

MAX

G

При разработке 4G-телефона MAX пользователей

На вопросы главного редактора IT News Геннадия Белаша отвечает Денис Свердлов, генеральный директор компании Yota («Скартел»).

Когда было принято решение пригласить на должность генерального директора Yota Lab (R&D-подразделение компании Yota) Александра Штучкина?

В ноябре 2007 года.

Почему вы именно на Александре остановили выбор, ведь он не имел никакого опыта работы в должности директора?

В тот момент мы понимали, что необходимо в очень сжатые сроки, за несколько месяцев, разработать абсолютно новые сервисы, аналогов которым в мире еще не было, поскольку не было технологий, которые позволяли бы эти сервисы доставить пользователю. То есть передо мной стояла задача собрать абсолютно уникальную команду, включающую в себя группу,

я знал, что его вуз занимается подготовкой студентов к участию в чемпионатах мира по программированию, причем команда СПбГУ ИТМО часто выигрывает этот чемпионат. На мою просьбу подобрать команду талантливых разработчиков программного обеспечения он предложил мне ряд кандидатур. Мы побеседовали примерно с двадцатью из них. Почему именно Александру Штучкину сделали это предложение? В ходе собеседования он задавал нам в большей степени не технические, а скорее бизнес-вопросы. Мы чувствовали, что надо дать ему шанс. Что это именно тот человек, который сможет организовать процесс разработки сервисов.

HTC MAX 4G вы позиционируете как телефон или как коммуникатор?

Вначале мы называли нашу разработку коммуникатором, но когда пришло время ее вывода на рынок, я настоял на том, что устройство должно называться телефоном, потому что это нашему потребителю более понятно.

Разработка программного обеспечения для коммуникатора HTC MAX 4G была проведена под руководством выпускников кафедры «Технологии программирования» СПбГУ ИТМО, многократных победителей олимпиад по информатике и программированию Александра Штучкина (генеральный директор компании Yota Lab, аспирант СПбГУ ИТМО), Евгения Южакова и Тимофея Бородина (руководители направлений). В 2001–2003 гг. они выступали одной командой за свой институт на чемпионатах мира по программированию. Чемпионы России 2001 года. В 2003 году завоевали золотую медаль в финале чемпионата мира в Беверли Хиллз.

можно сказать, гениальных разработчиков, способных на прорывные идеи и очень быструю их реализацию. Мы понимали, что если организуем процесс разработки обычным образом, то уложиться в нужные сроки не удастся. У нас работает советником Анатолий Абрамович Шалыто, профессор, заведующий кафедрой в ИТМО.

Как выглядит портрет среднестатистического покупателя вашего телефона?

По нашим собственным данным, большинство купивших телефон относятся к среднему классу и являются активными пользователями Интернета. При разработке телефона мы ориентировались скорее



не на «продвинутых», а на обычных пользователей. Отмету, что Windows Mobile, используемая в нашем продукте, — довольно сложная платформа, которой пользуются в основном профессионалы. Однако если вы обратите внимание на интерфейс, то обнаружите, что у нас в приложениях практически отсутствуют настройки — при разработке продуктов мы ориентируемся на массового потребителя. Понятно, что в первую очередь покупать наши продукты на начальном этапе выхода на рынок будут приверженцы инноваций, то есть те, кто привык покупать новинки.

Планируете ли вы расширение модельного ряда телефонов-коммуникаторов?

Да, и работаем над этим.

Каким образом распределены авторские права Yota и HTC?

Все, что разработано и принадлежит. И наоборот, что сделано HTC, принадлежит этой компании.

Кто помогает вашей компании защищать авторские права?

В рамках нашей деятельности по юридическим вопросам подразделение, которое занимается авторскими правами.

Как кризис повлиял на ведение переговоров о совместных разработках с другими производителями коммуникаторов?

ориентировались на обычных

Я бы сказал, что процесс переговоров заметно активизировался, поскольку в условиях падения спроса конкуренция возрастает и вендорам нужно предлагать покупателям новые возможности, новые функции, многие из которых производители видят в наших разработках.

С каким числом вендоров ведутся переговоры?

Порядка десяти крупных мировых производителей.

Планируете ли вы продавать лицензии на использование вашего ПО?

Когда мы создавали компанию Yota Lab, предполагалось, что она будет не только оказывать услуги материнской компании Yota, но и заниматься полноценным самостоятельным бизнесом. И в этом направлении уже проявляется определенная активность с нашей стороны. Операторов, создающих сети Mobile WiMAX, да и других, которые обладают возможностью доставить своим абонентам некоторые услуги, отличает в этом деле традиционный операторский подход. Они умеют продавать «данные» и «голос», но как только встает вопрос о расширении набора сервисов, оказывается, что зачастую ни бизнес-стратегии, ни идеологии таких продаж у них нет. Многим из них нравится наша бизнес-модель, поэтому они предлагают нам совместные проекты, которые позволяют использовать их инфраструктуру и наше программное обеспечение и конечные устройства. Мы еще определяемся с нашей бизнес-моделью, и вряд ли это будет модель исключительно с лицензированием софта, потому что разрабатываемое нами ПО очень интенсивно меняется. Соответственно мы часто выпускаем обновления, которые включают в себя и новые возможности, поэтому предполагаем долгосрочное сотрудничество с такого рода партнерами. «Раз заплатили и забыли» — такой принцип нам не подходит. Здесь необходимо и некое администрирование, и вовлечение партнеров в совместную деятельность. Ведь

каждый рынок своеобразен, не все сервисы, разрабатываемые для российского рынка, будут в той же мере востребованы на других рынках, скажем в Азии или Латинской Америке. Поэтому мы должны быть в очень тесном контакте с партнерами, и с операторами и четко понимать требования локальных рынков, чтобы вовремя предложить наиболее интересные пакеты услуг.

Оформляете ли вы патенты на самые оригинальные свои разработки?

С одной стороны, у нас есть специальное подразделение, которое этим занимается. С другой стороны — мы работаем в таком сегменте ИТ-рынка, где, что бы ни сделала одна компания, другая сможет скопировать это очень быстро. Здесь конкурентное преимущество не столько в уже созданных разработках, сколько в постоянной готовности и способности оперативно создавать новое и оригинальное.

То есть вы ставите целью всегда быть немного впереди паровоза?

Можно сидеть в судах и доказывать, что кто-то использовал твой патент, и пытаться получить компенсацию от компании-нарушителя. А доказать такие факты зачастую очень сложно. Мы не хотим на это тратить время. По основным идеям, которые носят по-настоящему уникальный характер, мы готовим документацию для оформления патентов. Некоторые наши идеи видны пользователям на экранах телефонов, поэтому их скопировать очень легко. Однако, например, перемотка видеопроигрывателя у нас занимает миллисекунды, мы минимально используем буферизацию. В другом плеере такая перемотка займет около трех секунд.

Как кризис повлиял на ваши планы по региональной экспансии (40 городов за три-четыре года)?

\$300 миллионов ушло на Питер и Москву, на всю страну запла-

нировано \$700 миллионов. Сейчас мы развертываем сеть в Уфе и Сочи, где открыты наши региональные офисы. Помимо этого идет подготовка к открытию еще двух офисов. Все разработки производятся компанией Yota Lab в Санкт-Петербурге, а региональные компании отвечают за строительство сети. И здесь у нас все нормально, денег на проекты хватает. Мы не корректируем своих планов развертывания региональной сети Mobile WiMAX, то есть у нас пока все идет так, как планировалось. Как ни странно это звучит, кризис положительно влияет на некоторые аспекты нашей деятельности. Во-первых, проще стало находить новых сотрудников на рынке, во-вторых — освобождаются подрядчики, потому что у них работы становится меньше. Добавлю:



по ходу развертывания сети стало ясно, что наши базовые станции покрывают большую площадь, чем мы планировали. То есть нам для покрытия полностью Москвы и Петербурга требуется меньшее количество базовых станций. Мы несколько отстаем в этих городах от первоначального графика, правда, я бы не назвал это отставание драматическим.

А насколько масштабны планы Yota по зарубежной экспансии?

В мире у нас одна из лучших экспертиз и обширный опыт в области интеграции мобильного WiMAX. Мы считаем, что сейчас самое лучшее время и возможность для ее использования, в том числе и за рубежом. Перед новым годом подписано межправительственное соглашение о намерении развивать Mobile WiMAX в Никарагуа. Аналогичные договоренности достигнуты и в Венесуэле. Мы придерживаемся двух моделей сотрудничества с международными компаниями. В соответствии с первой, когда мы приходим в зарубежную страну с капиталом, создается совместное предприятие, которое строит сеть и запускает наши сервисы. Другая модель предусматривает предложение зарубежной фирмой платформы, ПО и мобильных устройств. По первой модели мы в основном фокусируемся на Азии и Латинской Америке — в этих двух регионах очень интенсивно развиваются связь и мобильные технологии. По второй сервисной модели мы открыты для сотрудничества с любыми компаниями. Ведутся переговоры и с европейскими операторами.

Ощущаете ли вы шаги конкурентов по лоббированию интересов 3G, против развертывания 4G?

Нет, мы этого не ощущаем.

Есть ли у России шансы, минуя этап 3G, сразу перейти к 4G?

Например, Китай именно так и поступил. Если спросить экспертов, то они ответят, что в России есть все предпосылки к такому же скачку. Но не думаю, что российские операторы позволят себе сделать шаг назад и не строить 3G-сети, ведь в эти проекты сделаны многомиллиардные вложения. Однако окончательный выбор — за потребителем.

Геннадий Бел...