

# ОТКРЫТИЕ НОВОГО ОФИСА КОМПАНИИ JAVAD NAVIGATION SYSTEMS В МОСКВЕ

6 августа 2005 г. состоялась встреча сотрудников, коллег и партнеров Джавада Ашджаи, посвященная открытию нового офиса компании Javad Navigation Systems (JNS) в «Триумф-Паласе». Встреча проходила в живописном лесном массиве на берегу Истринского водохранилища. Приглашенные, многие из которых были с членами своих семей, работали и встречались с Джавадом в разное время в России, США, Германии, Тайване, Финляндии и других странах. Во время торжественной церемонии Джавад поприветствовал гостей и представил своих близких друзей всем собравшимся. Солнечный субботний день собрал более 300 человек, которые смогли пообщаться в неформальной обстановке, окунуться в Истринском водохранилище, совершить короткое путешествие на скоростном катере, принять участие в шоу и танцах. Все это происходило под живую музыку и прекрасно сервированные вкусной едой столы. Кульминацией праздника стал торт с логотипом компании JNS, который Джавад собственноручно разрезал и угощал им гостей. Покидая гостеприимное место, собравшиеся были приятно удивлены, получив в подарок сувениры с логотипом компании.



Спокойная, деловая, дружеская обстановка этого мероприятия продемонстрировала интеллектуальную мощь компании и вселила надежду на новые успехи в разработке передовых высокоточных спутниковых технологий.

Редакция журнала «Геопрофи» по приглашению Джавада Ашджаи приняла участие в этом мероприятии. Получив возможность познакомиться с известным ученым и бизнесменом, нельзя было не задать ему несколько вопросов о его жизни и планах на будущее. Надеемся, что нашим читателям интересно узнать историю Джавада Ашджаи, который имеет непосредственное отношение к истокам создания спутниковых приемников.

В чем отличие разрабатываемых под Вашим руководством технических решений в области спутниковых технологий?

Принципиальные отличия разработок в области спутниковых технологий, проводимых при моем участии, заключаются в следующем.

Во-первых, мы стараемся создавать новые решения. Так, например, нами первыми был предложен способ слежения за второй частотой сигналов GPS, мы первыми разработали и начали производить совмещенные приемники GPS/ГЛОНАСС и, я уверен, будем первыми, кто предложит спутниковые приемники, работающие по трем системам: GPS, ГЛОНАСС и Galileo.

Во-вторых, мы разрабатываем надежную и высокоточную аппаратуру. С технической точки зрения это означает, что в наших приемниках ведется обработка как кодовых, так и фазовых сигналов. Поэтому наша аппаратура используется, прежде всего, там, где требуется высокая точность и надежность получаемых результатов.

Во-вторых, мы разрабатываем надежную и высокоточную аппаратуру. С технической точки зрения это означает, что в наших приемниках ведется обработка как кодовых, так и фазовых сигналов. Поэтому наша аппаратура используется, прежде всего, там, где требуется высокая точность и надежность получаемых результатов.



Окончив Тегеранский университет в Иране со степенью бакалавра в электронной физике, после двух лет обязательной службы в Иранских королевских вооруженных силах в качестве лейтенанта артиллерии, Джавад Ашджаи впервые приехал в США, чтобы продолжить учебу. В 1972 г., когда ему было 22 года, он был зачислен в аспирантуру университета Айовы. В 1976 г. он получил степень магистра в математике и электронной инженерии, а также степень доктора в электронной инженерии и вернулся в Тегеран преподавать. Джавад возглавил факультет компьютерной инженерии в Араймерском техническом университете, основал и руководил компьютерным центром UNIVAC-100. В это же время он создал первую в Иране лабораторию микропроцессоров, а в 1978 г. — одну из первых в мире интерактивную систему регистрации студентов в режиме on-line.

После свержения шаха Ирана и прихода к власти аятоллы Хомейни, начались гонения на несогласных с новым режимом, и Джавад был вынужден бежать из Ирана. В 1981 г. он вновь приехал в США. Уже через неделю он работал в компании Trimble Navigation, став третьим (включая самого Чарльза Тримбла) инженером в компании. Но для скорейшего получения американского гражданства Джавад должен был работать в более крупной компании. Поэтому, продолжая трудиться в компании Trimble Navigation с 17:30 до 2 часов ночи, он устроился в компанию Intel и работал там с 9 до 17 часов. Работать без выходных и по ночам было обычным делом и для Джавада, и для Чарльза Тримбла. Благодаря совместным усилиям их первый продукт был готов через два месяца, вместо запланированных трех-четырёх. Об этом периоде своей жизни Джавад говорит так: «Айова дала мне знания. Чарли научил, что с ними делать». В 1986 г. Джавад покинул компанию Trimble Navigation.

После ухода из Trimble Джавад Ашджаи встретился с президентом компании SAGEM (Франция) — гигантским производителем военных и потребительских электронных товаров. Он искал инвестиции для начала собственного предприятия, а SAGEM нуждался в плате для своей навигационной продукции. Следующие полтора месяца Джавад провел в Париже, согласуя технические и финансовые вопросы с SAGEM и ведя переговоры. После чего он вернулся в США, где создал компанию Ashtech, 51% которой принадлежал SAGEM.

В 1989 г. на конференции Королевского института навигации в Лондоне Джавад познакомился с российскими учеными из Института космических исследований, которые занимались разработками спутниковых приемников ГЛОНАСС. Эта встреча послужила началом сотрудничества Джавада Ашджаи с российскими специалистами. Вскоре в Москве была создана компания ООО «Аштек», в которой работало 120 человек под руководством Джавада.

Когда SAGEM продал свою долю в Ashtech инвестиционной компании, новый владелец отстранил Джавада от руководства компанией. По словам самого Джавада, с новым руководителем они сходились во мнении всего по трем вещам: любви к белужьей икре, сигарам Cohiba и шампанскому Dom Perignon. Поэтому в 1996 г. Джавад продал 3,5%, из принадлежащих ему 27%, доли Ashtech, чтобы создать новую компанию — Javad Positioning Systems (JPS). Осенью 1998 г. JPS представила свою первую продукцию, а уже 1999 год принес прибыль. Успех нового предприятия привлек внимание компании Торсон, с которой в июле 2000 г. Джавад заключил договор об ограниченной продаже JPS. По условиям соглашения корпорация Торсон получила в собственность технологии производства спутниковых приемников для продажи на рынках точного позиционирования, а Джавад сохранил собственность, доступ и права на технологии, производство и продажу приемников на остальных рынках. В это же время Джавадом была создана компания Javad Navigation Systems (JNS). Кроме того, Джавад Ашджаи на 5 лет стал сотрудником компании Topcon Positioning Systems, где руководил коллективом из 130 ученых в ее Московском офисе.

Имея опыт работы с российскими специалистами, Джавад отмечает, что Россия — неисчерпаемый источник талантов, поэтому здесь легко создать команду, но требуется много мастерства, чтобы потом этой командой управлять.

По материалам журнала Professional Surveyor. — May 2001. — Vol. 21. — N 5

В-третьих, мы осуществляем оперативную поддержку пользователей через Интернет. Время ответа на вопросы специалистами нашей компании не превышает одного дня, в то время как в других компаниях оно в среднем составляет около недели. Российские пользователи имеют надежную и оперативную поддержку отделения нашей компании, расположенного в Москве.

#### ▼ Как организована продажа спутниковых приемников в компании JNS?

Наша компания имеет хорошо развитую дилерскую сеть на всех континентах, за исключением Африки и Среднего Востока. Так, на-

пример, в Европе мы имеем дилеров в Англии, Германии, Испании, России и Финляндии. Но в последнее время мы стали широко использовать возможности Интернет. На сайте [www.javad.com](http://www.javad.com) можно получить консультацию у специалистов компании и купить необходимое оборудование через Интернет-магазин.

#### ▼ Каковы Ваши планы на будущее и связаны ли они с Россией?

Если говорить о планах на будущее, то они напрямую связаны с Россией. На встрече 6 августа Вы могли увидеть, что мы строим не только офис, но и жилые помещения. Я считаю Россию своим до-

мом. Совместно с российскими специалистами, с которыми меня связывает работа на протяжении последних десяти лет, будут проводиться разработки новой высокоточной спутниковой аппаратуры. Что касается производства, то сейчас только некоторые комплектующие приемников изготавливаются в России, в основном же оно осуществляется в США. Первые попытки организовать полное производство оборудования в России делались десять лет назад, но были не совсем удачными и оказались не выгодными как по стоимости, так и по срокам. Сейчас ситуация меняется, что вселяет в нас уверенность сделать это со второй попытки.