



Инженеры российского экспорта

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ДОКЛАД / СДЕЛАНО В РОССИИ Инженерная школа в СССР и России всегда была предметом национальной гордости. Но тот факт, что технические, конструкторские «мозги», присущие заметной доле нашего народа, могут в массовом же порядке сопрягаться с коммерческими талантами, для многих, видимо, станет новостью. Да и не лишне вспомнить, что на заре рыночных реформ, в девяностые, когда целая армия бывших сотрудников КБ и НИИ устремилась в бизнес — скорее от безысходности, чем по призванию, — она играла далеко не первую скрипку в экономике, уступая в коммерческой прыти бывшим секретарям райкомов ВЛКСМ

Facebook 415 Twitter Вконтакте 1 Одноклассники 2

Слышать и видеть на расстоянии

ИТ-решения для голосовых и видео коммуникаций на IP сетях. Разработчик - Spirit DSP

Президент Андрей Свириденко

Основатель компании Spirit DSP **Андрей Свириденко**, еще будучи студентом факультета вычислительной математики и кибернетики МГУ, в конце 1980-х создал вместе с однокурсником оригинальный программный продукт в области искусственного интеллекта. Шансов найти на него покупателя в России тогда не было, поэтому, поехав по студенческому обмену в Германию, Андрей стал искать покупателей за границей.



В немецком городе Гейдельберг он объезжал на велосипеде десятки местных мелких компьютерных компаний. Все соглашались посмотреть на программное решение студентов из Москвы. А одна из компаний — GTS GmbH сочла интересным созданный Андреем так называемый редактор нейросети (оболочку экспертной системы) и купила на него лицензию. Андрею удалось продать десять копий своего решения и заработать в общей сложности примерно 10 тыс. долларов. Вернувшись в Москву, Свириденко вложил эти деньги в свое предприятие. Примерно за 30 долларов в месяц была снята квартира под офис, наняты программисты-однокурсники, зарплаты которых примерно равнялись стоимости аренды. Это был 1992 год, ставший годом рождения компании Spirit DSP.

Ориентация компании на экспорт сохранялась, и было решено попытаться продать несколько разработок в Японии. В 1994 году удалось договориться о проведении встреч и презентаций с инженерами компании NEC, которая тогда была первой в мире в производстве полупроводников и персональных компьютеров. В NEC выбрали два проекта — в области связи и в области навигации, и в 1995 году подписали два контракта с российским разработчиком, примерно на 500 тысяч долларов. После того как проекты для NEC были успешно выполнены, Spirit стал фокусироваться на коммуникационных и навигационных продуктах, которые начала предлагать другим крупным японским компаниям — Iwatsu, Toshiba, JRC.

С 1997 года компания начала выходить на рынки Южной Кореи, Тайваня, Германии, Франции, Италии, Англии и США. Решено было не допускать зависимости бизнеса от одной страны. В зависимости от задач, которые стояли перед клиентами, Spirit создавал разные продукты, в том числе много работал на «железе» — делал встроенный софт для микропроцессоров. Бизнес динамично развивался. К середине 2000-х годов стала очень востребована тема видеозвонков, и к 2005 году Spirit стал одним из мировых лидеров в производстве так называемых движков для голосовых и видеокоммуникаций в IP-сетях.

Вижу и слышу

Со своими решениями в области передачи визуальной и голосовой информации российская компания оказалась в нужное время и в нужном месте: десять лет назад спрос на видеозвонки рос лавинообразно, и Spirit, уже зарекомендовавший себя в разработке других решений на международном рынке, сумел предложить оригинальную разработку, которая по многим параметрам превосходила продукты конкурентов.

Сегодня программным ядром от Spirit для видеозвонков пользуются более 250 мировых технологических лидеров. В частности, клиентами Spirit являются производители более 60% смартфонов в мире, среди них — Apple, Samsung, HTC, Huawei, ZTE, LG, Toshiba. Программное решение Spirit используют и такие всемирно известные онлайн-сервисы, как Skype и Viber. Его покупают крупнейшие мировые операторы связи (AT&T, China Mobile, Korea Telecom), гиганты софтверного бизнеса (Microsoft, Adobe, Oracle), мировые лидеры в области телекоммуникационного оборудования (Avaya, Ericsson, Polycom) и другие крупные международные компании. К преимуществам решений, предлагаемых российским разработчиком, относится доступная цена в сочетании с высоким качеством голоса и звука, передаваемых по интернету.

Однако сейчас российской компании не очень нравится, что в основном пользуются только ее «движком». Если проводить аналогии с автомобилестроением, то в Spirit стремятся продавать не только мотор, но автомобиль в целом. С этой целью компания создала новый продукт под названием «ВидеоМост». «Наша компания начала осознанный переход от встроенного софта к приложениям. На основе нашего “движка” сделали полный корпоративный продукт для видеоконференций — “ВидеоМост”, предназначенный для корпоративных клиентов и госучреждений. Этот продукт сейчас является нашим основным, и именно его мы продвигаем теперь уже не только на международном, но и на российском рынке», — рассказывает Андрей Свириденко, президент Spirit DSP.

По его словам, «ВидеоМост» готов к внедрению в любой организации для обеспечения ежедневных коммуникаций, его пользователям не нужно устанавливать дорогостоящие терминалы на каждое рабочее место и использовать выделенные каналы связи. Например, в видеоконференцию «ВидеоМост» пользователь может войти с настольного компьютера, планшета



или смартфона. При этом решение гарантирует каждому пользователю максимальное качество видео- и аудиокоммуникаций даже в том числе, если кто-то пользуется сетью Wi-Fi в обычном кафе. Одновременно у системы есть широкий дополнительный функционал: можно не только проводить крупные видеоконференции, до 300 участников, но использовать дополнительные инструменты для совместной работы с документами, проведения опросов, голосований, демонстрации материалов и т. д.

Президент Spirit DSP Андрей Свириденко: «На основе нашего “движка” мы сделали полный корпоративный продукт для видеоконференций — “ВидеоМост”, и именно его мы продвигаем теперь уже не только на международном, но и на российском рынке»

Теперь и для России

В продвижении своего нового продукта компания Spirit большую ставку делает на Россию. До последнего времени доля экспорта в доходах компании составляла почти 100%. Однако в ближайшее время разработчик рассчитывает увеличить доходность и от продаж своего продукта внутри страны.

«К сожалению, пока на отечественном рынке не сформирована культура продаж высокотехнологичных продуктов, — сетует Андрей Свириденко. — Российские покупатели зачастую принимают решение о покупке, не вникая в суть технологий, пренебрегая тестами качества продукта и его удобства для пользователей. Бюрократия и недоверие к отечественным разработкам способны свести на нет самые неоспоримые преимущества продукта. Кроме нас на российском рынке никто сегодня не предоставляет полностью программный продукт для видеоконференцсвязи на основе собственного “движка”. Наши российские конкуренты используют WebRTC, разработку Google, а также решения Polycom и Microsoft. Но наш продукт обеспечивает такой же высокий уровень качества видео и аудио, как дорогостоящие аппаратные решения зарубежных производителей. Удивительно, но скорость внедрения, все наши технологические преимущества и более низкая цена порой не может повлиять на решение о покупке, если в крупной госкорпорации уже приняли решение в пользу иностранных продуктов».

Что касается развития своего международного бизнеса, то сейчас на международном рынке компания активно продвигает продукт в виде так называемого SDK (Software Development Kit). Это интегрированный набор технологий, с помощью которого клиенты могут быстро разрабатывать и выводить на рынок приложения и сервисы для видеокommunikаций. Если же говорить о географии экспорта, то компания видит перспективы в развитии бизнеса с заказчиками из развивающихся стран Азии и Ближнего Востока. Но при этом рассчитывает продолжать работу со своими клиентами из США, Индии, Китая, Японии и других развитых стран.

Отзывы клиентов о Spirit DSP:

Талмон Марко, председатель совета директоров компании Viber Media: — В течение трех дней после того, как мы запустили приложение Viber для iPhone в 2010 году, мы получили один миллион скачиваний, а в течение первого месяца — семь миллионов. Мы связываем этот успех в том числе с

