Борис Попов (VINTEO): По функционалу российские ВКС опередили зарубежные

Границы рынка систем видеоконференцсвязи (ВКС) размываются, организовывать общение сотрудников по видео предлагают уже многие игроки. Но в случаях, когда нужно провести ВКС с большим количеством активных участников, все, включая банки, предпочитают использовать классические аппаратные системы, считает Борис Попов, директор по развитию бизнеса VINTEO

Текст
АЛЕКСАНДРА КРЫЛОВА,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ **«Б.О»**


Фото: VINTEO

— Борис, расскажите, пожалуйста, об опыте продаж и внедрений системы ВКС VINTEO в кредитно-финансовых организациях.

— Мы довольно давно активно предлагаем наши решения банкам. Протестировали решения VINTEO во всех крупнейших кредитно-финансовых организациях и получили исключительно положительные отзывы. Но поскольку перед частными банками задача импортозамещения до сих пор стоит не так остро, как перед госсектором, а внедрение систем видеоконференцсвязи с развитой аппаратной частью требует первоначальных инвестиций, многие из них все еще предпочитают использовать западные видеосервисы, часть которых условно бесплатные.

Наши целевые заказчики — банки, которым требуется аплайнс-решение, полностью изолированное и недоступное в интернете. С такими кредитно-финансовыми организациями мы и работаем. Как правило, они имеют опыт использования профессиональных систем ВКС зарубежных вендоров. Они понимают, как такая видеоконференцсвязь работает, и заинтересованы в постепенной замене импортных систем российскими. Мы ставим рядом с имеющимся в организации видеосервером Cisco, Polycom или Codian наш видеосервер, и они работают в паре. Когда со временем зарубежная техника выйдет из строя, ее роль возьмет на себя система

VINTEO, и ВКС в банке продолжит работать на полностью отечественном решении.

Еще один сегмент наших клиентов из финсектора — это банки, работающие с государственными организациями, руководители которых участвуют в важных и высокоуровневых совещаниях по ВКС, так называемых видеоселекторах. Зачастую они приобретают наши терминалы у партнеров, и мы даже не сразу узнаем, что председатель совета директоров того или иного банка использует VINTEO.

Интересный проект в банковской сфере на базе VINTEO — решение для видеоконференцсвязи от Россельхозбанка, которое стало победителем конкурса «Лучший IT-проект 2023 года», проведенного разработчиком и производителем российских серверов — компанией «Бизнес Система Телеком».

Комплексное решение ВКС на базе программного обеспечения VINTEO и серверов «Звезда» серии «Иридиум» стало первым в Россельхозбанке, реализованным на реестровых российских продуктах. Сервис РСХБ позволяет одновременно связываться в контуре банка более 100 аудио- и видеоучастникам в HD-качестве и в целом обеспечивает ускорение процессов обработки и передачи данных внутри филиальной сети, что привело к увеличению операционной эффективности и улучшению качества обслуживания клиентов.



Но, повторю, пока многие банки все еще обращаются к нам с запросами аналогов Zoom или Microsoft Teams, то есть им нужен именно сервис видеосвязи для массового использования на базе операторской модели, которого сейчас нет на российском рынке.

— Отечественные корпоративные мессенджеры с поддержкой видеообщения для вас не конкуренты?

— Это другой сегмент рынка. Более того, многие разработчики мессенджеров — наши партнеры. Они используют серверы VINTEO, когда их клиентам требуется собрать большую многоточечную видеоконференцию, на чем мы и специализируемся.

— Какова специфика запросов банков, которым все-таки нужна российская система ВКС?

— Я бы отметил избирательное отношение к качеству трансляции. В одних случаях, например для видеосовещаний с региональными филиалами, высокое качество не требуется, в других, например для видеоконференций, в ходе которых руководство банка общается с чиновниками высокого ранга, качество должно быть безупречным.

— Некоторые кредитно-финансовые организации выбирают поставщика системы ВКС как партнера, готового оперативно и гибко подстраиваться под их запросы и дорабатывать функционал своих систем. У VINTEO есть такой опыт?

— В целом, коробочного функционала решений VINTEO и их надежности банкам хватает с избытком, ведь исторически мы работаем с крупными государственными организациями, у которых тысячи абонентов ВКС на сотнях видеосерверов. В финансовом секторе таких объемов все-таки нет.

Вместе с тем изначально 40–50% бизнеса VINTEO — это заказные разработки для государственных организаций. Так что, если кто-то из банков придет к нам с ясным техническим заданием, мы без проблем сможем его выполнить. Тут я имею в виду не просто брендирование приложения: разместить в интерфейсе логотип — это стандартная вещь, это не изменение протокола видеосвязи. Вопрос только в стоимости разработки и сроках, но поскольку в ВКС уже многое придумано, ни сроки, ни деньги не будут большими.

— Многие банки экспериментируют с технологиями искусственного интеллекта: распознавания речи, распознавания образов. Как часто к вам поступают запросы на такие функции? Какие из них уже реализованы в ВКС VINTEO и используются сегодня?

— Пока за таким функционалом обращаются преимущественно государственные организации. Одна из них, к примеру, интересовалась возможностью распознавать на видео и идентифицировать участников сеансов ВКС. Для этой задачи наш генеральный дистрибьютор — компания Neutronix — создал на базе VINTEO продукт Recognizer. Это решение по видеоаналитике ВКС в режиме онлайн в динамическом режиме умеет автоматически идентифицировать каждого участника видеовстречи и показывать единую информацию о нем, позволяет заходить в конференц-комнату, просто посмотрев в камеру, собирает аналитику и показывает разноплановую статистику в зависимости от запросов заказчика.

А в технологическом партнерстве с крупнейшим российским вендором — Группой компаний ЦРТ — мы в прошлом году представили совместное решение для интеллектуального сопровождения ВКС-совещаний, дополняющее функционал сервера видеоконференций VINTEO современными технологиями распознавания речи с автоматической подготовкой стенограмм.

Принцип работы совместного решения предполагает централизованную фиксацию и обработку аудио- и видеоданных из ВКС-системы VINTEO с устройств конференцсвязи и видеозаписи в переговорных комнатах — они загружаются в систему интеллектуального сопровождения совещаний Нестор.BRIEF от Группы компаний ЦРТ.

Нестор.BRIEF преобразует речь участников встречи в текст и формирует цифровой архив протоколов совещаний. Каждый авторизованный участник совещания сможет понять, что и когда сказали на совещании: или физически — в переговорной комнате, или онлайн — через видеоконференцсвязь, или в смешанном формате. Продукт ЦРТ систематизирует импортируемые данные и готовит стенограммы совещаний, фиксирует принятые решения и поручения. Далее при наличии необходимой интеграции материалы совещаний передаются в информационные системы организации автоматически.

Мы первыми добавили в нашу ВКС синхронный перевод — это пример того, как заказная разработка стала общедоступным функционалом. С запросом на разработку функции к нам обратились представители крупной организации. Мы попросили их составить техническое задание, привлекли Ассоциацию переводчиков, оценили стоимость работы и ответили, что разработаем такое решение, но права на него будут у нас. Так в стандартной комплектации VINTEO появился синхронный перевод, разработанный с учетом пожеланий профессиональных переводчиков-синхронистов, с которым заказчику удобно работать.

— На что вы советуете банкам обращать внимание при выборе системы видеоконференцсвязи?

— Начну с того, что сейчас выбор системы видеоконференцсвязи — это в первую очередь вопрос безопасности и сохранности инфраструктуры, которые может обеспечить только российское решение. Подумайте о том, что иностранные системы ВКС, которые хорошо работают сегодня, завтра могут быть отключены.

Второй важный момент: при выборе из ассортимента отечественных продуктов — обязательное тестирование перед покупкой. Поставьте продукт в контур организации, соберите видеоконференцию с активным участием хотя бы 50 человек и оцените работоспособность решения: качество трансляции, передачи звука и «картинки».

Такая пилотная версия не только позволит определить реальный функционал решения, но и покажет готовность вендора к честной и открытой работе до заключения контракта.

Третье — стоит узнать у вендора, как будет происходить обслуживание системы ВКС после покупки. Заказчик должен получить качественную сервисную поддержку от специалистов, которые хорошо знакомы с реалиями российских проектов и смогут в случае необходимости оперативно доработать функционал.

— В чем российские производители систем ВКС уже обошли международных поставщиков, а в чем пока отстают?

— По развитию функционала программных решений мы опередили зарубежных производителей, наверное, еще в 2020 году, развивая уникальный функционал классических систем, которого нет на Западе в полном объеме, — синхронный перевод, протоколирование, распознавание лиц.

Иностранные вендоры еще в середине 2010-х начали активно продвигать облачные ВКС взамен классических, жертвуя функционалом в пользу количества абонентов. Ведь облако — это примитивизация технологий, в этой среде недоступны красивые раскладки и настройки.

Отстаем же мы традиционно в аппаратных средствах — в России пока нет своих процессоров достаточной мощности, способных обрабатывать видео на серверах, графические сопроцессоры и все остальное — примерно в том же состоянии.

Как только в нашей стране появятся завод и сборочные линии для создания нужных компонентов, будет налажено производство на 100% отечественных камер и процессоров, и это направление «подтянется». Мозги и руки в России всегда были. Б.О

Реклама

www.finversia.ru
финансовая информация
finversia
Ничего лишнего...

