладаем опытом масштабных инсталляций на ведущих телекомпаниях Европы и мира. В качестве примера



Служебная связь на телеканале France 2 обеспечивается аппаратурой Clear-Com



могу привести такие медиагиганты, как германские NDR и ZDF. Их огромные технологические комплексы полностью охвачены служебной связью Clear-Com. Важно и то, что наши системы легко расширять, ибо они обладают сетевыми возможностями, а потому добавление новых модулей с использованием волоконной оптики или других каналов связи не представляет сложности.

**Михаил Житомирский:** А что насчет средних и малых компаний? У Вас есть для них решения?

**Мэтт Данилович:** Конечно. У нас есть решения для компаний любого масштаба. Это, во-первых, матрицы, которые можно сконфигурировать в соответствии с потребностями любого пользователя. А также Partyline-системы, которые легко устанавливать и эксплуатировать. Это двухпроводные системы, которые, будучи разработаны около 40 лет назад, до сих пор остаются самыми простыми, удобными и сравнительно недорогими.

Сегодня тенденция такова, что компании продолжают использовать свои двухпроводные Intercom-системы, модернизируя их за счет добавления беспроводных компонентов. У нас для этого есть устройства серий

DХ и Tempest – очень эффективные с экономической и эксплуатационной точки зрения. Их установка и эксплуатация под силу даже маленькой компании, не располагающей высококвалифицированным инженерным персоналом, поскольку все, что нужно, это вынуть оборудование из упаковки, подключить его – и можно начинать работать.

**Михаил Житомирский:** Какие надежды и планы у Clear-Com с предстоящей в 2014 году летней Олимпиадой в Сочи и затем с Чемпионатом мира по футболу в 2018 году?

**Мэтт Данилович:** Мы планируем участвовать! В смысле, предлагать наши инновационные решения для обеспечения качественной связи. Прежде всего хочу сказать, что недавно мы создали Clear-Com Strategic Event Consulting Group, в которую вошли высококвалифицированные специалисты, занимающиеся планированием систем служебной связи для таких стратегических мероприятий, как, например, Олимпиада. А возглавляет группу человек, снискавший всемирное уважение в этой сфере – Лари Эстрин (Larry Estrin). Достаточно сказать, что он консультировал по данной теме все последние пять олимпиад, разрабатывал аудиосистемы для дебатов во

время последних президентских выборов в США. Теперь Эстрин работает в Clear-Com и сейчас вовлечен в подготовку Олимпиады в Лондоне. Так что Лари и его команда готовы предоставить весь свой опыт и все свое мастерство при подготовке сочинской Олимпиады или Чемпионата ФИФА в 2018 году. Лари Эстрин – это наш козырь, который поможет нам более успешно конкурировать и за заказ на поставку техники.

**Михаил Житомирский:** Ну и в завершение беседы – Ваша основная цель приезда в Москву?

**Мэтт Данилович:** Если откровенно – познание. Я должен понять рынок, который становится настолько большим, что его невозможно не принимать во внимание. А потому мне необходимо быть здесь, постараться понять, о чем думают пользователи, чего они хотят, в том числе и от нас. Без этого трудно будет обеспечить удовлетворение потребностей российского рынка в течение ближайших лет. Это – самая главная цель приезда. А вторая – показать нашим действующим и потенциальным заказчикам, что Clear-Com уже здесь, что он заботится о своих клиентах, что они очень важны для компании. ▶

реклама



## Медиаголоволомки решены!

Запутались в вариантах медиасистем и технологических решениях?

Front Porch Digital предлагает вам DIVASolutions – лучшее в сфере интеграции, переноса видео, управления и онлайн-публикации.

Наша команда опытных специалистов в области видео работает для того, чтобы обеспечивать вам поддержку 24x7 в разработке, доставке и развертывании модульных, масштабируемых решений, которые обеспечат вам успех.

Решения, работающие так же, как и вы. Это так просто!

**Ждем вас на IBC,  
на нашем стенде 7.C16**

Посетите сайт [fpdigital.com](http://fpdigital.com)  
[sales@fpdigital.com](mailto:sales@fpdigital.com)

**DIVASolutions**  
Migrate | Manage | Market your media

