

КАЖЕТСЯ ДОРОГО? ПОСЧИТАЙТЕ САМИ...

Почти шесть лет потребовалось американской компании Prysм для того, чтобы разработать и представить миру новую дисплейную технологию, а осенью этого года компания Polymedia привезла LPD Prysм в Россию. О планах производителя и интегратора Оксана Ужва беседует с вице-президентом Prysм Стивом Скорсом и генеральным директором Polymedia Еленой Новиковой.



Вице-президент компании Prysм Стив Скорс



Генеральный директор компании Polymedia Елена Новикова

Оксана Ужва: Стив, расскажите о том, как родилась инновационная технология LPD Prysм, кто был ее автором?

Стив Скорс: Изобрел и получил первый патент на технологию лазерно-фосфорных дисплеев (LPD) технический директор компании Prysм Роджер Хаджаар. С тех пор наша компания оформила около двухсот заявок на патенты, а инженерный состав компании, занятый в разработках, достиг 100 человек.

О.У.: Елена Владимировна, расскажите, как родилась идея сотрудничества с Prysм?

Елена Новикова: Наша компания занимается системной интеграцией с 2000 года, поэтому у нас было время и возможности оценить плюсы и минусы всех предлагаемых на рынке дисплейных технологий: проекционных (источник света — лампа), плазменных, жидкокристаллических, светодиодных, лазерных. С каждой из них мы работали «руками» и знаем их плюсы и минусы. Кроме того, будучи членом международной профессиональной ассоциации Infocomm International, мы постоянно участвуем в обсуждении новейших технических решений. О появлении новой технологии формирования изображений, компенсирующей такие минусы, как небольшой срок жизни источника света, высокое энергопотребление, недостаточная яркость, благодаря нашим американским партнерам мы узнали ещё до выхода компании Prysм на рынок.

Ну а дальше было все просто: по совместной работе в аудио-визуальном бизнесе мы давно знакомы с руководством Prysм, и они искали как раз такого партнера, как мы — всё это было вполне закономерным.

О.У.: Очевидно, что технология LPD будет совершенствоваться и дальше. Чем сейчас занимаются разработчики?

С.С.: Поточное производство дисплейных плиток Tile Display-1 началось совсем недавно, в марте 2011 года, однако мы продолжаем работать над увеличением прочности конструкции и разрабатываем версию для аренды с возможностью быстрого монтажа. «Портативные LPD –плитки» будут применяться на выставках, корпоративных мероприятиях и в ТВ-студиях. Новая версия продукта будет привлекательной и для рознич-

ной торговли, т.к. обеспечивает возможность изменения формы дисплея. Запуск планируется в январе 2012 года.

О.У.: Планируется ли разработка «плиток» нестандартной формы, например, округлой или треугольной?

С.С.: Уже существующие плитки с диагональю 25» и соотношением сторон 4:3, это позволяет реализовать разнообразные творческие идеи. Но, по моему мнению, рынок треугольных или шестиугольных плиток сильно ограничен, а дополнительная проблема с созданием контента необычной формы ещё больше снижает его потенциал. Наша задача — дать заказчикам возможность создавать нестандартные по соотношению сторон видеостены, а не производить дисплеи причудливой формы.

О.У.: Расскажите, пожалуйста, о перспективах внедрения в ваши решения интерактивных функций. С какими компаниями-производителями сотрудничает Prysм?

С.С.: Надо сказать, что компания Prysм остается в некотором роде агностиком при разработке интерактивных решений. Тем не менее, мы начали сотрудничать с компаниями, предлагающими «мультиач»-решения и управление при помощи жестов. Первая «мультиач» видеостена из 32 дисплеев установлена в штаб-квартире очень крупной и уважаемой американской IT-компании.

О.У.: Не только в России, но и везде существует проблема качественного контента. Вы, как компания-производитель, даёте рекомендации, к кому обращаться?

С.С.: В скором времени Prysм запустит проект «Форум Создателей Контента» — специально для того, чтобы дать нашим клиентам возможность работать с лучшими в мире творцами контента. В теории сначала возникает творческая идея, а затем под конкретные требования системы (размер, угол обзора, цельность изображения, форма дисплеев и т.д.) подбирается техническое решение. Но понятно, что даже очень крупный экран не сможет компенсировать плохое качество контента.

О.У.: На какие сегменты рынка ориентированы продукты Prysм? И на каких сегмен-


тах российского рынка сосредоточится компания Polymedia?

С.С.: Нам очень повезло с российским партнером, поскольку компания Polymedia работает на всех наших целевых рынках. В настоящее время мы делаем упор на государственный и корпоративный сегменты (учебные аудитории, диспетчерские, конференц-залы, фойе и холлы учреждений), на вещательный рынок (ТВ-студии), розничную торговлю и digital signage, а также на музеи и тематические парки, индустрию развлечений и выставки.

Е.Н.: Хочу сказать, что и нам посчастливилось завязать крепкие партнерские отношения с таким уникальным разработчиком, как Prysm. На недавно прошедшей презентации продукта нам удалось удивить своих давних заказчиков и привлечь новых. Представители силовых и государственных структур проявили неподдельный интерес к новинке, высоко оценили рекордно низкое энергопотребление LPD. Так, например, дисплей размером 3 x 2 м потребляет всего 0,9 кВт, что в два раза меньше любого бытового прибора. Сегодня к нам все чаще обращаются с вопросами о возможностях Prysm, в демонстрационный зал компании ежедневно приезжают новые посетители, что, несомненно, позволяет надеяться на успешное сотрудничество.

О.У.: Основным преимуществом систем на базе дисплеев Prysm LPD является малое энергопотребление, однако уменьшение стоимости владения компенсируется дороговизной самих дисплеев. Есть ли расчеты, показывающие эффективность использования ваших систем?

С.С.: На нашем сайте есть ЭКО-Калькулятор (WHATS YOUR ECO?), который позволяет в соответствии с требованиями клиента рассчитать размер экрана, количество часов/дней/лет его работы, стоимость электроэнергии в данной местности, а также срок эксплуатации. Калькулятор покажет результаты операционных энергозатрат за указанный период, причём не только для LPD, но и для других видов дисплеев (ЖК, LED, плазменных, проекционных). И часто становится ясно, что эксплуатационные расходы гораздо выше, чем разница в стоимости между LPD и конкурирующими технологиями. Кроме того, следует учитывать «период жизни» различных технологий (например, ЖК, плазма и проекторы «живут» гораздо меньше, чем LPD), затраты на инфраструктуру, например, на дополнительное охлаждение; расходные материалы и т.д.

Посчитайте сами и убедитесь, что решение на базе Prysm LPD на самом деле экономит ваши средства. 

PRYSM

LPD

РЕВОЛЮЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОТОБРАЖЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ

Эковационные решения LPD PRYSM

Высокая яркость и естественные цвета изображения • Высокое разрешение
Динамическая контрастность до 200 000:1 • Низкое энергопотребление • Долговечность • Широкие возможности для творчества аудиовизуальных дизайнеров • Угол обзора 180 градусов • Экологически чистая технология эксплуатации и переработки



Эксклюзивный партнер компании PRYSM на территории России
+7 (495) 956-85-81 www.polymedia.ru