

Om Network – портрет компании

Интервью с создателем и руководителем Om Network Михаилом Товкало



От редакции.

В России не так много собственных производителей оборудования для медиаиндустрии. Тем интереснее история каждого из них.

На вопросы MediaVision о компании Om Network ответил ее основатель и руководитель Михаил Товкало.

Когда была создана компания Om Network?

Официальной датой рождения компании мы считаем 2006 год. Тогда произошло много важного для нас: открыли головной офис в Санкт-Петербурге, определились с бизнес-стратегией, заключили несколько контрактов с потенциальными партнерами. Вот уже 14 лет мы работаем и развиваемся.

Кто был основателем компании и какие цели изначально ставились?

Ваш покорный слуга. Цель была и остается неизменной – создавать собственную качественную продукцию и продвигать ее на рынке. С самого начала у нас уже был достаточный опыт работы с кабельной и коммутационной продукцией, накопленный за годы работы в сфере системной интеграции и в «Первой кабельной компании». Но опыт был скорее организационный, а в Om Network ставка делалась именно на разработку и производство своих кабелей и сопряженных с ними компонентов.

Сколько времени ушло на то, чтобы занять свое место на рынке?

Трудно сказать. Думаю, на это повлияла вся моя профессиональная деятельность с 1995 года. Именно тогда я начал общаться с технарями ТВ по теме практики подключения студийных камер, с некоторыми из них общаюсь до сих пор. Меняются технологии, и мы меняемся вместе с ними, решаем насущные задачи, благодаря чему сохраняем свое положение на рынке.

С какими партнерами в России и за рубежом работала и работает компания?

Начинали с зарубежных контактов – много лет работали с такими ведущими производителями кабельной продукции, как Draka, Van-Damme, Furukawa, и многому у них научились. По сей день сотрудничаем с производителями разъемов Lemo, Fischer и Neutrik, а также с несколькими производителями специализированных разъемов. Это своего рода законодатели стандартов коммутации, на них ориентируются все производители профессионального и вещательного оборудования, в том числе и мы. А наши российские партнеры – это фирмы, выпускающие сырье и кабели, а также выполняющие точную металлообработку и проводящие конструкторские работы.

Что послужило причиной организации собственного производства?

В начале хотелось испытать себя – сможем ли сделать качественный кабель в России? Начали работать и сделали. Но истинной причиной организации собственного производства была острая необходимость контроля всех этапов производственного цикла кабельной продукции – от согласования техзадания и подбора материалов до проверки качества на выходе. Долго работая с импортным кабелем, мы не раз сталкивались с его дефектами, разбросом электрических и механических характеристик, а то и с откровенным браком отдельных партий. Причины известны – стремление увеличить объемы производства, снизить эксплуатационные расходы, использовать дешевое сырье. Как результат, смещение сроков выполнения проектов для наших заказчиков, осложнение планирования, да и проблемы с импортом обострились. Поэтому результаты кабельного направления бизнеса меня никак не удовлетворяли, и пришлось искать выход. К счастью, оказалось, что в России сегодня есть и сырье, и производственные компании, позволяющие выпускать кабельную продукцию весьма высокого качества, как минимум, не хуже, а порой и лучше импортных аналогов.

Кстати, кроме кабелей мы производим еще широкий спектр оконечных блоков, панелей, люков и коммутационных коробок. Вот они точно лучше импортных аналогов, потому что каждая модель разрабатывалась как уникальное изделие с точки зрения инсталляции и последующей эксплуатации. Никакого копирования зарубежных аналогов не было.

Нужно сказать, что мы вплоть до 2016 года оказывали услуги по монтажу и инсталляции аппаратно-студийных, вещательных и мультимедийных комплексов. Это были крупные и даже международные проекты, куда нас привлекали системные интеграторы. Эта работа

стала отличной школой, позволившей освоить все многообразие коммутации оборудования, решения и технологии. Оттуда черпали идеи и придумывали прототипы будущих конструкций.

С чего начиналась производственная база компании и что она представляет собой сейчас?

Если говорить о кабельных сборках, то с ножа и паяльника – с медными кабелями все достаточно просто: можно изготовить много сборок, имея минимум инструмента и приборов. Сейчас все изменилось – в звуке все больше используются IP-протоколы, для видеосигналов требуется 12G-SDI, и повсеместно оптика, и «чистая», и гибридная. Тут минимумом оборудования не обойтись. Поэтому у нас появилось множество приспособлений, оснасток, приборов, полировальных машин, высокоточных тестеров и различные вспомогательные материалы. Однако 2/3 производственных операций остаются ручными, и это наш огромный плюс. То же с оконечными панелями и блоками – разъемы претерминированных сборок крепятся к панелям с помощью отвертки, хотя сами разъемы проверяются рефлектометром и интерферометром.

А производство кабеля – это отдельное контрактное направление, и вовсе не цех с трубой, как думают многие. Мы выпускаем кабель по собственной рецептуре и под жестким контролем. Повторюсь, никакого OEM. На мой взгляд, контрактное производство очень похоже на кухню продуктов питания. Мы определяем технические задания и технические условия на материалы кабеля: медь, полимеры для экструзии, красители, полиэфирные наполнители, оптические модули, ленты, и т. д. Согласуем их с российскими заводами, способными выполнить работу, заключаем контракты и закупаем у них все это сырье. Далее снова идет согласование ТЗ, ТУ и контрактов, но только уже для кабельных заводов, выполняющих те или иные операции производства конкретных типов кабелей. Сегодня мы работаем примерно с десятком независимых предприятий для производства кабелей в разных городах РФ.

Далее произведенный заводами кабель поступает к нам на склад, мы его тестируем, при необходимости сертифицируем в специализированных лабораториях, затем, если нужно, наматываем на стандартные 100-метровые катушки и отправляем дилерам, заказчикам или пускаем на изготовление собственных кабельных сборок.

Это вполне традиционная модель кабельного производства, применяемая очень многими фирмами с мировым именем. Причина в том, что в медиаиндустрии используются разные по конструкции и свойствам кабели, а потому их невозможно сделать на какой-либо одной кабельной линии – это всегда разные производства.



Продукция Om Network



Тестирование камерных кабелей Om Network

Какие сложности возникали при организации и развитии производства и как удалось их преодолеть?

Сложностей было немало, особенно в связи с производством оптических и гибридных кабельных сборок. Здесь мы учились у Lemo в Англии и Neutrik в Лихтенштейне. Потом приобрели оборудование и долгое время отлаживали технологию производства, пока не добились безупречного результата. Ведь раньше в России никто такую продукцию не выпускал, посоветоваться было не с кем, да и Lemo с Neutrik в нас не очень верили, предлагали просто покупать у них готовое и импортировать, как другие. Но мы выбрали собственное производство и не ошиблись.

Контрактное производство собственного кабеля – это история поиска, проб и ошибок. Главными ее героями остаются люди, с которыми мы работаем. Сложнее всего было найти специалистов, технологов, чудом сохранившихся ветеранов-гуру или мотивированную молодежь, образованную, желающую работать и учиться у старшего поколения. Понятно, что после «мясорубки» 1990-х промышленность, в том числе кабельная, обрушилась, но сейчас могу уверенно сказать: в России есть с кем работать.

Непросто было формализовать задачи и установить доверительные отношения с предпринятиями. Здесь все иначе, чем при обычных

продажах, но помог административный опыт и образование MBA. Далее была бесконечная череда экспериментов и компромиссов, но без ущерба качеству кабелей и их характеристикам. Варьировали материалы и технологии, доступные в стране. Ведь, повторюсь, раньше у нас никто кабелей не делал, отсюда и сложности.

Какие значимые проекты компания выполнила и/или выполняет, опираясь на собственную продукцию?

Проектов много, и результаты нас радуют. Например, кабельные сборки 8K для Чемпионата мира по футболу 2018. Нашим акустическим кабелем уже оснащены несколько многозальных кинотеатров со звуком Dolby Atmos, а наш гибридный кабель SMPTE 311M и оконечные блоки камерной коммутации установлены во многих ПТС и на стадионах, включая «Лужники», «VTB-арена» («Динамо»), стадионы в Нижнем Новгороде и Красноярске, на спортивных объектах зимней Универсиады, в «Лахта-центре» (Санкт-Петербург), в комплексе «Экспо форум» (Екатеринбург). Оптические и цифровые (DMX и AES/EBU) кабели применены в проекте комплекса «Зарядье» и на ВДНХ.

Из интересных проектов могу отметить разработку блоков HFOF (Hybrid Fiber Optic Free), которые позволяют дистанционно подключать

HD-камеры с гибридным камерным каналом по обычному оптическому волокну, без меди, при автономном питании камеры. Блоки многократно работали на нескольких ПТС на трансляциях. Эта система – аналог GVG Shed и Lemo Chack, мы долго ее разрабатывали и тщательно тестировали.

Каково отношение собственной продукции к приобретаемой в общем обороте компании?

На сегодняшний день мы продаем около 35% собственной продукции относительно общего ассортимента и планируем ближайшие пару лет довести ее до 50%. Дальше все будет зависеть от рынка.

Какие планы на ближайшее будущее и перспективу?

Планов предостаточно. Например, этим летом хотим выпустить первую партию триаксиальных кабелей на 8, 11 и 14 мм. Оказалось, что эти кабели по-прежнему нужны нашему рынку, так что будем осваивать и это направление. Новым для нас стало и проектирование компактной модели коаксиального кабеля по стандарту SMPTE 2081-1 для передачи 12G-SDI. Пробную партию планируем выпустить тоже летом. Если кабель выдержит испытания, то это будет еще один успешный шаг, и тогда задумаемся о следующем. ►

Инновационные кабели и кабельные сборки Произведено в России





АО "Ом Нетворк"
195196, Санкт-Петербург,
Таллинская, 7
Тел: +7 (812) 612-81-33 +7(812) 309-22-44
www.omnetwork.ru