



Елена Новикова

генеральный директор Polymedia:

Василий Прозоровский

Главное — ставить интересные задачи

Компанию Polymedia Елена Новикова возглавляет уже 15 лет — с момента ее основания. Бизнес начинался традиционно для того времени: с поставок оборудования иностранных вендоров и сдачи его в аренду. Сейчас компания сама участвует в формировании рынка аудиовизуальных технологий: развивает собственное производство и активно занимается разработкой программного обеспечения.

— **Какая идея изначально закладывалась при создании компании и менялась ли она за столь долгий срок?**

— Вначале была моя идея сделать компанию. Мне помогли коллеги и друзья, но костяк единомышленников состоял из трех человек. Начали мы с области образования, где средства и системы визуализации актуальны всегда. Один из моих партнеров — профессиональный режиссер, он и фильмы сам снимал, и обработкой видео занимался, поэтому тематика нам была близка и понятна. Написали бизнес-план, нашли инвесторов в России, и дружно работаем до сих пор.

На первом этапе Polymedia поставляла проекторы и экраны. Мы очень активно предлагали наше оборудование в аренду, и эта стратегия принесла успех, начался быстрый рост. Потом поняли, что просто проекторы и экраны — не очень интересно, и начали потихоньку набирать инженеров для создания интеграционных решений.

В последние годы интеграционное направление стало основным, оно приносит наибольшую прибыль. Да оно и самое интересное, потому что компания наша — инженерная. Для того чтобы удержать в компании около сотни инженеров, мы должны им не просто деньги платить, но и ставить интересные задачи. У нас все — и руководители, и менеджеры — мотивированы на поиск интересных проектов. Это и прибыльно, и приносит моральное удовлетворение.

— **Однако собственный центр разработки вы открыли только два года назад, в 2011-м.**

— На самом деле мы начали заниматься разработкой гораздо раньше. Первый проект на базе систем отображения мы сделали в 2003 году для Центризбиркома. И он отработал до 2012 года — надежно, без сбоев. В 2006-м мы сделали для московской мэрии светодиодное табло. Тогда

такие дисплеи были только на улицах, а наш предназначен для помещений, он обладает высоким разрешением — таким, чтобы на нем можно было показывать и презентации, и таблицы. Он уже проработал более 100 тыс. часов и до сих пор используется без ремонта и замены.

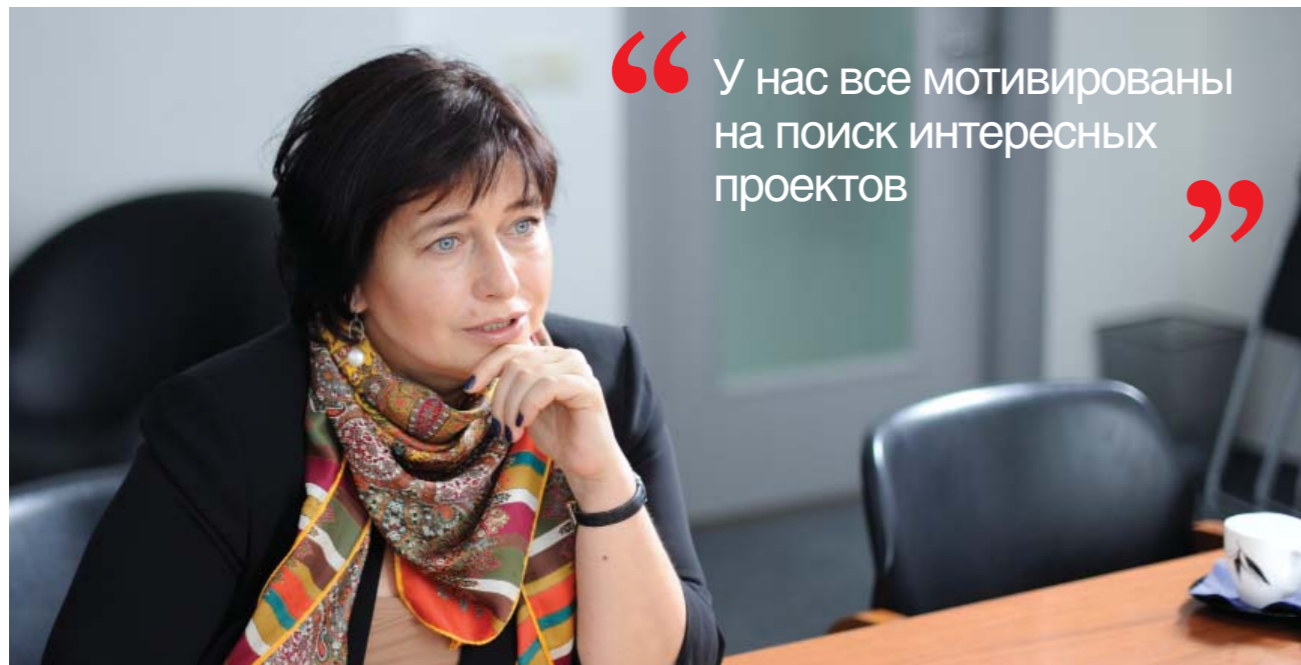
В 2009 году мы вплотную подошли к идее, что нужно не просто устанавливать дисплеи, а создавать программно-аппаратные решения. Мы начали писать свой софт, управляющий визуализацией, назвали его ВИРД (визуализация информации на распределенных дисплеях). Суть в том, что обычно в центрах управления есть множество источников данных, и нужно обеспечить оперативное отображение информации на любом из многочисленных экранов. Сначала мы писали техническое задание и добивались нужного результата через аутсорсинг, но вскоре набрали свою команду программистов. Наш центр разработки рос, и уже в 2012 году мы сделали собственный продукт, электронный флипчарт Flipbox.

— **Мы уже показывали в журнале это решение для переговорных комнат...**

— Да, причем у нас есть два разных интерактивных продукта. Один — интерактивный дисплей с открытой архитектурой и широкими возможностями подключения внешних источников. Он предназначен для образования. Другой продукт, о котором вы говорите, работает под управлением нашей программной оболочки Flipbox, у него есть только разъем USB и возможность подключения по Wi-Fi. Получился такой лаконичный продукт — электронный флипчарт.

— **Почему вы его начали делать?**

— Мы очень много работали с интерактивными досками на рынке образования, мы впервые представили их на российском рынке в 2000-м году, и к 2008 году



“ У нас все мотивированы на поиск интересных проектов ”

они уже занимали самую большую долю в обороте компании. Образование пришло к пониманию эффективности этого инструмента обучения — учителя были в восторге. Вслед за образованием интерактивные средства визуализации стали востребованы в бизнесе. Мы долго думали, какими они могут быть, ведь бизнесмены, в отличие от педагогов, не готовы осваивать сложный инструментальный ПО интерактивной классной доски, да он им и не нужен, значит, им требуется не доска, а хороший LCD-дисплей с простым управлением.

Так появился Flipbox. Его достаточно включить в розетку, коснуться поверхности пальцем, и он сразу включается. Все функционально, просто, направлено на то, чтобы пользователи могли работать, а не сосредотачиваться на технических вопросах. С Flipbox можно либо рисовать на листе, либо загрузить какие-то материалы со своего носителя, показать экран ноутбука, провести сеанс ВКС... Это устройство оказалось очень удобным. Оно хорошо продается в России, да и в Европе есть большой интерес. Мы получаем запросы со всего мира и, конечно, планируем развивать это направление.

— Где расположено ваше производство?

— Собственных производственных мощностей у нас нет, поэтому мы разместили заказ на Тайване по контракту. Мы ездили на производство, разговаривали, отлаживали все так, как должно быть, и по нашему техническому заданию они делают наш дисплей со встроенным компьютером, а мы потом добавляем софт.

— Вы активно работаете в регионах?

— В 2004 году мы открыли первое региональное представительство в Екатеринбурге. Три года в регионах дела шли не очень хорошо: пока людей наберешь, пока их правильно организуешь... В 2006-м у нас уже было 10 представительств, и в 2007–2008-м начался бурный рост.

— Как организованы продажи в России?

— Это сложная система. Мы продаем сами через представительства, и в последние 2 года все активнее работаем через партнеров. Несколько лет мы балансировали между продажами через представительства и партнерскими продажами — возникали довольно сложные пересечения. Сейчас мы поставили региональным офисам цель развивать проектное направление, а партнеров мотивируем со-

средоточиться на дистрибуции — продажах в первую очередь интерактивных продуктов, ВКС, светодиодных табло, дисплеев и другого AV-оборудования.

— А что будет с арендой?

— Сейчас я хочу активно мотивировать наше арендное направление на деятельность за рубежом. В последнее время мы видим, что значительного роста не происходит. Мы открыли офис в Казахстане, где работу, в том числе и в направлении интеграции, нам значительно упрощает единое таможенное пространство. А организация арендной системы за рубежом — одна из задач нашего развития на 2013 год.

— Раз уж мы заговорили про СНГ. Многие ИТ-компании открывают офисы разработки в Беларуси, вы планируете последовать их примеру?

— Нет. Пока что у нас достаточно ресурсов для разработки наших решений. Когда их не станет хватать, мы можем открыть офис в одном из российских регионов, например в Томске или Кирове... Мы очень тесно сотрудничаем с МИФИ, хорошо знакомы с факультетом кибернетики и безопасности: студенты приходят к нам на практику, на подготовку дипломного проекта, а самые способные — остаются работать.

— Какие еще масштабные, знаковые проекты у вас были?

— Например, у нас был большой проект с «Ростелекомом». Мы делали «концептуальные офисы» в крупнейших городах страны — порядка пяти флагманских салонов, где идея английских дизайнеров воплотилась в аудио-визуальной форме, реализованной нашими

инженерами. Для привлечения клиентов «Ростелекома» мы применили самые последние разработки в области визуализации. Этот проект завоевал и российскую, и международную премии.

Были и более сложные интеграционные проекты. Например, система дистанционного обучения (ДО) для 124 школ Краснодарского края. Изюминка проекта в эффекте присутствия: представьте, класс в малокомплектной сельской школе, где не хватает учителей-предметников, и решение проблемы — система, с помощью которой дети не только видят учителя из городской школы на экране, но и могут, как обычно, выйти к доске, выполнить на ней задание, а учитель в тот же момент это увидит в своем классе.

— А доска тоже типа Flipbox?

— Не совсем. Как я и говорила, Flipbox предназначен не для образования со своим намеренно ограниченным инструментарием. В проекте мы применили интерактивную доску, дополнительный экран, ВКС, специальный софт для совместной работы. Все школы объединены в единую сеть, плюс центр поддержки. В Краснодарском крае таким центром является Кубанский госуниверситет, где расположена центральная серверная часть, где осуществляется поддержка всего оборудования и пользователей.

В нашей индустрии есть международная премия — InAVation Awards в области AV инноваций. Мы подавали два проекта на эту премию, и оба выиграли. Один из них — ДО в Краснодарском крае, причем не в номинации Education Facility, а как самое инновационное решение, наилучшим образом продемонстрировавшее использование новейших технологий (InAVative Futures Award).

— ИТ считается преимущественно мужской отраслью, как у вас получается руководить такой компанией наперекор стереотипам?

— Здесь сыграли роль два фактора. Первый — это диплом Российской академии госслужбы по специальности «информационные технологии в управлении». До поступления эта затея казалась мне совершенно безумным делом, но сейчас я очень довольна, потому что, во-первых, действительно научилась мыслить технически, мыслить именно с точки зрения ИТ, во-вторых, получила понятие о том, как создавать информационные системы. Это мне очень пригодилось. А второй — несмотря на стереотипы об ИТ как о «мужской отрасли», то, что я женщина, мне только помогает, а не мешает: заказчики встречают меня как-то более человечно, а после, когда собеседник расположен, первое впечатление произведено, уже оцениваются мои профессиональные компетенции, опыт, экспертиза.

— По поводу ВКС — интересует ваше видение рынка. ВКС стабильно дорожает, ее доля стабильно растет, популярность тоже. Ваше мнение, за счет чего?

— В эпоху информационного общества мы привыкли использовать аналоги ВКС в быту — Skype, например. В офисах тоже все больше востребованы решения на базе ВКС, мы становимся более практичными, начинаем понимать, как технологии помогают оптимизировать время и средства.

Ведущие производители ВКС — Cisco, Polycom, LifeSize — наращивают усилия в разработке и продвижении все более новых продуктов. Сам рынок ВКС ежегодно увеличивается на 30–40%. В обороте Polymedia системы ВКС тоже занимают все большую

долю, и сейчас это 25–30%, а ведь несколько лет назад эта доля составляла всего 5%.

— Что нового нам ждать от индустрии AV?

— Прежде всего — бурного развития 3D. Я вижу за 3D большие перспективы для образования: 3D-классы, образовательный контент в 3D. Это помогает многие предметы изучать гораздо более эффективно, наглядно. Я как химик понимаю, насколько 3D визуализация молекулы эффективнее для усвоения материала, чем плоское изображение. Еще одно интересное применение технологии — подготовка инженеров, технологов, специалистов для больших предприятий. Им уже не нужно ездить на место для изучения технологических процессов — они удаленно видят 3D-образ предприятия и могут им управлять. Например, один тренер может вести занятия со специалистами сразу в нескольких точках мира: Москва, Лондон, Нью-Йорк, города Азии. Это сочетание ВКС и таких 3D-моделей предприятий, где люди обучаются. Это во всем мире развивается, и мы видим для себя большие перспективы в области 3D-визуализации.



“ Мы делаем так, чтобы любой бизнес-пользователь мог управлять сложными устройствами легко, как бытовыми ”

Мы также следим за разработками в области систем дополненной реальности. В качестве конкретного приложения, например к образовательным решениям или к выставкам, музеям, это направление, несомненно, перспективно. Кстати, предрекают, что телефоны наши скоро будут в 3D. Значит, вопрос уже даже не в софте, а именно в конкретных приложениях в разработке контента.

Вообще, говоря о тенденциях AV-индустрии, нельзя не учитывать постепенное стирание границ между профессиональным и потребительским AV-рынком. В идеальном варианте, работая в переговорной, конференц-зале или аудитории, заказчик не должен звать на подмогу целую армию айтишников. И мы в этом контексте, безусловно, в тренде: наши решения предназначены для того, чтобы корпоративный пользователь мог управлять сложными высокотехнологичными решениями так же удобно, как и «консьюмерскими» устройствами. ●