

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

22—24 мая 2014

Деловой завтрак

**ГЛОБАЛЬНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОГО ИТ-БИЗНЕСА: РЫНКИ,
КАДРЫ, СТРАТЕГИЯ**

24 мая 2014 — 08:30—09:45, Павильон 5, Зал деловых завтраков 5.4

Санкт-Петербург, Россия

2014

Модератор:

Валентин Макаров, Президент, НП «РУССОФТ»

Сергей Плуготаренко, Директор, «РАЭК»

Выступающие:

Игорь Агамирзян, Генеральный директор, председатель правления, ОАО «РВК»

Сергей Белоусов, Главный исполнительный директор, Acronis

Владимир Васильев, Ректор, Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

Ричард Голоб, Президент, главный исполнительный директор, GGA Software

Дмитрий Дырмовский, Генеральный директор, Центр речевых технологий

Александр Егоров, Генеральный директор, Рексофт

Хосе Луис Иригойен, Директор департамента по вопросам транспорта, водных ресурсов и информационно-коммуникационных технологий, Всемирный банк

Анатолий Карачинский, Президент, Группа компаний IBS

Елена Плясунова, Генеральный директор, Medtronic Russia

Олег Туманов, Генеральный директор, ivi.ru; член наблюдательного совета, Ассоциация Интернет-видео

Кирилл Филиппов, Генеральный директор, SPB TV

Марк Шмулевич, Заместитель Министра связи и массовых коммуникаций Российской Федерации

Владимир Эскин, Вице-президент, «Прогноз»

С. Плуготаренко:

Уважаемые коллеги!

Пора начинать. Спикеры и эксперты, пожалуйста, рассаживайтесь по местам, отмеченным табличками. В 8.30 утра в Санкт-Петербурге, в «Ленэкспо», мы начинаем ставший уже традиционным четвертый IT-завтрак, который традиционно проводят три соорганизатора: Российская венчурная компания ОАО «РВК», НП РУССОФТ, его представляет сомодератор Валентин Макаров, и Некоммерческое партнерство «Ассоциация электронных коммуникаций» (НП "РАЭК") и я, Сергей Плуготаренко.

В. Макаров:

Спасибо, Сергей.

Коллеги, мы начинаем сегодняшнее мероприятие. Напоминаю, что оно включает три больших блока. Первый блок: disruptive technologies, конвергенция IT с медициной, биологией и так далее; куда движется IT-индустрия в России и на Западе.

Второй блок: насколько российская индустрия IT соответствует требованиям сегодняшнего времени, готова ли она конкурировать на глобальных рынках в передовых секторах экономики.

Третий блок: готова ли высшая школа, как она готовит людей, которые будут способны работать в этих сегментах.

Вот три больших блока. Не забудем, что есть еще тема импортозамещения.

С. Плуготаренко:

В последнее время со всех трибун говорят об импортозамещении, это тренд на всех мероприятиях. Мы считаем, что российский IT, российский интернет-сегмент сделали уже очень многое, чтобы доказать свою

возможность конкурировать с западными и восточными решениями. Сегодня мы посмотрим, считают ли наши уважаемые эксперты, что это так.

В. Макаров:

Мы начинаем с приветствия от министра связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. Николай Никифоров.

Н. Никифоров:

Дорогие друзья, доброе утро, я вас приветствую. Большое спасибо за приглашение. Очень рад быть этим утром здесь с вами.

С некоторыми из вас у нас вчера состоялся обмен мнениями, в том числе по важным заявлениям, которые сделал Президент в ходе пленарной сессии. Они касались технологической революции, которую предстоит пережить нашей стране, в том числе возрождения, возврата рынка. Очень важно, что первым из них прозвучал рынок программного обеспечения, вторым рынок радиоэлектроники, потом упоминались некоторые другие.

Что это означает? Хочу обратить внимание, что были сказаны и другие важные слова: любое развитие рынка, в том числе отечественного рынка, должно происходить в рамках соблюдения всех норм международной торговли, без каких-либо жестких запретов. Значит, поддержка и развитие этого рынка должны осуществляться в режиме мягкой силы изнутри: не путем санкций, не путем запретов, не путем ограничений, а именно путем создания потенциала и роста отрасли изнутри.

Сегодня утром состоялась любопытная дискуссия о критериях отечественности, которая, как выяснилось, длится уже несколько лет. Что такое отечественное программное обеспечение, что такое не отечественное программное обеспечение? Чем определяется принадлежность: принадлежностью юридического лица, регистрацией интеллектуальной собственности или наличием в штате компании

непосредственно на территории России ключевых разработчиков и инженеров? Думаю, это один из вопросов, который может обсуждаться сегодня.

Это формальная сторона. Главное, что сегодня из уст главы государства все вы услышали message — призыв к тому, что мы хотим очень серьезно перезагрузить это направление.

Второй блок импортозамещения, связанный с радиоэлектроникой, гораздо более сложный и в большей мере требует комплексной работы, чем тот серьезный задел, который уже воссоздан в программном обеспечении. Считаю, что в последние годы российские разработчики программного обеспечения, безотносительно к критериям соответствия этому термину, часто находились в неравных условиях, в серьезной маркетинговой, конкурентной, лоббистской борьбе, в том числе со стороны крупных транснациональных компаний.

Наше министерство внимательно изучает то, как расходуются средства федеральных органов власти на информационные технологии. Сегодня объем ежегодных расходов составляет примерно 80 миллиардов рублей. В разы более значительный объем средств расходуется компаниями с государственным участием. В российской экономике доля компаний с государственным участием достаточно высока, в том числе и в секторе информационных технологий. Состоялась рабочая встреча с Президентом, где мы обсуждали вопросы приоритетности в порядке расходования IT-бюджетов, в том числе компаний с государственным участием. Мы планируем оформить это соответствующими документами, регламентами в ближайшее время.

Уважаемые коллеги! Хочу пожелать нам всем интересных, плодотворных дискуссий, в том числе в контексте новых вызовов, новых задач, которые нам поставило руководство страны. Убежден, что Санкт-Петербургский международный экономический форум и вчерашняя пленарная сессия

станут серьезной новой ступенькой, от которой мы сможем оттолкнуться и продвинуть отрасль вперед. Большое спасибо.

В. Макаров:

Николай Анатольевич, спасибо за summary сказанного за предыдущие дни на Форуме, за лейтмотив и темы, которые Вы задали для дальнейшего обсуждения.

Как я уже сказал, традиционным соорганизатором этого IT-завтрака выступает ОАО «РВК». Я хочу передать микрофон для приветственного слова Игорю Рубеновичу Агамирзяну.

И. Агамирзян:

Спасибо. Коллеги, я постараюсь быть очень кратким. От лица Российской венчурной компании хочу поприветствовать всех участников нашего уже традиционного и, пожалуй, наиболее значимого мероприятия нашей отрасли, проходящего в России. Вчера в выступлении Президента четко прозвучало: это сегодня стало индустрией, отраслью экономики. Программное обеспечение было обозначено как приоритетное направление в замещении импорта. Это свидетельствует о восприятии отрасли разработки программного обеспечения, а в более широком смысле — всей IT-отрасли, как индустрии, как сектора реальной экономики. Как мы видим, эту точку зрения разделяет и политическое руководство страны.

Это очень важное достижение, которого мы добились все вместе. Еще несколько лет назад это всерьез не воспринималось. Сегодня это особая, быстрорастущая, отрасль российской экономики: в отличие от большинства отраслей она продолжает расти даже в ситуации не самой благоприятной экономической конъюнктуры. Это самое большое наше достижение.

От лица ОАО «РВК» я приветствую всех участников и надеюсь, что этот ставший традицией завтрак на Петербургском экономическом форуме пойдет на пользу всем нам. Спасибо.

В. Макаров:

Спасибо. Коллеги, мы приступаем к работе. Итак, вводные от спикера: что такое disruptive technologies, в чем заключается конвергенция IT био-, нано-, какие направления научных исследований в новых сферах экономики станут приоритетными в будущем.

Хосе Луис Иригойен, Всемирный банк, представляет ключевые направления: транспорт, водоснабжение, ICT. Пожалуйста.

J. L. Irigoyen:

Thank you very much. It is really a pleasure to be here, and many thanks for this invitation to speak to you, such a distinguished group of experts in technology.

Let me share with you some trends that we are seeing globally through our engagement with different developing countries and the developed world, maybe focusing a little bit on expectations for Russia. But I will be really brief, because I want to hear from you: I am really excited to hear from you about what you see as the prospects for IT in Russia.

You mentioned disruptive technologies. Last year, McKinsey published a report on disruptive technology that outlined twelve technologies that will have huge implications for determining the competitiveness of a country, and they are disruptive because they change the future; they are disruptive because they will also create opportunities, but those who do not adapt to them will suffer the consequences of losing their competitiveness. So, they are not neutral: they change the path moving forward.

Examples include mobile Internet, cloud technology, advanced robotics, 3D printing, the Internet of Things that will allow us to store energy. So they have the

potential to transform what we do, and they also represent significant sums of money and potential sources of employment for those who take advantage of them.

For example, the report estimated that mobile Internet alone represents USD 1.7 trillion in business. More than 9 billion devices around the world are currently connected to the Internet, including computers and smartphones. The number could even reach 50 billion in the future. Nine percent of the global workforce is already employed in knowledge work, and that sector is expected to grow: it is one of the most promising sectors.

Digitization of all our day-to-day activities is producing a large amount of data, a high volume, high speed, and highly varied set of information that, combined with the footprint that mobile devices leave, can be transformed under an open data policy into actionable intelligence, into collaborative consumption; and these are ways in which we can change the world.

Let me give two examples from two infrastructure sectors, starting with transport. The transportation system of the future is one that is completely in communication with the customers. It is the simplest transportation system; in a city, you can use different modes of transport simply. What makes this possible is more cars. But there is also a way of handling difficult issues like congestion in our cities. Every time you see an increase in the GDP of a city, you should expect more congestion in the future. So how can we manage this? Through very costly investment, trying to expand the capacity, and a few years later we will realize it was not enough; or through smarter solutions, for example, that will allow us to cope with that increased congestion in a manner that is more satisfactory to the users, by entering into conversation with them. The traditional path of having top-down regulations to cope with congestion is now being replaced with one in which individuals, through informed choices that are made possible through a variety of applications, can help, for example, to reduce demand at certain peak hours.

Just to give two examples: in a study in New York, for example, they realized that you could meet the same demand for taxis with 50% fewer taxis if you have applications that allow you to share, for example, a taxi ride. Or in Los Angeles, a highly congested city, they realized that 40% of the traffic in downtown was just looking for a parking space, so an application that allows you to quickly find a parking space will reduce congestion. And that will improve satisfaction for everyone.

Similarly, in the energy sector, you can delay investment by having smart grids that allow you to flatten the demand for peak electricity, or improve energy efficiency at the household level.

So this is about networking systems that talk to each other, integrating the information from different systems. That is the future.

Now, let me focus a little bit on Russia, and see what the prospects are for Russia.

First, the skills base. Russia is already very well-positioned in this respect. It has 60,000 graduates in world-leading science, engineering, and mathematics, each year. Even so, although this is a very strong base, there is a shortage of skilled professionals, and Russia has made it easier for highly qualified specialists to enter the country through a simplified procedure. Russia will need to develop the capability to rapidly respond to changes in skill requirements, especially in the context of these rapid technologies, and this is a way of moving forward.

The nature of skills development is also evolving. For example, massive open online courses are allowing education to be provided by leading international universities to students across the world. Stanford University, for example, has an online course on artificial intelligence that had 160,000 students registered.

It is important to closely match demand and supply. Russia needs to look at new models to ensure that educational incentives and initiatives are closely aligned to industry perspectives.

In a world in which datasets from various sectors are fully connected, technology may help match employment demand and supply and set in motion a process of reskilling. It could also help governments to provide safety nets to cushion the impact of changes on workers.

Some of the disruptions may take countries by surprise: like other countries, Russia will need to adapt government regulation in a flexible and nimble manner, and provide a competitive place to do business. There is room to grow: for example, according to governance ratings, Russia's government support to the IT sector and on legal and IP issues is only fair. So there is some room for improvement in the future.

What role do we see the World Bank playing as part of our engagement in developing countries? We see our role, first of all, as that of convenor; we try to bring skills from different places to work together with our client countries to find solutions, to bring in new ideas. This may be, for example, in South Korea, a leader in broadband connectivity and in government, in Japan in robotics, or in Switzerland in innovation. We try to form teams that can bring perspectives to our government clients when preparing a project.

The Bank's primary focus is on developing countries, and we see an opportunity to leapfrog what we were doing in the past. You do not need to repeat the history of so many countries that took so many years. You can now move very fast by bringing in these technologies.

We believe that Russia has the potential to be a role model, because of the opportunities that you have and given your skill base; a model that could inform other countries on the way forward. We are also well-placed to work on developing public-private partnerships to expand broadband, to create opportunities to transform different sectors, and we are also trying to support the expansion of an IT industry through our projects.

We have several initiatives that are, I think, very relevant to the work we do here, for example Smart Cities, how you engage citizens in the co-creation of

solutions. We have a partnership, for example, with Barcelona, and in South Korea, in this respect.

We are also taking a lead role in supporting open data in our operations. We are trying to bring smart solutions to every traditional sector the Bank has supported. For example, we have a portfolio of USD 100 billion in infrastructure alone. What if that portfolio is used to create opportunities to bring the use of technology and ICT-enabled solutions to our projects?

Finally, we believe that, for example, through open data, we could become an enabler for the creation of cross-sectoral solutions that will have a tremendous impact from an economic and social point of view.

So, we are really very keen to exploit further the potential of ICT solutions, and we look forward to engaging more deeply in Russia, to fully exploit the whole potential that this industry has in Russia. Thank you very much.

С. Плуготаренко:

Thank you.

Очень полезно выслушать мнение и vision Всемирного банка в начале нашего завтрака.

Мы понимаем, что в России есть свои старейшие игроки. Один из таких игроков — Группа компаний IBS. Я хотел бы, чтобы президент группы компаний IBS Анатолий Карачинский ответил на вопрос: какой опыт по интеграции различных технологий, различных решений существует у этой компании?

А. Карачинский:

Добрый день. Я не до конца понимаю, как я смогу рассказать про опыт интеграции различных решений за пять минут. Я буду говорить, о чем мы говорим редко. В России много достижений в хай-тек, и мне жалко, что о них мало говорят на правительственном уровне.

Мы работаем в 76 странах, я бываю в разных странах на разных совещаниях. Некоторые страны, у которых достижений в миллионы раз меньше, чем у нас, о своих достижениях говорят очень много. Я присутствовал на встрече индийского премьера с американским президентом, и индийский премьер говорил 60 минут, из которых 45 минут были посвящены IT и достижениям в этой сфере.

У нас присутствует министр, который вообще никогда с нами не говорил о тех проблемах, какие копятя у нас. Вчера в своей речи Президент говорил, что у нас много достижений: в сырье, в чем-то еще. К сожалению, ничего не было сказано о наших достижениях в IT. Это огромный Форум, на который приезжает полмира, на котором мы рассказываем о том, что мы можем. Я обращаю к Вам претензию за то, что в речи, которая готовится для нашего Президента, об этом ничего не написано. Это Ваша ответственность, и Вы должны это делать.

С. Плуготаренко:

Я хотел бы разделить эту ответственность. Наверное, это наша совместная задача.

А. Карачинский:

Я думаю, что в этой проблеме недоработали многие. Работа чиновника состоит не только в том, чтобы делить бюджет, а в том, чтобы промоутировать, быть нашими послами и отвечать перед нами.

Возвращаюсь к теме. В 1999 году, под кризис, мы решили, что надо пытаться диверсифицировать бизнес географически. Мы начали строить компании, делали ошибки, чему-то учились. Стало понятно, что мы вполне можем конкурировать на этом рынке. Сейчас мы — крупнейшая компания по разработке программного обеспечения в финансовой сфере, мы не знаем никого крупнее, даже среди индийских компаний. Представляете, у

нас 12 тысяч инженеров. Мы работаем в авиации, являемся крупным партнером Boeing и ряда других авиационных компаний.

Мы благодарны Boeing, который придумал замечательную модель, которая принципиально отличается как от моделей работы в России, так и от тех, что существуют во многих западных государствах, которые я называю варварскими. Boeing придумал модель, которая позволяет развиваться нашим компаниям и поддерживает наши компании. Это очень важно. Мы четырнадцать лет работаем с Boeing, мы один из крупнейших разработчиков для этой корпорации.

Мы медленно и долго входили в автомобильную индустрию. Сейчас мы работаем во всем мире, только с японцами работаем очень мало. Мы работаем со всеми европейскими, американскими, южнокорейскими производителями автомобилей. С уверенностью можно сказать, что в большом количестве автомобилей западного производства, которые вы используете, вы увидите разработки российских программистов. Мы пришли в эту индустрию со своей платформой, сильно ее поменяли, значительно уменьшили затраты автомобильных производителей на производство. Сегодня автомобиль стремительно меняется и становится компьютером на колесах.

Мы пришли в телекоммуникации: нами разработано программное обеспечение для сложнейших устройств примерно 80% крупнейших телекоммуникационных компаний в мире. Говорят: «Необходимо что-то делать, необходимо российское коммуникационное оборудование». Это можно обеспечить, но никто не интересуется, кто что делает. Полезно провести исследование российских компаний, чтобы выяснить, что они умеют делать. Вы не можете ответить на вопрос: «Что делают в России?» Для этого надо с людьми встречаться, к ним приезжать и так далее. Это очень полезно людям, которые отвечают за принятие решений.

С. Плуготаренко:

Я думаю, что наш завтрак посвящен и этому вопросу. Он проводится, чтобы мы друг друга увидели и продемонстрировали свои успехи. Анатолий, спасибо. Вы задали правильную тему.

Я сказал, что нам нужно разделить ответственность. Со своей стороны, мы делаем максимум того, что можем. Мы перешли на экономические рельсы и пытаемся показать влияние IT-сектора на экономику России в целом. Мы выработали определение: Интернет и IT — это кровеносная система российской экономики. Мы показали, что это почти 9% от ВВП, система интернет-зависимых рынков, показали количество людей, которые работают в этой отрасли, и их КПД, который примерно в три раза выше, чем в среднем по России, и пытаемся донести это.

А. Карачинский:

Я бы говорил о проблемах, а не о том, как все хорошо.

С. Плуготаренко:

Точно-точно.

А. Карачинский:

Наша отрасль больна. Я могу говорить об этом часами. Она больна, и необходимо срочно заняться ее лечением.

В. Макаров:

Коллеги, у нас всего полтора часа, поэтому мы не можем говорить очень долго. Тон выбран правильно, верно. Мы не будем говорить о наших достижениях. Скорее, необходимо говорить о том, что нам мешает, а достижения развивать. Большое спасибо, Анатолий.

Сейчас мы приступим к обсуждению этой темы с немного другой точки зрения: как российская индустрия участвует в процессе конкуренции на глобальном рынке в разных секторах. Один из самых перспективных секторов — это медицина и health. Здесь присутствует Елена Плясунова, компания Medtronic — крупнейшая компания, самые передовые технологии. Два месяца назад Medtronic принимал российскую делегацию в Миннесоте. В это время происходили известные события с Крымом и так далее, а в Миннесоте все было по-честному, хорошо, интересно. Как происходит у вас конвергенция IT с медициной?

Е. Плясунова:

Я скажу несколько слов о нашей компании, так как аудитория представлена в основном IT-экспертами, а мы работаем в медицине. Мы производим высокотехнологичное оборудование, приборы для лечения различных патологий человеческого организма, в основном имплантируемые устройства. Тривиальная фраза: сегодняшняя высокотехнологичная медицина невозможна без серьезной связи с IT. Программируемые кардиостимуляторы и дефибрилляторы, программируемые средства доставки инсулина, приборы для интраоперационного мониторинга — все это невозможно было бы запустить на рынок без серьезной софтверной начинки. Наши разработки производятся в 26 научно-исследовательских центрах, расположенных во всех странах мира.

Если говорить о перспективах и будущем, то будущее и тон диктуются общей демографической ситуацией в мире. Несмотря на профилактику здорового образа жизни, на огромный комплекс мер по снижению заболеваемости, мы стареем, мы боеем, а стареющее и болеющее население — это очень серьезное бремя для любой страны, для любого бюджета. Россия, конечно, не исключение. Для России это очень актуально.

С одной стороны, мы должны выпускать на рынок устройства, которые облегчают жизнь пациентов или просто ее спасают. С другой стороны, мы должны заботиться, чтобы такая медицина не была слишком тяжелым бременем на плечах государства. И в этом смысле мы вплотную подошли к так называемой мобильной медицине. Это не будущее, это уже реальность. Мы активно работаем в направлении удаленного мониторинга пациентов с имплантированными устройствами.

Представьте — классическая модель медицины: вы пациент с имплантированным устройством, вы привязаны к месту жительства или к тому месту, где находится ваш врач, вы должны постоянно ходить в больницу, наблюдаться. Системы удаленного мониторинга позволяют вам и вашему врачу находиться в любой точке мира, данные считываются в автоматическом режиме по системе мобильной связи, передаются в дата-центр. Ваш лечащий врач может в режиме реального времени получить доступ к этой информации, определить, есть ли какая-то проблема, нужна ли вам срочная помощь, и выдать соответствующие рекомендации.

Мы будем и дальше двигаться в этом направлении. Такие системы позволяют избежать постоянных визитов к врачам, снижают затраты, значительно улучшают жизнь пациентов.

Второе направление — это работа над устройствами, которыми пользуются непосредственно пациенты. Например, у нас есть средства доставки инсулина, так называемые помпы. Очень важно, чтобы высокотехнологичный прибор, который передается в руки пациенту, был простым и доступным в обращении. Пациент должен пользоваться им, не ломая головы, за 15 минут разобраться, как нажимать кнопки, как пользоваться этим прибором.

Это направления, в которых мы будем продолжать двигаться, конечно, в связке с IT-специалистами.

V. Makarov:

Спасибо, Елена. Коллеги, одна из компаний, которые непосредственно работают с Medtronic, которые работают на самом высоком уровне мировой конкуренции, на стыке информационной технологии, биологии, медицины, — это компания GGA Software. Мой большой друг Ричард Голоб представляет здесь эту компанию.

Ричард, у меня такой вопрос. Вы — американец, представляете американскую компанию. Несколько сотен человек работают в Петербурге, разрабатывают интересный софт. Насколько российские разработчики готовы конкурировать на глобальном рынке?

V. Makarov:

Do you speak English?

R. Golob:

I speak English, and am deficient in Russian.

V. Makarov:

Good. So, what are your thoughts on Russian developers? Are they able to compete at a global level, in the top level of competition? What are their advantages and disadvantages, and how do you see your customers in America working with Russia, particularly now, with Ukraine and the Crimea? Is it influencing your business or not?

R. Golob:

Once again, thank you, Valentin, for the introduction, and I am very pleased to participate in this breakfast session.

As Valentin knows, I have been preaching the potential of the life science market for Russian outsourcing companies for many, many years, and so I am very glad

to see that today we have a section on the convergence of life science and biology.

My firm, GGA, is unusual in the Russian IT landscape, as we are perhaps the only outsourcing company in Russia that focuses on scientific informatics and the life science industry, which to us is the pharmaceutical industry, the medical device industry, and the scientific instrumentation industry. How did this happen? When we established GGA more than 10 years ago, we understood that we needed to find a way to differentiate ourselves from the large Indian and Chinese outsourcing companies, and even from the IBS Group. So we decided to use Russia's scientific and mathematics resources to our advantage, and we focused the company on delivering scientific informatics services, combining science and maths together with software engineering to solve client problems.

Since we were founded, we have established a team of over 600 professionals, scientists, mathematicians, and software engineers in St. Petersburg, and we are proud that we have become the preferred scientific informatics provider for several global life science companies. So, Valentin, we feel that Russian resources in scientific informatics are number one in the world.

Our preferred clients are companies such as Novartis, AstraZeneca, and Merck. We have teams of up to 50 professionals working in St. Petersburg on behalf of each of these clients on a variety of projects ranging from software engineering, support and maintenance to algorithm development and modelling, to visualization and imaging, to data curation, data migration, and data integration.

And, in fact, right now, we are providing resources for eight of the top ten pharmaceutical companies in the world, and yet, in Russia, in Skolkovo and other places, we receive very little respect, in a sense, because right now we are extending our reach into the pharmaceutical industry. So Russia does have a very prominent position, and yet I do not think the government understands how much the pharmaceutical industry and the life science industry depend on Russian resources.

So, what are the challenges we are assisting our clients with? First, life science companies are facing an avalanche of genomic, scientific, clinical, and health care data from internal and external sources. They need to find ways to capture this big data, to process it, filter it, and manage it, so that it can be used effectively and analysed. In the past, this data was collected within silos inside the organizations, but now these same organizations understand that there is gold in that data.

Secondly, life science companies need to implement ways to integrate semantically these massive, heterogeneous, and distributed datasets, and to find connections between the datasets that they have internally. This task will benefit from the mathematicians that develop the analytical tools, as well as from the scientists, the biologists, chemists, toxicologists, and other domain experts who can understand the data and can identify the types of questions that require answers.

Thirdly, life science companies need to connect people and information through collaborative platforms, virtual environments, cloud environments, and open innovation, and companies need to find ways to leverage the rich resources worldwide, especially in Russia, and use those intellectual resources to help advance life science development.

Finally, one of the key challenges of this entire informatics effort is to develop computational methods to capture, accelerate, and scale scientific understanding in different niche fields, and thereby accelerate insight and innovation. It is clear that knowledge is power, and that informatics has the potential to accelerate drug development and medical device development.

The current focus right now is on translational informatics: bringing together real-world evidence with data from pre-clinical and clinical phases and identifying biomarkers and other genetic determinants. That will require a blend of scientific, mathematical, and software engineering skills, once again a strength of Russian outsourcing companies.

So it is clear that Russia has created a reputation for delivering innovative solutions for complex, sophisticated informatics problems similar to the ones that face the life science industry. Our clients at life science companies are impressed with the innovative thinking that our professionals bring to these discussions. Perhaps it is because there is still a Russian way of doing things that differs in some respects from the American or European way of doing the same things.

So, what do we need to do to keep pace with the demand for expertise in scientific informatics? When we started GGA, we trained our software engineers to understand biology and chemistry, and likewise, we trained our chemists and biologists to understand software engineering. That is how we generated our experts in chem-informatics, bio-informatics, clinical informatics, and other types of scientific informatics.

Now, if Russia is to respond effectively to the potential demand for capabilities in scientific informatics, the universities need to accelerate their efforts to create cross-disciplinary academic programmes encompassing science, maths, and software engineering. Life science companies such as Medtronic and others who have established research centres and innovation centres in Russia need to engage with Russian universities to assist in developing the appropriate training programmes.

One final point: by developing collaborations with GGA and other companies, AstraZeneca, Medtronic, Novartis, and others doing business in Russia are helping to set the stage for Russian innovation in informatics in the life science industry. It is difficult, if not impossible, for anybody to innovate in an industry without exposure to that industry. At GGA, we have ongoing relationships with scientists, mathematicians, and informatics experts at global companies in the United States, Europe, and Asia on a regular basis, and through that contact, our professionals in St. Petersburg are gaining an understanding of the needs within the life science industry.

I am convinced that from this understanding we will see the next generation of scientific informatics innovators in Russia. Thank you.

В. Макаров:

Спасибо, Роберт.

Роберт в выступлении охватил сразу все три блока: образование, правительство и так далее. В первом блоке неожиданно для меня было два выступления, в которых было сказано, что государство не обращает внимания на IT.

Я хочу сделать ремарку. Впервые за четыре года у нас присутствует министр, это новое явление для нашего мероприятия: министр все-таки обращает на нас внимание. Был создан регулярно собирающийся Экспертный совет, который работает над тем, что придумает индустрия. Может быть, стрелы критики были направлены немного не в ту сторону.

С. Плуготаренко:

Мне кажется, это было хорошо, чтобы раскачаться.

В. Макаров:

Хорошо, все правильно.

С. Плуготаренко:

Да, и достаточно живо. Что-то такое должно было произойти. Хорошо, что это произошло вначале, дальнейшей работой мы должны доказать, что ситуация выправляется.

В. Макаров:

Коллеги, у нас в этот раз, на четвертом завтраке, произошло изменение организационной структуры. Сергей инициировал в прошлый раз, чтобы мы что-то изменили, и мы так и поступили.

С. Плуготаренко:

Перед тем, как перейти к выступлениям блока экспертов, я запланировал короткое выступление. Хочу дать слово Кириллу Варламову, Фонд Развития Интернет-Инициатив. Короткий вопрос: как инвесторы смотрят на отрасли IT, в которые имеет смысл инвестировать, какие из них наиболее приоритетны для них?

К. Варламов:

Доброе утро, дамы и господа! Как уже сказали, я возглавляю фонд. Фонд составляет шесть миллиардов рублей. Основная задача — это инвестиции в интернет-проекты, и мы фокусируемся в основном на ранних стадиях.

Нас интересуют области, которые сейчас находятся в тренде и через несколько лет будут стоить серьезных денег: «Интернет вещей», маркетинговая аналитика, телемедицина, образование (детское образование — особенно быстро растущий сегмент, который мы видим), computer vision, безопасность и транзакции в интернете. Тренд связан с «Интернетом вещей», с появлением огромного количества устройств, подключенных к Интернету, с Big Data, который будет анализировать его, с тем, что пользователи проводят все больше времени в Интернете, в социальных сетях, с тем, что мы будем обвешаны устройствами для мониторинга здоровья и прочих параметров. Это приведет к возникновению огромного рынка аналитики и использования этой аналитики для продаж. Есть тренд, что скоро нам будут платить за предоставление информации.

Сегодня уже поднимали вопрос о поддержке отечественного программного обеспечения, об этом вчера сказал Президент. Наш фонд создан по

инициативе Президента для задач поддержки отечественной индустрии. Мы долго дискутировали, что считать отечественной компанией, как ее поддерживать, как выбирать. В итоге мы взяли для этого два критерия.

Первое — более 50% сотрудников компании являются налоговыми резидентами Российской Федерации. Это значит, что они проводят здесь 183 дня в году и платят подходный налог.

Второй критерий — компания на начальных стадиях инвестиций более чем на 50% принадлежит гражданам Российской Федерации. В процессе деятельности компании мы разрешаем размывать долю резидентов Российской Федерации до 25%.

Это можно использовать как базовые критерии. Мы уже проинвестировали около 100 компаний. Эти критерии работают. У меня всё, спасибо.

В. Макаров:

Спасибо, Кирилл. Коллеги, приятно, что у нас была представлена медицина. Здесь должны быть представлены и другие сегменты экономики. Boeing — одна из крупнейших компаний мира. Сергей Кравченко, прошу.

С. Кравченко:

Спасибо, коллеги. Вчера слушая Владимира Владимировича Путина, я подумал, что это первый Экономический форум, где Президент 80% времени говорил о политике. Не знаю, хотел он этого или не хотел.

Я ретроспективно посмотрел на то, что мы все (я в этом тоже участвовал) за 20 лет сделали с индустрией. Я знаю, что основатели IT-индустрии в России всегда будут недовольны Правительством или недовольны заказчиками, хотелось бы обогнать Индию значительно быстрее. Факт налицо: у нас сотни тысяч рабочих мест в области интеллектуальных сервисов, я уже многие годы не разделяю IT и современный инжиниринг, который с IT просто сросся. Я много раз говорил здесь об этом. В России

созданы многие сотни тысяч рабочих мест. Созданы компании, которые известны в мире. У некоторых из них российская ДНК связана только с создателями, например, с Белоусовым. Они все равно создают рабочие места здесь, в России.

Что сейчас происходит? Давайте подумаем. Если политическая ситуация не будет улучшаться так быстро, как хотелось бы всем нам, произойдет следующее. Я не беру уникальные компании, стартапы, которые приносят в мир новые технологии — они всегда будут востребованы. Давайте говорить о массовой индустрии классического аутсорсинга. Россия благодаря всем вам вышла на второе место после Индии. Мы понимаем, что единственный антидот нефтяной и газовой зависимости нашей экономики — это экспорт интеллекта: IT, инжиниринга, науки. Если политическая ситуация не будет улучшаться, то, по моим экспертным оценкам, половина из этих сотен тысяч рабочих мест, заработанных всеми нами для России, окажется в зоне риска. Когда я говорю про нас, я имею в виду в первую очередь российские компании, которые создали эту индустрию, и западные компании, которые сюда пришли, поверили и разместили здесь рабочие места.

Почему я говорю о риске для половины мест? Политическая ситуация приведет к тому, что по регуляторным принципам или по принципам IT-безопасности людям, которые будут ассоциироваться с Россией, не будут доверять такое большое количество проектов, как доверяют сейчас. Это огромный риск. Это означает, что мы достаточно быстро можем потерять половину.

Я вспоминаю Хемингуэя, «Старик и море». Он убил огромную рыбу, но рыбу обратно не довез. Человеческая победа в том, он спас свою жизнь, но рыбу не довез. Мы можем потерять половину рыбы.

Что это означает? Нужно сделать все возможное, чтобы политическая ситуация улучшилась. Прекрасно, что министр здесь. Николай, что еще нужно делать? Мне кажется, что в прошлые годы все были заинтересованы,

чтобы условия экспорта интеллектуальных услуг из России были бы сравнимы с другими странами. Я знаю, что и Ваши предшественники, и Председатель Правительства, и Вы лично этому уделяете внимание. Если мое очень грустное предположение, что мы можем потерять половину этих рабочих мест, реально, то Вы должны усилить работу по повышению конкурентоспособности нашей экспортной отрасли, экспортно-интеллектуальных сервисов минимум в два раза. Половина рабочих мест нечувствительна к регуляторным и ограничениям с точки зрения информационной безопасности. Чтобы не потерять хотя бы вторую половину рыбы, нам нужно, чтобы российские программисты, российские инженеры, которые работают на экспорт, имели значительные конкурентные преимущества. Если бы я был на Вашем месте, я бы в ответ на санкции разрабатывал программу, которая повысила бы конкурентоспособность отрасли экспорта российского инжиниринга и российского программного продукта минимум в два раза, чтобы рыбу сохранить, хотя бы в долларах.

Почему это важно? Это важно не только потому, что это реальный антидот экспортной зависимости от нефти и газа, но и потому, что это самый лучший способ прихода в Россию тех компетенций, которые потом помогут модернизации нашей экономики.

Мы это видели в Индии. Двадцать лет назад, когда я в первый раз приехал в Бангалор, Infosys, INFOTECH и Tata на 100% работали на Bank of America, P&G и Honeywell. Сегодня, 20 лет спустя, эти компании с помощью самых лучших программистов — граждан Индии, создают индийскую медицину, самую лучшую в мире, создают образование, самое лучшее в мире, создают аэрокосмическую индустрию Индии. Спасибо.

В. Макаров:

Большое спасибо.

С. Плуготаренко:

Это посыл на второй блок.

В. Макаров:

Конечно. Я немного предвосхищаю наш второй блок, где российские директора компаний скажут представителям Правительства всю правду о том, что нужно делать, чтобы конкурировать на глобальном рынке.

С. Плуготаренко:

Да. Завершающая история первого блока — то, о чем начал говорить Валентин. У нас есть новшество — пульта для голосования, которые лежат на столах у спикеров и экспертов. Я прошу показать на экране первый блок вопросов, по которым вам предлагается проголосовать. Для активации черной коробки нужно нажать зеленую кнопку на ней.

Давайте посмотрим на вопросы. В каком из сегментов новой экономики у IT наибольшие шансы взрывного развития в ближайшие пять лет? У нас есть пять вариантов ответов: био-, нано-, автомото-, социо- и другое. Я понимаю, что сформулировано очень емко и одновременно компактно, но каждый может примерить на себя этот ответ, расшифровать его и проголосовать.

Итак, зеленая кнопка включает голосование, и дальше выбираете вариант ответа. Я надеюсь, что этот игровой момент разбавит наш традиционный IT-завтрак и позволит нам сделать переходы между блоками. Я думаю, каждый может голосовать. Не знаю процедуру: итоги голосования показываются сразу, или мы их подводим потом?

Понятно: био- выиграло, на втором месте — социо-, что бы под этим ни понималось, дальше с большим отрывом идут автомото- и нано-. «Другое» тоже.

В. Макаров:

Да, «другого» тоже немало.

Коллеги, еще одно нововведение, которое мы сделали. Мы пригласили сюда представителей глобальных американских корпораций, которые лидируют и бьются друг с другом на глобальном рынке новых технологий, disruptive technologies.

Здесь представлены Microsoft, IBM, Intel, Oracle, EMC. Коллеги, как вы считаете, какое из направлений будет наиболее перспективным? Где Россия может занять свое достойное место в мировой гонке? Кто хочет сказать? Вячеслав? Прошу Вас.

В. Нестеров:

Спасибо, Валентин.

Я голосовал за био-: я считаю, что это наиболее перспективная область для конвергенции с IT. Как видите, я не одинок, этот вариант ответа занял первое место. Моя компания EMC обращает на эту область большое внимание. Компания в основном специализируется на устройствах хранения информации, управления информацией. Чтобы быть конкурентоспособным, чтобы в новом мире зарабатывать деньги, необходимо двигаться, и я вижу два направления движения. Первое направление — подниматься выше по софтверному стеку, чтобы зарабатывать деньги не на хардвере и низкоуровневом софте, а на более высоких уровнях.

Второе — конвергенция с конкретными науками, технологиями, которые к IT непосредственно не принадлежат. Наряду с некоторыми другими EMC выбрала одну из таких технологий — био-. К сожалению, на завтрак нет его руководителя «Сколково», но он был на Форуме. Центр «Сколково» будет специализироваться именно на конвергенции между IT-технологиями и технологиями в области bio life science.

В. Макаров:

Спасибо, Слава.

У меня вопрос. Сегодня несколько раз прозвучало: «Био-, био-». Мы пригласили сюда и Елену Плясунову, и Ричарда. Прозвучал вопрос о санкциях: как они влияют на нас, и что может с этими санкциями произойти. Ричард, вопрос к Вам. You are an American. How do you feel about the impact of sanctions? Are American customers refusing to work with Russian developers, or how are they working?

R. Golob:

Sanctions is an interesting and difficult area. To date, we are very fortunate that we have not seen any impact on our business as a result of sanctions. We have had the customary requests from our clients within the large global pharmaceutical and medical device companies asking us about the status of the situation in Russia and Ukraine, and we are as capable as anybody – or maybe better than the people on CNN – of giving them our sense of what is happening. But, so far, nobody has terminated any existing contracts, nobody has indicated that any current contracts under discussion will be terminated, and so the biggest question for us as a company and for our industry is what is in the future. What companies have been thinking about Russia as a location for an innovation centre, for a research centre, for an outsourcing centre, and will they remove Russia from the top group of potential sites and bring it down to what they consider a more risky location?

So that is an unknown: we just cannot determine what the future will bring. But so far, so good.

В. Макаров:

Good, that is nice to hear.

Коллеги, мы приступаем к обсуждению второго блока наших вопросов. Мы предоставим слово руководителям российских компаний, которые борются на глобальном рынке. Расскажите, как успешно вы это делаете. Выскажете предложения, каким образом государство может помочь вам сохранить и укрепить позиции.

С. Плуготаренко:

Валентин, я скажу название блока: «Российская IT-индустрия в глобальном контексте».

В. Макаров:

Именно так. Начинаем.

Александр Егоров. Саша известен как лучший специалист по Германии, а потому вопрос такой. В сложных политических отношениях как Германия и Европа в целом реагируют на санкции, как реагируют на работу с российскими компаниями? Какие перспективы работы российских компаний на немецком рынке, уходить ли нам из Германии и вообще из Европы в Китай или еще куда-нибудь? Держаться ли нам за этот рынок — самый конкурентный, самый близкий для нас в культурном отношении?

А. Егоров:

Много вопросов сразу.

В. Макаров:

Ты выбери, может быть, придумай сам и отвечай.

А. Егоров:

Добрый день, дамы и господа! Александр Егоров, компания «Рексофт», Группа компаний «Техносерв».

Ниоткуда уходить не надо. Я считаю, что теме политики уделяется чрезмерно большое внимание, в то время как на макроуровне ее влияние есть, на микроуровне — есть, конечно. Последние события на наших западных клиентов не повлияли. Они повлияли на то, что я был вынужден провести многие и многие часы на телефоне с коллегами, которые занимаются работой с клиентами, объясняя, что все будет хорошо. Это ненужные затраты времени, его можно было потратить правильнее.

Скажу о глобальных рынках. Сегодня и Анатолий, и Сергей Кравченко емко и четко сказали, что свою позицию на глобальном рынке в части разработки программного обеспечения мы уже заняли. Это свершившийся факт, теперь эту позицию можно улучшать, увеличивать, уменьшать. В значительной степени сегодня эти успехи зависят от того, насколько мы сможем воспроизводить кадры. Сегодня основная проблема в том, что рынок высох и людей нет. Мы наскребываем их всеми возможными способами, учим. Эту проблему неправильно предъявлять текущему составу Минкомсвязи, она зрела 15 или 17 лет. Они просто открыли двери, и на них вылился поток, так сказать, фекальных масс. Это нормально. Необходимо что-то делать с образованием, но это особая тема, и ее нужно отдельно обсуждать.

По глобальным рынкам. Доказано, что точно наши компании могут иметь глобальный успех в продуктовом бизнесе. Я не буду сейчас их называть, они у всех на слуху. К сожалению, исчезающее мало (уместится на пальцах двух рук) компаний, которые смогли выйти на глобальный рынок в продуктовом плане. Это то самое исключение, которое подтверждает правило. Правило такое: российские продуктовые компании на международный рынок выходят не то чтобы случайно, а в связи с уникальной комбинацией качеств их основателей и идеологов.

В чем проблема? На мой взгляд, проблема очень простая. IT, по сути, является обслуживающей отраслью. Мы затронули тему конвергенции с различными отраслями. IT проникает во все отрасли и их двигает. Если

двигать нечего, то на этом «нечего» не может возникнуть продукт. Чтобы российские компании были успешными на глобальном рынке, как это ни парадоксально, нужно навести порядок дома.

Успех американского IT связан с огромным, гомогенным рынком чудовищного размера, который работает одинаково. Когда в конце 1990-х мы выходили на международный рынок в оффшорной индустрии, меня поразили цифры. Уже тогда американский рынок составлял 920 миллиардов долларов США, почти триллион. Я могу ошибиться в последних цифрах, но то время рынок Германии был около 136 миллиардов долларов США. Российский рынок, рынок огромной страны с огромными возможностями, — примерно 26—30 миллиардов долларов США в зависимости от того, как считать (считать или не считать «железо»). Это сопоставимо с рынками Финляндии и Польши — это смешно.

Кроме того, этот рынок перекошен в сторону аппаратного обеспечения сетевых систем. Из этих 30 миллиардов на 25 миллиардов мы торгуем, продаем друг другу «железо» и программное обеспечение уважаемых компаний Oracle, EMC и так далее. Мы ничего не производим. Пока на внутреннем рынке не будет мощного, устойчивого спроса, никаких глобальных компаний у нас не вырастет. Феноменально, что сделали некоторые сидящие за этим столом, но это единичные истории успеха. Основная масса людей не настолько хороша, этот успех невозможно будет повторить системно. Чтобы повторить его системно, нужен нормальный домашний рынок — это закон экономики. Говоря о глобальном контексте, нужно говорить о локальном контексте. Мы далеки от того, чтобы кого-то критиковать.

В силу специфики Группы компаний «Техносерв», я с 2010 года очень много работаю с российскими предприятиями и российскими федеральными органами исполнительной власти. Я не вижу у них злонамеренного желания что-то сломать или испортить. Я вижу бедность, некомпетентность и

непонимание того, что нужно делать. Это основные проблемы. Ситуация в некоторых федеральных органах исполнительной власти — в Федеральной налоговой службе, Федеральной миграционной службе и так далее, — складывается не благодаря, а вопреки тем условиям, которые созданы, чтобы ИТ проникал в эти учреждения, уничтожал коррупцию и делал нашу жизнь лучше. Это опять воля конкретных людей, которые зачастую с риском для карьеры берут на себя ответственность за то, чтобы решать вопросы мимо существующих системных условий.

В прошлом году на этом мероприятии я говорил, что работа на российском рынке показала: здесь могут рождаться феноменальные продукты. В связи со сложностью и размером страны то, что мы здесь производим в плане информационных систем, может оказаться очень успешным. Такие примеры есть. Нам нужно здесь, внутри начать производить больше систем, которые будут удовлетворять наши же потребности. Мы все живем здесь.

Что можно сделать? Много уже делается. Я считаю, принят хороший документ, разумная стратегия. Теперь нужно переходить к тактическим действиям. Нужно интенсифицировать процесс внедрения ИТ, прежде всего на государственном уровне, необходимо уделять этому первостепенное внимание. Вот главная статья. На федеральном уровне все должны быть полностью автоматизированы. Мы за четыре года трансформировали Федеральную миграционную службу — теперь эта организация работает на новом уровне. Главное: никто не против, просто никто не знает, что нужно делать. Это первый пункт.

Второй — решить вопрос с образованием.

Третий вопрос тяжелый — это создание условий, чтобы наши предприятия имели амбиции выхода на международные рынки. Я имею в виду не ИТ предприятия, которые находятся там с момента рождения, а предприятия обычных, нормальных секторов экономики. Мне кажется, что вредны

бесконечные рассуждения про господдержку, про необходимость дать денег из госбюджета. Они вредны. Компания не может стать конкурентоспособной, если она тыкается на местном рынке, подпитываясь бюджетными деньгами. Десятки, сотни примеров, когда «супер» технологии выходят на более или менее честный тендер и проигрывают в пух и прах компаниям из Франции, Испании, Сербии, Америки и так далее. Мы это видим каждый день.

Нужно вбить в головы людей, что международная конкуренция и экспорт — это очень хорошо, и надо пытаться туда уходить. Герой тот, кто сумел экспортировать три единицы продукции. Сейчас этого нет. Сейчас создается образ противостояния...

Из зала:

Наоборот! Ровно наоборот!

А. Егоров.

Наоборот, да. Ровно наоборот. Нужно каким-то образом объяснить людям, что противостояние существует объективно, мы понимаем, что оно есть. Это политическое мероприятие, поэтому не надо делать резких заявлений, но понятно, что это противостояние — фундаментальное. Оно никуда не исчезнет. Чтобы в этом противостоянии если не выиграть, то хотя бы достойно смотреться в новом мире, нужно производить продукты и услуги, которые будут производить впечатление на людей. Америка — это не президент, Америка — это iPhone.

В. Макаров:

Саша, ты говоришь, что нужно больше стимулировать внутренний спрос. В экономике 60% государственные, она вся оттуда. Не получится ли так, что государство скажет: «Хорошо, я сейчас все трансформирую, все

быстренько переделаю и размещу». Ведь здесь сидят представители частного бизнеса.

А. Егоров:

Нет-нет, Валентин.

В. Макаров:

Не будет такой опасности?

А. Егоров:

Я говорил другое. Мне активно не нравится идея замещения импорта. Я понимаю, что за люди сейчас набегут на это импортозамещение, я их знаю в лицо. Я провожу другую мысль. Надо внедрить в головы людей, что молодец тот, кто хотя бы на доллар что-нибудь продал на Запад. Не нужно много ума, поверь, чтобы продать в Министерство сельского хозяйства.

В. Макаров:

Правильная мысль. Продолжение этой мысли как раз...

А. Егоров:

Я подытожу, извините, что затянул, но наболело.

В. Макаров:

Мне кажется, правильно повторить одну и ту же мысль несколько раз, тогда точно дойдет.

А. Егоров:

Задача на сегодняшний день, помимо базовых вещей, связанных с поддержкой образования и экспорта, — это внедрение в головы

предпринимателей на государственном уровне, что сверхзадачей является экспорт. Экспорт чего угодно, от гвоздя до любого кода. Говорят, что это важно.

В. Макаров:

Александр, принято! Ты захватываешь мою национальную идею. Не надо.

А. Егоров:

Sorry.

С. Плуготаренко:

В продолжение этой темы я хочу предоставить слово Кириллу Филиппову. Это представитель компании SPB TV, которая является поставщиком различных решений: программных решений, контентных решений и приложений для мобильных устройств. Может быть, я ошибаюсь, но думаю, что Ваши главные достижения по импорту — это Азия. Какой здесь есть опыт? Какие есть возможности, может быть, рекомендации, как вести себя в нынешних реалиях другим компаниям?

К. Филиппов:

Я не понял, почему такой пессимизм в глазах. Мы настроены крайне оптимистично. Нам нравятся и рынки, и центр, и климат, и налоговая система. Может быть, кому-то не нравится, но нам комфортно. Возможно, это связано с тем, что мы работаем на Запад и не работаем на государственные программы. Государство не является нашим заказчиком. Россия занимает 14-е место в мире в рейтингах инновационности, обходя Великобританию и Канаду. Это о чем-то говорит. Нельзя настолько пессимистично относиться к жизни. Да, есть вещи, в которых мы впереди.

Да, есть то, что нам нравится. Да, нам тяжело продавать на Запад. Нам тяжело продавать, и основная проблема — мы не умеем продавать.

Мозги, образование, разработки у нас замечательные. Вчера Владимир Иванович Якунин сказал, что он читает детям сказки. Нестандартное мышление — это из сказок. Емеля-дурачок, который сидел-сидел на печи, потом пошел, поймал рыбу и стал с ней разговаривать — это российский вопрос: «А поговорить? Надо же поговорить». Это первое. Второе — нестандартность. Печка поехала — нестандартное решение, все это из сказок. Все наши нестандартные решения, все нестандартные решения наших программистов откуда-то из детства. Читайте детям сказки, оттуда и пойдет нестандартность.

Конечно, нам не хватает образования. Для программистов важно знание иностранных языков, без этого невозможно работать на международном рынке, да на российском рынке тоже.

Из зала:

Какие языки? Языки программирования?

К. Филиппов:

Нет, я имею в виду не только языки программирования. На сегодняшний момент детишки уже знают языки программирования: они даже не успевают получить образование, а уже неплохо программируют. Мозг есть, работает, есть интерес и он эффективен. Иностранных языков не хватает. Конечно, с этим нестандартным подходом...

Из зала:

Где лучше? В какой стране лучше?

К. Филиппов:

В какой стране лучше языки?

Из зала:

Где программисты знают больше иностранных языков?

К. Филиппов:

В Европе все окончившие школу знают три—четыре языка.

Из зала:

Там нет программистов.

К. Филиппов:

Программисты там есть. Мы сейчас разговаривали с Сергеем: количество выходов из европейских компаний у него больше, чем из наших. Я не могу сказать, что программистов там нет. Там тоже есть хорошие программисты. Вопрос в другом: наши программисты не являются дешевыми, наши программисты — люди, которые могут нестандартно подойти к задачам. Заставьте программиста писать алгоритмы по поводу перемещения плоского груза из точки А в точку В. Иностранец будет писать и напишет алгоритм, а наш сначала подумает: «Давайте намажу пол маслом, вложу это в алгоритм, и этот груз будет толкать один человек». Это нестандартный подход к решению задач, которые в результате становятся дешевле.

У наших сотрудников есть лояльность. Если им комфортно, если их устраивает заработная плата, в компании практически нет текучки. Это хорошо для программистов. Не хватает образования, последующего образования — все наши ведущие софтверные компании поддерживают учебные заведения. Мы должны сказать: есть мозг, есть нестандартность решений, нужно образование. Я могу сказать: читайте детям сказки на ночь,

а потом отправляйте учиться, чтобы они могли неплохо зарабатывать. Спасибо.

С. Плуготаренко:

Напутствие принято.

Я сразу хочу предоставить слово другому спикеру из близкой отрасли — Олегу Туманову. Он представляет медиаплатформу ivi.ru. Олег, хочу задать вопрос: сможет ли Россия стать глобальным игроком на рынке медиаконтента, заметно конкурирующим на уровне Европы, на уровне всего мира?

О. Туманов:

Спасибо. Доброе утро, уважаемые дамы и господа!

Я представляю очень интересную индустрию. Не знаю, как перевести на русский язык слово exciting. Эта индустрия онлайн видео оказывает влияние на четыре глобальные мировые индустрии, прежде всего на телекоммуникации. Вы знаете, что огромные инвестиции делаются в построение широкополосных телекоммуникационных сетей, огромные инвестиции делаются в LTI, в мобильные технологии. Многие российские компании стали предлагать тарифные планы по 50, по 70, по 100 мегабит в секунду. Это нужно не для того, чтобы еще лучше слышать друг друга или переписываться, это делается, чтобы передавать тяжелый контент. Наша индустрия является драйвером, чтобы люди переходили на новые тарифные планы и еще больше пользовались телекоммуникационными услугами. Эта индустрия меняет рынок оборудования, потому что драйвером покупки новых телевизоров с технологией Smart TV являются возможности, которые предоставляет онлайн видео или видео по запросу.

Медийная индустрия также очень сильно меняется. Поговорив с несколькими людьми, я понял, что многие отказались от линейного

телевидения, потому что все больше и больше людей требует видеоконтент тогда, когда они хотят, где они хотят, и это то, что мы можем дать. IT-технологии, огромное количество технологий используется, чтобы донести до всех вас наш продукт.

Относительно наших глобальных перспектив. Наша компания пока не работает на международном рынке, но она уже стала заметным международным игроком. Российский Интернет является крупнейшим в Европе, а мы являемся крупнейшей компанией в России: по популярности нашего сервиса мы вошли в мировой топ. Третий по популярности сервис на технологии Smart TV на LG, пятый по популярности на Samsung, Philips сказал, что мы держим первое место в Европе. У нас есть прекрасная платформа для глобальной экспансии.

Я хочу сказать, почему мы не делаем глобальную экспансию. Я вернусь к самому важному тезису сегодняшнего завтрака, который провозгласил Александр Егоров. Я хочу полностью его поддержать и на этом сконцентрироваться: чтобы конкурировать на глобальном рынке, нужно создать сильную индустрию дома и сильную компанию дома. Netflix сейчас делает глобальную экспансию, потому что он очень силен на американском рынке. Мы вынуждены бороться, преодолевая невероятные препятствия, инвестируя гораздо больше денег, чем мы должны инвестировать в эту индустрию, чтобы она стала успешной. У нас есть свои проблемы: с точки зрения контента, у нас самая пиратская в мире страна. Косметические изменения делаются, но глобальная ситуация с пиратством не преодолена. Пока в поисковой выдаче ведущего российского интернет-сервиса первые две страницы занимает пиратская выдача, пиратство в России будет процветать. Можно сколько угодно бороться с тем, чтобы удалить какой-то фильм с какого-то торрента, но это как гидра — у нее одну голову отрезаешь, а 50 вырастает. Когда крупнейшая социальная сеть в России является самой большой платформой для распространения пиратского

контента, ничего кардинального не будет происходить. Если Правительство захочет это сделать, оно это сделает: заставит удалить пиратский контент из поисковой выдачи, заставит российские социальные сети соблюдать авторские права так, как это должно соблюдаться.

С другой стороны, у нас есть все возможности для экспансии, потому что и платформа, и возможности этого сегмента открывают большое будущее. Я думаю, он может серьезно влиять на российскую экономику в целом.

С. Плуготаренко:

Большое спасибо, коллеги. Продолжаем тур руководителей компаний из России. Сейчас очередь Центра речевых технологий: Дмитрий Дырмовский, генеральный директор. Центр речевых технологий — пример новой компании на топ-уровне мировых конкурентов в области распознавания речи, шумов и так далее. Компания имеет клиентов в 80 странах, больше, чем Luxoft.

Д. Дырмовский:

Не такая она и новая, все-таки 24 года.

С. Плуготаренко:

Тем не менее компания выросла в настоящего лидера.

Д. Дырмовский:

Уважаемые коллеги! Центр речевых технологий продает решения, и нашими решениями, изделиями, системами пользуются более чем в 70 странах мира. В терминологии Александра Егорова мы герои. Не будем скрывать: нам очень приятно, что введена такая оценка. Отличительной особенностью нашей компании является наличие собственной научной школы. При численности компании чуть более 400 человек у нас 25

кандидатов и докторов наук, и это является нашей основой, нашим базисом, который позволяет нам не только создавать решения и программные продукты, но и продвигать их по всему миру.

Я немного вернусь в предыдущий блок, касающийся конвергенции с другими отраслями. Речь — это наиболее естественный интерфейс общения. Я приведу пару примеров наших решений. Мы сейчас развиваем медицинское направление с компанией IBS: здесь мы можем позволить врачам вести протоколы приема с помощью голоса, не используя часто очень неразборчивый почерк. Мы позволяем финансовой сфере подтверждать и повышать надежность транзакций, операций с помощью вашего голоса, используя голос как пароль. Мы работаем с правоохранительной системой и помогаем нашим коллегам из силовых структур искать преступников по голосу. Спектр различных применений достаточно большой. Нужно отметить, что голос проникает все больше и больше в тот самый «Интернет вещей», который коллеги уже обозначали. Мы видим, и это уже происходит на Западе, все возможные средства общения будут сдвигаться в сторону голоса. В ближайшее время мы от прикосновения будем уходить в эту область. Скоро можно будет забыть про пароли, которые вы вводите в планшеты и iPad, это можно будет делать с помощью голоса. Это технологии уже 21-го века. Здесь в России есть уникальная возможность занять лидирующие позиции на этом развивающемся рынке, который только начинает свое становление.

Как и предыдущие ораторы, теперь я хочу перейти к тем проблемам или предложениям, которые возникают у российских компаний-разработчиков, в том числе и за рубежом. Как только мы приходим к заказчику, в том числе в России, почему-то все сразу начинают сравнивать российские технологии с отечественным автопромом. Да простят меня коллеги из автомобилестроения, но это принципиально неверное и неправильное сравнение. Последний пример: в апреле закончилось независимое

исследование, которое раз в два года проводит Американский отраслевой институт стандартов ANSI, своего рода олимпиада по биометрии. В этом году в секции биометрии наша компания заняла первое место среди 120 участников из более 20 стран. После нас идет Университет Бостона и другие уважаемые западные компании. Поэтому, мне кажется, уместнее было бы сравнивать нас не с автомобилестроением, но с российским фигурным катанием.

Из зала:

У нас есть «КамАЗ», «КамАЗ» номер один в мире.

Д. Дырмовский:

Мы начинаем взаимодействие с «КамАЗом», поэтому это тоже правильный пример.

К сожалению, в головах у многих, в том числе руководителей компаний, крупных предприятий, связанных и не связанных с IT, присутствует преклонение перед западными IT-брендами. Они считают, что если это сделано в США, значит, это априори лучше. Мы считаем, что очень важно заниматься популяризацией не только работы программиста: «Быть айтишником — это круто». Нужно заниматься популяризацией именно того, что сделано в России: наших решений, систем, программ и так далее, чтобы все понимали, что если это сделано в России — это круто, это работает, это надежно. Пускай, это будет не сразу, не во всех областях, но без этого мы, к сожалению, будем заниматься только внедрением западного. Мне кажется, что правильнее заниматься развитием своего.

Следующий момент, который хотелось бы отметить: предложить государственным компаниям, государственным организациям выступить пионерами по внедрению передовых российских информационных технологий. В этом плане доходит до смешного. Мы сначала что-то

внедряем на Западе, получаем там хороший feedback, и только после этого возвращаемся в Россию и внедряем уже зарекомендовавшие себя решения. По-другому не берут, ссылаясь на отсутствие опыта и внедрений. Это, мне кажется, дало бы некий толчок для международной экспансии российских компаний, потому что на Западе тоже всех бизнес-заказчиков спрашивают: «Где ваши внедрения, где ваш опыт?» Здесь, мне кажется, государство могло бы сыграть очень важную роль для того, чтобы стать пионером и дать толчок развитию российских передовых систем.

Возможно, стоит подумать о стимулировании тех компаний, тех уникальных руководителей, которые, как сказал Александр Егоров, на свой страх и риск и в частном бизнесе, и в государственных компаниях все-таки внедряют российские продукты и решения. Для этих компаний необходимы какие-то налоговые льготы, какие-то другие послабления. На наш взгляд, это будет гораздо более эффективно, чем просто выдавать компании IT-разработчикам. Нужно стимулировать именно внутреннюю конкуренцию, внутренний спрос, а дальше уже пусть победит сильнейший, пусть решает рынок. Это честно, правильно и справедливо.

К сожалению, если посмотреть на нашу работу внутри России, очень многие крупные западные бренды, имеющие во многих отраслях доминирующее положение, приносят с собой с Запада своих партнеров и фактически не пускают российских вендоров в свою закрытую экосистему. Они устанавливают высокие заградительные цены на лицензии, на подключение к своим решениям. Речь идет даже не о том, чтобы создать нам преимущество или протекцию, а о том, чтобы создать возможность честно конкурировать, возможность встраиваться и подключаться к большим западным вендорам, у которых есть свои партнеры. Примеры не очень честной борьбы мы, к сожалению, встречаем в России, и с этим довольно сложно бороться.

Много было сказано про образование, не стоит об этом забывать. На наш взгляд, очень качественная практика — партнерство вузов и бизнеса при поддержке государства. Со мной за одним столом случайно оказался Владимир Николаевич Васильев, ректор Университета ИТМО. Несколько лет назад мы организовали совместную кафедру речевых информационных систем, и уже видим первые положительные шаги. Воспитанники кафедры уже приходят к нам на работу. У вуза гораздо больше возможностей взаимодействовать с международными вузами, а для прикладной науки это крайне важно, потому что изоляция от мирового научного сообщества — это путь в никуда, мы все время будем на шаг позади. Эту практику нужно развивать и постепенно двигать.

Еще одно замечание по работе наших компаний на Западе. Мы работаем в 75 странах, но если кто-то думает, что нас там ждут с распростертыми объятиями, он заблуждается. Последний пример: мы, имея передовые технологии на рынке и более низкие цены, в данный момент участвуем в одном из крупных тендеров по биометрии в крупнейшем европейском банке. Мы прошли квалификационный отбор, прошли технический отбор, вышли на аукцион цен, дали меньшую цену, и потом по какой-то причине заказчик в нарушение своих собственных тендерных правил принимает решение о победе крупного западного бренда. Я не буду рассказывать подробностей, ситуация пока развивается, но, возможно, нам придется даже разбираться в судебном порядке. Хотели бы получить поддержку государства: мы, как компания не очень большая, не можем себе позволить держать юристов по всем отраслям права, а судебные издержки в Европе очень велики. Многие иностранные бренды — китайские, испанские — приходят даже в страны третьего мира, такие как Эквадор, Венесуэла, уже с субсидированными кредитами от своих стран. Нам очень тяжело бороться, то есть нам нужно быть не просто лучше, а быть на голову лучше, быть в

разы дешевле, чтобы в итоге на деньги китайского кредита было закуплено российское оборудование. В такой сложной борьбе приходится двигаться. В завершение, я думаю, что Олимпиада показала, что при объединении государства и общества можно не только победить на Олимпийских играх, но и развить речевые технологии. Мне кажется, это можно будет сделать только вместе. Спасибо.

С. Плуготаренко:

Дмитрий, спасибо. Ко всем остальным спикерам у нас требование укладываться в прописанный регламент: примерно пять минут.

В. Макаров:

Да, но послушать интересно. Коллеги, еще один пример. Саша говорит, что их единицы, а я насчитал около пятнадцати компаний в России, которые имеют хотя бы тысячу человек персонала. Это уже вполне приличное количество.

Еще одна компания-лидер в сегменте Business intelligence — компания «Прогноз». Рыночной экономике в России всего 25 лет, а компания «Прогноз» — один из лидеров Business intelligence. Владимир Эскин, вице-президент компании «Прогноз». Проанализируйте, пожалуйста: на каких рынках вы работаете? Где сейчас сложно? Где хорошо, где можно продвигаться? Где лучшие перспективы, где что-то мешает?

В. Эскин:

Большое спасибо. Доброе утро. Наш пример: когда мы решили выйти на зарубежный рынок, мы приняли решение, что начнем с Америки. Мы не пошли на партнерские отношения, хотя было много предложений субподряда на большие контракты, когда мы бы просто подносили снаряды, а кто-то другой являлся лицом этих отношений. Мы стратегически решили

пойти на большие контракты сами. На это ушло какое-то время, но наш первый большой контракт мы заключили в Америке с Международным валютным фондом. Сейчас все, что касается процесса от сбора данных до публикаций в Международном валютном фонде, — все завязано на нашей системе. Мы заработали репутацию с таким заказчиком, зарекомендовали себя. Это заняло приблизительно два—три года, и мы получили больших заказчиков. Мы изначально решили не кодировать маленькие веб-сайты, не идти субподрядом к большим компаниям, а решили сами делать все. Маленькая компания из Перми приехала в IMF, приехали пермские пацаны в валенках и решили укатать IMF — с этого все начиналось. Как только мы это сделали, сразу открылись двери, начались звонки из Европейской комиссии, Всемирного банка. Сейчас у нас большие заказчики — McKinsey & Company и так далее. Честно скажу: продавать в Америке очень тяжело. Конкуренция большая, компаний много, и за каждого заказчика надо держаться зубами. Как только отпустил отношения на два—три месяца, пришел кто-то другой и уговаривает его на другие продукты. Без американских заказчиков невозможно зарекомендовать себя. Репутацию можно заработать только в Америке.

Два года назад мы приняли решение, что попробуем другие рынки. Я горжусь: сейчас мы работаем во всех африканских странах. Все 54 страны имеют наши продукты. На этой неделе я был в Замбии. Один пример: Замбия — относительно маленькая страна. Мы берем наши продукты, которые сделали в России, для российских заказчиков, и перекладываем один в один для заказчиков же Замбии. Точно так же мы работаем в Сьерра-Леоне, Мозамбике, Мадагаскаре и других странах. В Замбии мы сейчас работаем с Центральным банком, с Министерством финансов, Министерствами транспорта, туризма и так далее.

В России производятся уникальные продукты. Но, во-первых, нам не хватает английского языка. Многие считают, что хорошо говорят на

английском, но английский язык у русских ломаный, очень неправильный. Во-вторых, нам не хватает способностей продавать. У российских компаний есть тенденция — чем больше закодируем, тем будет лучше. Надо остановиться, сконцентрироваться на чем-то одном, упаковать это и продавать маленькие готовые продукты. Портфель продуктов, которые компания «Прогноз» продает в России, очень большой. Все, что надо сделать, — упаковать их и продавать на зарубежных рынках.

Я уложился, есть ли еще вопросы?

С. Плуготаренко:

Мне кажется, даже с запасом. Большое спасибо.

В. Макаров:

Сергей, один вопрос. Стал ли американский рынок сложнее в связи с этой ситуацией с Украиной? Нужно ли нам идти в Китай? Пожалуйста, Филиппов и его SPB TV — прекрасный выход на Юго-Восточную Азию. i-Free, 30 человек продают в Китае российский софт.

В. Эскин:

Пока на нас политическая ситуация между Россией и Украиной не повлияла, я не почувствовал ничего. Кроме Африки, мы заходим также в страны Персидского залива. Я считаю, что для русских компаний страны Персидского залива — Саудовская Аравия, Оман, Катар и другие — рынок очень перспективный. Мы сейчас работаем и в этих странах. Софтовые компании сейчас будут там много продавать. Я считаю, сейчас настал тот момент, когда русским компаниям можно зайти на этот рынок и зарекомендовать себя там.

В. Макаров:

Латинская Америка тоже? Мексика — крупнейшая в мире система, Центр речевых технологий в Мексике.

В. Плуготаренко:

Я хочу задать вопрос компании, которая является и интернетовской, и сервисной — это стартап, проект Ostrovok.ru, который мощно набрал темпы в России. С точки зрения интернет-стартапа, какие видятся перспективы выхода на глобальные рынки? Видятся ли вообще и на какие рынки? Сергей Фаге.

С. Фаге:

Доброе утро, дамы и господа! Я Сергей Фаге, основатель компании Ostrovok.ru. Для тех, кто нас не знает: мы ведущая локальная система онлайн бронирования отелей, запустились меньше трех лет назад. Сейчас наша выручка близится к 100 миллионам долларов США в год. Сегодня хочется поговорить о том, о чем вчера говорил Владимир Владимирович Путин, о чем говорят практически все лидеры государства: почему из России можно построить глобальную компанию, победить иностранных конкурентов.

Во-первых, скажу о деньгах. Здесь много говорили про технологии, хочется поговорить о ценности, которую эти технологии создают. Многие думают: «Какие-то отели, какая-то мелочь». Наш ведущий глобальный конкурент, компания Booking.com — это компания, которая котируется на фондовой бирже с оценкой в 60 миллиардов долларов США, которая занимает 2,5% всего рынка глобального бронирования отелей. Компания, занимающая 2,5% рынка, стоит 60 миллиардов долларов. Довольно ценно. Через пять лет суммарная капитализация этой индустрии по всему миру будет составлять сотни миллиардов долларов, это не мелочь.

Когда мы начинали компанию, мы думали только про российский локальный рынок. Идея была довольно простая: на всех других больших локальных рынках — в Китае, Индии, Бразилии — победили локальные игроки. Давайте сделаем здесь то же самое, можно будет построить компанию более чем в миллиард долларов США. В процессе мы были удивлены тем, как в России легко найти талантливых технологических экспертов, которые могут работать над сложными проблемами. Я раньше работал в Кремниевой долине, могу сравнить: здесь намного лучше и легче с этим, а именно это определяет успех технологических компаний.

Сегодня здесь все говорили про технологии. Многие часто спрашивают: «Что тут сложного?». Отелей очень много, их сотни тысяч по всему миру, они очень фрагментированы, это мелкий бизнес, они уникальны и продают себя через сотни разных каналов. Агрегировать это и за одну секунду выдавать пользователю самые лучшие цены и доступность номеров — это довольно непросто.

Со временем в процессе инвестиций в этот сегмент, мы заметили очень странный тренд. Много иностранцев начали бронировать гостиницы через нас. Мы случайно — просто «чтобы было» — сделали английский сайт, и стали замечать: на сайт Ostrovok.ru приходили тысячи людей не из России, и они бронировали у нас отели! У нас тогда цены были указаны в рублях, и нам было очень странно: люди из Катара или Лондона заходили на сайт Ostrovok.ru и бронировали отели в Катаре или в Лондоне.

Из зала:

Какая средняя цена отеля?

С. Фарг:

Давайте не будем лезть в специфику нашего сегмента. Тысячи людей приходили на сайт с недопереведенными русскими текстами и бронировали

отели в рублях. Это было странно, но это показало: что-то в этом есть. Со временем мы поняли, что мы в процессе погони за российским рынком создали продукт, конкурентоспособный на глобальном рынке, и мы несколько поменяли свою цель. Мы поняли, что у компаний в Сиэтле или в Амстердаме нет технического таланта, чтобы делать то, что мы делаем. Мы поменяли свою цель, чтобы сконцентрироваться именно на глобальном рынке. Сейчас у нас уже идут продажи более чем в тридцать стран по всему миру. Мы видим, что у многих российских компаний есть такая возможность — за счет отличного технического таланта строить большие компании, ориентированные на потребителей по всему миру. Здесь можно построить компании не в миллиарды долларов, а в десятки миллиардов долларов. Государству нужно обращать на это много внимания. Ведь именно здесь, в Интернете, в электронной коммерции можно построить огромные ценные компании. Они будут создавать много рабочих мест, будут создавать много акционеров внутри Российской Федерации, будут зарабатывать много денег и будут потом инвестировать, в том числе в другие технологические компании здесь, в России. Именно Интернет — то, что нужно развивать из России в первую очередь. У нас здесь очень светлое будущее, и я обожаю работать в России. Спасибо за внимание.

С. Плуготаренко:

Спасибо. Я понял: секрет успеха — нужно не бояться сделать англоязычный сайт.

В. Макаров:

Коллеги, мы вышли из графика уже на полчаса, давайте немного активизируемся и перейдем без голосования к третьему блоку, который сегодня уже много раз затрагивался. Это — кадры. Насколько российская высшая школа, средняя школа и просто школа готовы обучать людей,

конкурентоспособных на глобальном рынке, готовых делать решения, которые будут там доминировать?

Владимир Николаевич Васильев, ректор Университета ИТМО. Уже почти десять лет офис НП «РУССОФТ» находится в технопарке ИТМО. Я вижу, как вы занимаетесь конвергенцией: тут и оптика, и биология — все вместе. Готова ли высшая школа к этому? Как вы можете это сделать?

В. Васильев:

Вопросов много, Александр Егоров всегда задает вопросы по образованию, и совершенно справедливо. Я не буду говорить обо всей системе высшего образования, но могу сказать, что основная проблема — мы это все прекрасно понимаем — это качество образования, она давно уже стоит на повестке дня, а сейчас стучится в дверь.

Отдельный вопрос, и мы это все прекрасно понимаем, не только вы, наши работодатели, но и профессиональное сообщество. Речь в основном шла о глобальном рынке в области IT, и понятно, что и кадры, и университеты тоже должны быть глобальными, быть конкурентоспособными на глобальном рынке. Чудес не бывает, если вы хотите получать нормальные кадры.

О каких цифрах идет речь? Хорошо известный корень из N: в Российской Федерации 1300—1400 государственных и негосударственных высших учебных заведений. Из них три—четыре десятка университетов, которые могут стать конкурентоспособными. Инструментов достаточно много. Что такое конкурентоспособность? Это не рейтинги, в которые попадают или не попадают вузы. Университет является конкурентоспособным, если он участвует в формировании повестки дня на достаточно длительном горизонте. Подчеркиваю, в формировании повестки дня, которая будет обозначена в будущем. Инструментов достаточно много: это может

определяться и количеством статей, и участием в сегменте того или иного рынка — вариантов достаточно.

Мы прекрасно понимаем, что будущее — это не просто какая-то точка, будущее находится здесь, то есть будущее распределено в настоящем. Носители тоже находятся здесь. Чтобы понять, каким станет будущее, люди должны в этом участвовать. Я думаю, что именно способность решать слабоформализуемые задачи и будет определять конкурентоспособность. Здесь мы подходим к понятным инструментам подготовки кадров, которые могут решать слабоформализуемые задачи, и тем самым определять будущее.

Перехожу к конвергенции. Конвергенция био-, в области информационных технологий — это отдельный инструмент. Понятно, что это плюс. Из-за нехватки времени приведу один пример. Три года назад мы начали работать с нашим санкт-петербургским Александринским театром. Сделали магистерскую программу: ее руководителем в техническом университете стал художественный руководитель театра Валерий Фокин. Он работает и в Москве, и у нас в Санкт-Петербурге. Почему я говорю о слабоформализуемых задачах? У меня глубокое убеждение, что если вы не понимаете содержательной конкретной части работы в IT, то вам тяжело будет решать эту задачу. В рамках нашего совместного проекта объединились режиссеры, актеры из Санкт-Петербургской государственной академии театрального искусства, студенты-айтишники и так далее. Когда первые магистранты пошли, мои айтишники с удовольствием бежали на занятия к сценаристам, режиссерам на актерское отделение, и наоборот — СПбГАТИ бежала к нам. Произошла конвергенция.

Следующий этап, который мы начали в прошлом году: у нас очень хорошее взаимодействие с Калифорнийским университетом, а они работают с Голливудом. В прошлом году пошла конвергенция — это кино, театр, IT и некоторые когнитивные технологии. Я подчеркиваю, что подготовка кадров

идет на конкретном проекте, это тоже важно. Не хочу сказать, что они все останутся в этой технологии, но интеллектуальная капитализация при подготовке таких кадров возрастает. Сейчас идет конвергенция — авто-, IT, страховые компании, банки и многое другое. Рынок автомобильной промышленности к 2025 году очень серьезно поменяется. Мы работаем и на этом направлении.

Последнее замечание — ответу Александру Егорову не про качество, а про количество. Мы уже достаточно давно поняли, что в России нам не хватает людей, как это ни парадоксально. Школы не удовлетворяют нас по подготовке — и мы пошли в школы. Другого выхода нет. Если бизнес не удовлетворяет подготовка кадров в университетах, мне кажется, бизнес должен идти в университеты. Все равно людей нет. Лет семь или восемь назад, когда мы поняли, что Россия не очень большая страна, мы ушли в СНГ. У нас много ребят из Белоруссии, Казахстана, Украины. Мы стараемся, потому что между университетами во всем мире идет мощнейшая конкуренция в борьбе за таланты. С прошлого года мы начали подготовку китайцев. Это не единицы, это сотни людей, которые проходят у нас подготовку. Одна из тех задач, которые стоят перед университетами, которые хотят быть конкурентоспособными на глобальном рынке, — не только вопрос подготовки отечественных кадров, но и притяжение талантливых людей и подготовка комфортной среды, в которой они могли бы обучаться и потом работать здесь. Спасибо.

С. Плуготаренко:

Спасибо.

В продолжение этой темы Сергей Белоусов расскажет о возможном частно-государственном сотрудничестве при подготовке профессионалов, которые могут работать в конвергентных областях. Сергей в определенном смысле

задал тон в прошлом году на таком же завтраке. Сергей, мы и сейчас ожидаем от Вас яркого и точного выступления.

С. Белоусов:

Я постараюсь быть кратким. Наверное, все уже устали.

В первую очередь, хочется повторить то, что сказал Кирилл: хотелось бы видеть больше оптимизма. К сожалению, здесь очень много пессимизма. В России информационные технологии поддерживаются гораздо больше, чем в других странах. Мой фонд и мои компании имеют команду разработчиков в двадцати странах. В России много поддержки IT, очень низкие налоги для IT — ниже, чем в Эстонии или в любой другой стране Европы. Делается все больше и больше. Это очень здорово, можно сделать больше, но оптимизм должен быть на высоком уровне. Без оптимизма никак нельзя двигаться вперед.

Тем не менее есть несколько моментов, на которые хотелось бы обратить внимание. Они очень простые, их всего три. Один из них: когда люди говорят «образование», они забывают, что образование начинается с детского садика и со школы. Чтобы в России было много программистов, нужны хорошие детские садики, где бы читали сказки на **Visual Basic** или на C++. Анатолий, какой тебе больше нравится язык? Нужны хорошие школы, где бы учили английскому, может быть, теперь еще и китайскому языкам. Хочется, чтобы на это обратили внимание.

Другой очень важный момент. Сейчас все говорят про образование. Ни в какой стране мира не бывает образования без науки. На высшем уровне в России, например, во вчерашней речи Владимира Владимировича Путина программное обеспечение и радиоэлектроника прозвучали, а наука не прозвучала. Для конкурентоспособности в области программного обеспечения или радиоэлектроники необходимо, чтобы в стране была наука, и поддерживаться эта наука должна на высшем уровне. Наука

чрезвычайно выгодна для государства, но и поддерживать науку может только государство. Это долгосрочная выгода, она в разы больше, чем поддержка технологий, но при этом это 5, 10, 20, 30 лет. Теперь уже у страны есть тридцатилетние планы, тридцатилетний контракт с Китаем, который, может быть, продлится даже 50 лет. Теперь пришло время поддерживать науку более активно.

Последний, очень интересный и важный момент. Вчера я разговаривал с одним известным человеком — не буду называть его имени — о том, какие бизнесы и бизнесмены поддерживают науку и университеты в России. В Америке или в Европе это обычное дело, теперь это становится более обычным делом в Азии: бизнесмены на заработанные деньги поддерживают университеты или школы, вносят деньги в эндаументы, строят здания. Большинство американских университетов созданы на частные деньги. В России такой культуры нет. На данный момент бизнесмены, заработавшие деньги, поддерживают футбольные клубы, волейбольные клубы, биатлонные команды, покупают себе дорогие яхты, самолеты, дома. Это практически бессмысленные вещи, но им так нравится. Поддержка университетов — это не обычное дело для бизнесменов в России. Самый главный источник поддержки университетов — это государство: только на частные деньги тут ничего не сделаешь, но хотелось бы, чтобы такая культура появилась. В России все top down, а не down up, поэтому нужно, чтобы высшее руководство сказало своим друзьям, помощникам и тем, кто их слушает, что поддерживать университеты — это не так уж и плохо, поддерживать школы или детские садики тоже неплохо. Это все, что я хотел сказать.

С. Плуготаренко:

Сергей, спасибо.

Мы приблизились к завершению нашего IT-завтрака, у нас выступили все спикеры и все эксперты, которые хотели это сделать. Я попрошу подвести итоги. Так или иначе, многое из услышанного было адресовано государству, что, на мой взгляд, не совсем правильно. Наша отрасль сама способна себя создавать, поднимать, кормить и продаваться.

Марк Михайлович Шмулевич, заместитель министра связи и массовых коммуникаций. Пожалуйста, итоговое слово, подведение итогов и, может быть, яркие моменты, на которые хотелось бы обратить внимание.

М. Шмулевич:

Большое спасибо, Сергей.

Сейчас сложно подвести итоги, потому что я считаю, что нам на сессии не хватило конструктива в обсуждении и связанности того, что разные люди говорили.

Из зала:

И фокуса.

М. Шмулевич:

Да, и фокуса. Не время для критики, но мне показалось, что прозвучало много разных мнений, кто-то больше старался рассказать о том, что он делает. По верхам были затронуты очень многие темы: образование, поддержка экспорта и так далее. Сравнивая обсуждения, которые были у нас в разных составах, сравнивая сегодняшний IT-завтрак с прошлогодним, к сожалению, я считаю, что сегодняшний в конструктиве значительно проигрывает. Извините за честные высказывания.

Со многим из критики я согласен. Например, я согласен со словами Анатолия Карачинского: об IT нужно говорить больше. Я хочу остановиться на образовании, на человеческом капитале, таланте. Сегодня эту тему

затрагивали чаще всего. Наверное, если выбирать что-то одно в государстве, что максимально влияет и коррелирует с успехом IT-компаний из страны, то это будет подготовка людей, наличие достаточного количества людей. Мне кажется, в этой проблеме есть два аспекта. Год назад мы тоже подробно это обсуждали.

Наличие сравнительно небольшого количества очень высококвалифицированных профессионалов, вокруг которых будут возникать новые бизнесы, которые будут двигать компании вперед. Опыт многих стран показывает, что сравнительно небольшого количества хватает для взрывного эффекта, когда возникает ощущение, что здесь есть ядро сильнейших людей, и к ним все притягивается. Мне кажется, что в России это может быть 5 или 10 тысяч человек из 300 тысяч, которые работают в отрасли.

Я не могу не отметить частные инициативы даже в последний год. Яндекс (от него здесь присутствует Марина Янина) открыл в Высшей школе экономики факультет, который будет готовить несколько сотен людей очень высокого уровня. Mail.ru сделала проект в МГТУ имени Баумана, несколько компаний объединились вокруг Физтеха. Есть пять таких инициатив, если они будут успешными, они дадут сильный толчок движения отрасли дальше вперед.

Еще одно. Я много разговаривал с ректорами вузов, и подавляющее большинство говорит: если сравнить ситуацию сегодня и два года назад, то интерес IT-компаний к ним возрос. Мне кажется, залог того, чтобы появились эти 5 или 10 тысяч человек высочайшего уровня, самых лучших в мире, в том, чтобы компании сделали это вместе с сильнейшими вузами.

Второй момент — количество программистов. Если поискать в Интернете запрос «перспективы развития аутсорсинга или программирования из России» и посмотреть, что писали в 2002—2004 годах, то виден был огромный оптимизм. Поисковая выдача показывает огромное количество

статей во всех ведущих журналах и в России, и за рубежом, о том, что в России есть потенциал, мы ждем новых Wipro, мы ждем новых Tata из России. Получилось это сегодня или нет — отдельный вопрос. Мы видим успехи, растущий большими темпами объем экспорта, который с 2002 года (Валентин поправит, если я ошибаюсь) вырос с нуля до 5 миллиардов — в бесконечное количество раз. Tata и Wipro из России мы пока не видим, но все равно видим большие успехи. Чтобы двигаться вперед, нужно много людей достаточно высокого уровня. С 2015 года на треть, на 34% вырастет количество бюджетных мест в российских вузах по этим специальностям. Это позволит дать большую базу для сильнейших компаний, особенно учитывая, что и качество их подготовки тоже вырастет. Мне кажется, мы должны сделать акцент на этом. Спасибо.

Н. Никифоров:

Уважаемые коллеги, несмотря на сумбурность наших сегодняшних дискуссий, мне все очень понравилось. Я записал себе много конкретных вещей, которые можно сделать. Я хотел бы всех призвать, чтобы мы максимально точно формулировали, ставили задачу, в том числе перед Правительством и перед чиновниками в целом. В выступлениях коллег сегодня, к сожалению, этого было не так много, в кулуарах было гораздо больше. К примеру, с Борисом Нуралиевым мы обсудили конкретное письмо Министерства труда, которое делает невозможным для них получение льгот, хотя они очень крупный разработчик программного обеспечения. Это конкретная просьба. Коллега из Центра речевых технологий говорил о конкретной юридической поддержке в конкретном суде по результатам тендера, который был несправедливо отменен после их победы. Таких примеров можно собрать много. Мы выпишем конкретный action plan из 10, 20, пусть даже из 50 пунктов, которые можно исполнить. Когда мы говорим: «Мы хотим, чтобы Правительство обратило на это

внимание, мы хотим победить бедность и некомпетентность заказчиков», — это не вполне конкретный план. Мы готовы к такому диалогу, обязательно придем к вам в гости, приглашайте. Сегодня меня никто не приглашал, я сам пришел. В прошлом году никто не приглашал, и в позапрошлом никто не приглашал. Сегодня я решил прийти. Карачинский сегодня пригласил, мы обязательно придем с лекарствами и будем лечить больную отрасль.

Коллеги, мы открыты к этому диалогу, но диалог должен быть очень конкретным, и мы должны выходить из диалога с планом действий. Чем более конкретно мы будем формулировать задачи, тем быстрее мы добьемся эффективности и конкретных результатов. Я смотрю на это очень оптимистично, в глубине души являюсь патриотом нашей страны и верю, что в таких отраслях, как программное обеспечение, радиоэлектроника и технологические инновации, у нас большое будущее. Насколько быстро оно наступит, зависит от того, насколько четко мы научимся строить с вами коммуникацию, ставить эти задачи и их исполнять, отслеживать. Мы готовы к публичному контролю, у нас есть определенные стратегии, к ним нужны конкретный action plan и дорожные карты. Даже не те дорожные карты, которые мы принимаем и утверждаем правительственными документами, а еще более конкретные рабочие планы, которые мы с вами можем обновлять каждый месяц или раз в квартал. Мы готовы к этой работе.

Большое спасибо за интересную дискуссию.

С. Плуготаренко:

Николай Анатольевич, спасибо, принято. На этом наш круглый стол завершен, всем участникам огромное спасибо. На следующей неделе в Санкт-Петербурге состоится Санкт-Петербургская интернет-конференция, где мы будем два дня подряд подробно обсуждать все интернет-вопросы.

Еще раз огромное спасибо всем.