

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
16–18 ИЮНЯ 2011

Отраслевой завтрак
MADE IN RUSSIA: ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ И УСПЕХА ГЛОБАЛЬНОЙ
ОТРАСЛИ
Создание творческого капитала в России

18 июня 2011 г. — 08:30–09:30, Ресторан, Зона деловых завтраков №1

Санкт-Петербург, Россия

2011

В июне 2011 года исполняется 10 лет со времени проведения первого Форума разработчиков программного обеспечения в России, который считается официальным днем рождения российской индустрии разработки программного обеспечения. На сегодняшний день история российской индустрии ПО является одним из немногих успешных примеров создания нового сектора «экономики знаний» и его развития до уровня самостоятельного и признанного на международном уровне игрока. В контексте модернизации российской экономики этот опыт может служить хорошим кейсом, анализ которого может показать, как Россия умеет встраиваться в глобальную экономику на выгодных условиях.

Модераторы:

Андрей Левченко, Ведущий программы «Диалог», Телеканал РБК

Валентин Макаров, Президент, НП РУССОФТ

Выступающие:

Игорь Агамирзян, Генеральный директор и Председатель правления, ОАО «Российская венчурная компания»

Сергей Андреев, Генеральный директор, Президент, Группа компаний АВВУУ

Сергей Белоусов, Старший партнер-основатель, RUNA

Аркадий Волож, Генеральный директор, ООО «Яндекс»

Дмитрий Гришин, Соучредитель, Генеральный директор, Mail.ru Group

Эстер Дайсон, Председатель, EDventure Holdings

Аркадий Добкин, Президент и Председатель совета директоров, EPAM Systems

Наталья Касперская, Председатель совета директоров, «Лаборатория Касперского»; Генеральный директор, InfoWatch

Дмитрий Лощинин, Президент и Генеральный директор, Luxoft

Николай Пунтиков, Президент, MITEF Russia

Андрей Федоров, Генеральный директор, Digital Design

В. Макаров:

Так получилось, что Игорь Рубенович Агамирзян открывал наш первый саммит 10 лет назад, рассказывая о том, что представляет собой индустрия разработки «софта» в России и чего от нее можно ожидать в ближайшее время. Сейчас есть возможность вернуться к этому времени и посмотреть, правильными ли были прогнозы, что получилось. Пожалуйста.

И. Агамирзян:

Спасибо, Валентин, и доброе утро всем. Мне очень приятно видеть здесь столько знакомых лиц. Мы все прошли долгий путь, и я лично думаю, что, хотя то, что произошло 10 лет назад, было символично, тем не менее, индустрия программного обеспечения в действительности началась на 12 лет раньше, а именно в тот день, когда Эстер впервые приехала в Россию в 1989 году. Я очень хорошо помню 19 апреля 1989 года, когда многие из тех, кто потом построил индустрию программного обеспечения в нашей стране, познакомились между собой, познакомились с Эстер, которая была нашим первым учителем бизнеса в начале 90-х. И здесь я вижу людей, которые продолжают работать на этом рынке с конца 80-х и с самого-самого начала 90-х. Были компании, которые занимались коммерческой разработкой программного обеспечения уже в те годы: и Auriga, и «1С», и «Аркадия» — много кто. Тем не менее, то, что состоялось в июне 2001 года, было действительно очень важным и символическим моментом, потому что именно тогда можно было сказать, что индустрия действительно состоялась, на нее впервые обратили внимание как на реальное событие российской экономики.

Когда мы с Валентином практически полгода назад начали обсуждать сегодняшнее мероприятие, я сообразил, что у меня сохранилась презентация, которую я делал для выступления на Аутсорсинг-саммите 2001 года. И когда я ее посмотрел, мне показалось интересным вернуться к

тому, что говорилось 10 лет назад. Я ее сократил, выбросил некоторые несущественные слайды. Сейчас она на экране, и я предлагаю практически без комментариев пройти по тому, что обсуждалось 10 лет назад, как виделась индустрия программного обеспечения в тот момент, а потом в свободной дискуссии обсудить, то, что за эти 10 лет изменилось.

Тогда я говорил о том, что есть потенциал, но реальность далека от желаемого, что отрасль информационных технологий развивалась опережающими темпами на протяжении десятилетий по сравнению с экономикой в целом, и что в последнее время государство начинает осознавать важность ИКТ. На этом экране, к сожалению, слайд срезался.

Несколько слов об истории и о состоянии на сегодняшний день. На качественном уровне уже тогда, к 2001 году, отставание от мировых инфорынков было ликвидировано. Реально к этому моменту в области информационных технологий было доступно все то, что было доступно и в глобальных рынках, и качество разработки программного обеспечения, исходящего из России, было уже мирового класса. Тем не менее, на количественном уровне наблюдается существенное отставание от развитых стран. Я приводил цифры, которые были актуальны тогда, и очень любопытно было сравнить их с сегодняшними. Например, в 2001 году доступ к Интернету имело меньше 3% жителей нашей страны. Сегодня, насколько я понимаю, эта цифра существенно изменилась. И соответственно, это дало большой толчок развитию интернет-компаний, которые сегодня являются лидерами это рынка. В то же время, производительность труда в области информационных технологий в целом уже тогда, в 2001 году, была абсолютно рекордной для российской экономики и приближалась к 38% производительности труда Соединенных Штатов, хотя в среднем по экономике в то время она была 16%. Судя по тому, что говорил Анатолий Борисович Чубайс где-то год назад на одном из заседаний Комиссии по модернизации, на сегодняшний день этот

показатель вернулся к той же самой цифре, которая была в конце советского периода — 29%. То есть уже тогда информационные технологии и программное обеспечение по производительности труда существенно превышали экономику в целом.

Я очень хорошо помню, что, когда 10 лет назад я это показывал, развернулась дискуссия вокруг приведенной здесь цифры. Я сказал, что в России имеется больше одного миллиона программистов, и тогда же оговорился, что эта цифра немножко упала, потому что на самом деле это не те, кто заняты в этом секторе, а те, кто получили образование по специальностям, имеющим отношение к программированию, на протяжении всей истории Советского Союза. А первый выпуск специалистов по программированию в нашей стране состоялся, как ни странно, в 1954 году, то есть почти за 50 лет было профессионально подготовлено более миллиона специалистов. И около 200 из 1 000 российских ВУЗов готовят специалистов в области ИКТ.

К тому времени уже были истории успеха, и я ссылаясь на следующие компании. Часть из них мы уже, наверное, не очень хорошо помним, часть из них оказались неудачей, но, тем не менее, здесь присутствуют и «Касперский», и АBBYY, которые с нами сегодня, и «1С».

Проблемы, которые стояли перед рынком тогда, на мой взгляд, очень любопытно сравнить с проблемами сегодняшнего дня: кадровые, финансовые, правовые и другие. Что касается кадровых проблем того времени, в 2000 году в России по специальностям, связанным с информационными технологиями, программистов, выпускалось около 7 000 человек в год. Набор к тому моменту достиг примерно 25 000 человек в год по всей стране. Опять-таки, любопытно было бы сравнить с тем, как обстоят дела сегодня, потому что уже тогда было понятно, что кадровая проблема в ближайшее время станет очень существенной. Я сам на своей шкуре ее ощутил в середине 2000-х годов, когда руководил Центром

разработки программного обеспечения корпорации EMC и спрос на профессиональных программистов-разработчиков в середине 2000-х рос лавинообразно.

Финансовые проблемы, налогообложение. Тогда мы говорили о возврате НДС на экспорт программного обеспечения. Последние пару лет идет бурная дискуссия относительно ЕСН и страховых платежей. Проблема таможенных пошлин на импорт программного обеспечения частично решена. И наконец, инвестиционная привлекательность и капитализация российских компаний — сегодня здесь можно говорить о том, что первыми успешными IPO наших интернет-лидеров эта проблема в какой-то мере решена. Тем не менее, компании из сегмента разработки коммерческого программного обеспечения, на данный момент, во многом по-прежнему не капитализированы.

Многие из правовых проблем, стоявших тогда, сохранились, какие-то решены. Несмотря на появление четвертой главы Гражданского кодекса, вряд ли можно говорить о том, что полностью урегулировано все, что связано с правами интеллектуальной собственности.

Культурные проблемы — языковые барьеры, фундаментализм, традиции организации труда и бизнес-процессов. Это вообще медленный процесс, и за 10 лет здесь вряд ли можно было ожидать существенного изменения.

Я говорил о возможных моделях развития, ориентированных на национальных рынок, ориентированных на аутсорсинг в чистом виде и продуктовую модель. Тогда мировой рынок IT в целом составлял больше триллиона долларов в год, и вывод программного обеспечения тогда, в 2000-2001 годах, составлял около 150 миллиардов долларов США. На сегодняшний день эти цифры только выросли, и я сомневаюсь, что они будут меняться, хотя, скорее всего, мы подошли к некоторой стадии насыщения. Тем не менее, рынок огромный и продолжает расти.

Что виделось необходимым для отрасли в 2001 году? Наличие правового поля, реформа образования в области IT, фокус на программах, приближенных к международному стандарту. Тогда очень активно шла дискуссия о внедрении в российских университетах стандартов ACM по образованию в области computer sciences and global engineering.

Повышение внутреннего спроса. Кстати говоря, это повышение произошло за прошедшие 10 лет: с двух миллионов он вырос в России, я даже затрудняюсь сказать, во сколько раз. На это, в том числе, повлияли и правительственные инициативы.

И наконец, поддержка экспорта продуктов и услуг. Экспорт продуктов и услуг, вне всякого сомнения, происходит и продолжает нарастать. Сказать, что так же хорошо, когда-то поддерживался, мне затруднительно. За последние годы, предшествующие тому 2001 году, государство, в общем, игнорировало эту отрасль, зато занималось урегулированием телекоммуникаций и защиты информации и мало обращало внимание на такие важные вещи, как защита авторских прав.

Что тогда происходило? Именно весной 2001 года произошло существенное повышение интереса со стороны государства к информационным технологиям и программному обеспечению в целом. В апреле 2001 года состоялась встреча руководителей российских IT-компаний — кто-то из них присутствует и здесь — с Президентом Путиным во время его первого срока. И как раз в мае, за две-три недели до того, как проходила конференция, на которой была анонсирована Федеральная целевая программа «Электронная Россия», которая, по-моему, сейчас с треском провалилась, зато оказала положительное влияние на развитие внутреннего рынка и спроса на IT-услуги и программное обеспечение в нашей стране.

Я специально оставил здесь список тех, кто встречался в апреле 2001 года с Президентом Путиным. Я вижу среди присутствующих и Бориса

Нуралиева, и Аркадия Воложа, и Наталью Касперскую. Это была первая встреча, которая продемонстрировала факт интереса, но, может быть, присутствующие участники могут сейчас вспомнить о том, что тогда говорилось и обсуждалось, и как это повлияло на их дальнейшее развитие. Это все. Я выбросил некоторые слайды, вряд ли имеющие отношение к тому, что мы сегодня можем обсудить. На этом я закончу свое выступление, и надеюсь, что будет интересно вспомнить и сравнить то, что было 10 лет назад, и то, что происходит сейчас. Спасибо.

В. Макаров:

Спасибо, Игорь. Сегодня уже прозвучало имя Эстер Дайсон. Действительно, Эстер начала свой путь евангелиста в России давным-давно, 20 лет назад. Я помню, что она участвовала в нашем саммите в 2001 году. В 2002 году мы вместе выступали на Российском форуме в Вашингтоне, в Сенате США, и тоже продвигали идею российской индустрии. Я тогда поражался, как эффективно и правильно она умеет это делать — это настоящий евангелист. И сейчас, Эстер, пожалуйста, скажите: как, по-Вашему, развивалась индустрия в течение этих 10 лет, как она будет развиваться следующие 10 лет? Пожалуйста.

Э. Дайсон:

Спасибо. Я буду говорить по-английски. Как сказал Игорь, были языковые проблемы, но я знаю, что сейчас почти каждый говорит и точно понимает по-английски, а я еще плохо говорю по-русски.

Э. Дайсон:

Оглянуться назад на 10 или даже 20 лет очень интересно. Буду откровенна — разочарований было много. Но в тоже время за эти 10-20 лет произошло и немало приятных событий.

«Яндекс», в совет директоров которого я вхожу (поэтому мне особенно приятно об этом говорить), и LinkedIn выходят на открытый рынок. Акции Mail.ru уже давно торгуются на бирже. Рынок российской отрасли программного обеспечения проделал путь от технических специалистов, работающих на зарубежные компании, к тому, что стал одним из двигателей российской экономики, не только в плане производительности, но и открытости, прозрачности, что можно считать даже более важным достижением, чем экономический эффект.

С каждым ответом на вопросы пользователей о компаниях, органах власти, государственных законах, которые дает «Яндекс», с каждой электронной покупкой жизнь в России улучшается, и все это благодаря работе специалистов, присутствующих в этом зале.

Но на ближайшие десять лет есть еще много дел. Говорю это как человек, много лет проработавший в Microsoft. Другим заметным достижением отрасли программного обеспечения является то, что она привнесла в экономику хорошие манеры ведения бизнеса — не правила, не стандарты, а обыкновенную привычку прислушиваться к потребителям, взаимодействовать с ними.

Наша отрасль в большей степени ориентирована на пользователей, чем на провайдеров, которыми мы с вами являемся.

В заключение отмечу еще один момент. Вчера много обсуждалась коррупция. Мне тоже есть, что сказать на эту тему. Например, вам надо продать товары или услуги на 20 миллионов долларов США, значит, примерно полмиллиона придется потратить на получение контракта.

К нашему ужасу это означает, что победителями становятся далеко не самые лучшие компании. Но если вы продаете товар конечному потребителю, тут всем взятку не дашь — это экономически невыгодно.

Так что индустрия программного обеспечения является для России образцом не только эффективности, но и добросовестного ведения бизнеса. В ней выигрывает только лучший в своем деле.

И компании, которые здесь сегодня представлены, стали лидерами рынка, потому что они лучшие в секторе, а не потому, что они самые крупные или богатые. Для меня большая честь быть здесь и отмечать десяти- или даже двадцатилетие отрасли и предвкушать грядущее десятилетие. Большое спасибо.

А. Левченко:

Спасибо большое, Эстер. Эстер у нас бизнес-ангел, поэтому ее финансовое благополучие нас очень сильно волнует. К чему я это все говорю. В 2002 году Эстер, как многие здесь в зале, может быть, знают, заключила пари на 10 000 долларов, что через 10 лет, в 2012 году, газеты *Wall Street Journal*, *New York Times* напишут о России и скажут, что Россия является лидером в области разработки программных продуктов. Поэтому очень хочется узнать, через год Вы обогатитесь на 10 000 долларов, или Вам их придется отдать?

Э. Дайсон:

Не факт, что *New York Times* и *The Wall Street Journal* будут существовать через год. Не помню, как я тогда точно сказала, но Россия действительно является признанным лидером в сфере программного обеспечения, и тот факт, что «Яндекс» представлен на Нью-Йоркской фондовой бирже, только подтверждает это. И «Яндекс» не единственная такая компания. Надо признать, Россия — уже один из мировых экспертов в индустрии.

А. Левченко:

А каковы шансы, что станет номером один?

Э. Дайсон:

Сейчас такая глобализация, что нельзя сказать, кто является номером один. Не могу назвать США лидером в этой индустрии; пожалуй, это действительно Россия, и никто не может с ней сравниться. Да, Россия вышла на мировой уровень.

В. Макаров:

Конечно, разница глазами коллеги. Теперь начинаем блиц-опрос наших участников. И я хочу сказать, что, конечно, мы пригласили не по два человека от каждого сегмента, а по целому созвездию.

В частности, переходя к столу сервис-индустрии, вот мой коллега Алексей Сухарев, старейший, наверное, наш аксакал, гуру, который одним из первых создал компанию, которая занималась аутсорсингом программного обеспечения, профессор Московского государственного университета, живет в Америке. Александр Семенов, «Корус Консалтинг» — компания, которая предлагает услуги в большей степени в России. Павел Адылин — возглавляет новую компанию «Артезия», которая, тем не менее, уже вошла в сотню ведущих компаний мира. И два главных героя, между которыми я здесь наблюдал такое соревнование в том, кто из них является большим лидером Центральной и Восточной Европы, потому что остальные сначала были конкурентами, а потом отстали очень далеко. У нас такая ситуация, что есть два «номера один» в Центральной и Восточной Европе: первый «номер один» — Дмитрий Лощинин, Luxoft, и второй «номер один» — Аркадий Добкин, EPAM Systems.

Дмитрий, начнем тогда с Вас. Как Вы считаете, как развивалась индустрия в целом за 10 лет и что нужно на ближайшие 10 лет для Вашей компании и сервис-индустрии в целом?

Д. Лощинин:

Доброе утро. Всегда интересно посмотреть, что было 10 лет назад, что мы планировали, что мы в реальности получили. Безусловно, 10 лет назад уровень понимания бизнеса, наших возможностей, наших планов сильно отличался от того, что есть сейчас. Многие вещи, о которых мы мечтали, у нас получились. Совершенно точно можно сказать, что индустрия состоялась и состоялась глобально: это не только российское явление — это глобальный феномен. Нас знают, с нами считаются, нас боятся. Это характеризуется тем, что появились глобальные компании, серьезные мировые игроки, появились заказчики, появился совершенно другой уровень задач, которые мы сегодня решаем.

Если посмотреть на то, что было 10 и 5 лет назад, и то, что происходит сейчас — это совершенно разные истории. То есть раньше мы занимались, я бы сказал, выживанием: искали клиентов, пытались всем доказать, что с нами стоит разговаривать, и каждый раз, сталкиваясь с какой-то возможностью и с новым заказчиком, пытались им убедительно объяснить, что это за странное решение — начать работать с российской компанией.

Сегодня история совершенно другая. Заказчик ходит за нами, у нас есть в даже некоторая очередь, выстроившаяся из клиентов. И вопрос скорее не столько, с кем работать, а как: где расти, как развиваться и как находить те таланты, которые нам сегодня срочно нужны. На сегодняшний день нам нужно набрать порядка 700-800 программистов, и я уверен, та же самая история у Аркадия в ЕРАМ. Сегодня возьмем, завтра они начнут работать, приносить деньги, приносить пользу нашим клиентам. Основной стратегический вопрос на сегодняшний день — насколько мы сможем развиваться и масштабировать в этой отрасли, насколько у нас хватит возможностей готовить специалистов, молодых ребят, премировать их и расти.

С точки зрения перспектив, к той задаче состояться, которую мы сегодня решили, добавляется задача специализации. Индийская модель, где

компании делают все для всех, немного неправильно для России, по крайней мере, это мое мнение. Для нас очень важно прицелиться, очень важно иметь не только техническую экспертизу, но и индустриальную экспертизу, и, имея эти два компонента, создавать какие-то платформенные решения, которые позволят увеличивать производительность труда, позволят конкурировать, позволят зарабатывать нормальные деньги, позволят выживать, развиваться, вкладывать в новые перспективные направления.

И вторая, наверное, не менее важная задача — глобализация бизнеса, расширение границ, горизонтов, выход на новые рынки и создание каких-то новых предложений. В любом случае, я надеюсь, что при встрече через 10 лет будет гораздо больше компаний, которые можно будет назвать мировыми лидерами. Я уверен, что будет порядка пяти-десяти компаний, которые станут публичными, о которых будут говорить как о состоявшихся мировых феноменах. Я уверен, что появятся новые продуктовые и сервисные компании, которые всех нас удивят. Спасибо.

В. Макаров:

Спасибо большое, Дмитрий. Аркадий, наверное, еще рано говорить про IPO. Расскажите лучше о том, как развивался ваш бизнес, что на ближайшие 10 лет прописано.

А. Добкин:

Доброе утро всем. Говорить четвертым, когда у нас осталось всего 20 минут, достаточно тяжело, особенно после того, как Игорь, Эстер и Дмитрий практически уже все сказали. А если время есть, можно говорить долго.

Безусловно, все, кто начинал, знают разницу. Если в двух словах, то действительно, как сказал Дмитрий, 10 лет назад мы организовывали конференции, которые искали клиентов. Сейчас мы организовываем

конференции, которые пытаются обучать людей. И это основная и очень значительная разница. Десять лет назад хотелось делать любую работу — сегодня мы выбираем и действительно в каких-то секторах можем конкурировать с лучшими игроками.

Эстер, конечно, сегодня поставила Россию почти на первое место с Америкой, и это звучит очень здорово, но я бы хотел скорее говорить не о том, как здорово сегодня все получилось, а о том, что еще до сих пор не получилось. В основном, есть две проблемы, которые, наверное, объединяют и сервисную индустрию, и продуктовую индустрию. Одна из них это, безусловно, образование. Об этом, наверное, будут говорить сегодня.

И вторая, в какой-то степени, — помощь государства. Потому что если 10 лет назад мы показывали пальцем на Индию, то сегодня мы вполне можем продолжать показывать пальцем на Индию. Потому что созданная там сервисная индустрия оказалась серьезным локомотивом для всей индустрии: и продуктовой индустрии, которая развивается очень сильно, и других секторов экономики. И к тому, что было сделано в Индии в те годы, 20 лет назад, никто на пространстве СНГ, кроме Белоруссии, до сих пор не подходил. Это до сих пор проблема. Даже те разговоры, которые в последние полтора-два года проходят по поводу социальной помощи и помощи с налогами, сейчас опять возвращаются на круги своя, и возможно, на них уйдет и этот год. Это все очень серьезно.

Я понимаю, что есть продуктовая индустрия, и там тоже есть кому об этом говорить. Но вообще вся инфраструктура, вся атмосфера IT создается за счет большого количества людей, участвующих в сервисной индустрии. В этом она, безусловно, играет ведущую роль, люди появляются оттуда. Я уверен, что все наши продуктовые компании когда-то начинали как сервисные, там есть корни, то есть понимание. То же самое, если мы

посмотрим на все большие глобальные компании-производители ПО: от enterprise software до тех, которые сегодня делают «коробки».

То есть нужно понимать: то, что нужно людям — это сервис. Чтобы сервис-индустрия была конкурентной, сегодня все равно нужно смотреть на то, что делают Индия и Китай, а они делают настолько больше, чем делает российское государство, что со всей перспективой, смотря на 10 лет вперед, можно еще и посомневаться, что будет. Безусловно, будут десятки, может быть, и сотни публичных компаний, но это вовсе не значит, что мы сможем конкурировать или догнать по объемам. Я понимаю комментарий Эстер по поводу глобализации, потому что все наши компании становятся глобальными, у всех есть офисы в Силиконовой долине, в Англии и много где еще.

Поэтому я сегодня не в таком праздничном настроении, но оптимизма достаточно, оптимизма будет много. Я не хотел бы, чтобы мы в праздничном настроении забывали о том, что существует глобальная конкуренция. Если мы хотим продолжать в этом участвовать на серьезном уровне, то многие вещи нужно делать и на уровне государства. И образование — проблема номер один.

В. Макаров:

Мы еще вернемся к вопросам о проблемах и решениях. Спасибо большое, Аркадий.

А. Левченко:

Группа лидеров в программных продуктах. Здесь у нас представлены «1С», Сергей Андреев, президент группы компаний АБВУУ, Наталья Касперская, председатель совета директоров «Лаборатории Касперского». Начнем с Натальи. Наталья, буквально несколько слов об итогах десятилетия. О прогнозах мы будем говорить чуть позже.

Н. Касперская:

Я, честно говоря, не понимаю, почему мы празднуем десятилетие. Я спросила Бориса, его компания существует с 1991 года.

А. Левченко:

Вы с 1997, по-моему.

Н. Касперская:

Да, мы с 1997-го. Давайте мы выберем дату основания самой старой из существующих компаний и будем отсчитывать с этого момента. Кто здесь самый старый?

В. Макаров:

Наверное, компания Александра Филиппова — с 1989 года.

Н. Касперская:

Вот, с 1989 года. То есть 22 года.

В. Макаров:

Когда я сегодня сказал, что у нас есть индустрия, я имел в виду не просто отдельные компании, а организованную, профессиональную индустрию. Давайте так и оставим.

Н. Касперская:

То есть мы празднуем день рождения зрелой индустрии? Хорошо, договорились.

Мне трудно подводить итоги. На мой взгляд, индустрия, конечно, состоялась, рост за эти 20 лет произошел огромный. От маленьких и, самое

главное, совершенно непрофессиональных компаний (когда люди не понимали ни как продавать, ни что, ни что такое программное обеспечение, ни что с ним делать) мы пришли к тому, что практически стали игроками мирового уровня: и АBBYY, и «1С», и другие компании, которые играют совершенно не хуже, чем мировые игроки, и показывают программные продукты очень высокого класса.

На мой взгляд, это основной прорыв. Потому что надо понимать, что для бывшего Советского Союза стоял высокий барьер, которого не было ни у каких других стран ни в Западной Европе, ни в Америке. Потому что они в этом бизнесе были давно, а нам приходилось еще понимать с самого начала, разбираться с азов, как заниматься маркетингом. Я считаю, что эта проблема в индустрии не решена до сих пор, потому что существует просто огромный дефицит маркетинговых кадров, и особенно в области программного обеспечения. Нет понимания, как делать продукт, что такое продукт, что продукт — это не просто «коробка», а нечто большее. Это приходилось понимать на собственном опыте.

Если мы уж затронули тему проблем, то индустрии, безусловно, не хватает коммерциализации и продуктового маркетинга. В частности, в программной индустрии продуктовый маркетинг — это беда. У меня всегда открыта вакансия продуктового маркетолога, и если мне попадетс хороший маркетолог, я его сразу возьму. Но практически никогда не попадаются. Не знаю, может быть, коллеги более удачливы, но я для себя вижу это самой основной проблемой, потому что нет понимания того, что такое продукт. Либо человек очень сильно углублен в технику и тогда не понимает потребителя, либо он, наоборот, обращен к потребителю, но тогда совсем не разбирается в технике, не может составить элементарное заключение. Возможно, стоит растить какие-то специальные кадры для индустрии, создавать специалистов в области продвижения программных продуктов, потому что это по-своему специфическая роль. Мы постоянно говорим о

технических специалистах, о программистах, но программисты более или менее на рынке есть. У нас не Германия, где таких специалистов просто нет.

Мы здесь обсуждали презентацию Игоря Агамирзяна. Грустная презентация, потому что если мы посмотрим с точки зрения проблем, то практически ничего не изменилось. Александр Голиков говорит, что можно было бы не напоминать, что она десятилетней давности, и мы бы, скорее всего, не заметили. Экспортный НДС. Сколько мы об этой проблеме ни говорили, куда ни ходили, кому только это ни доказывали — и он все равно остается и встречает настоящую стену непонимания. Хотя это очень обидно, что мы экспортируем интеллектуальную собственность и не можем зачесть НДС, в то время как при экспорте той же «коробки» НДС засчитывается. Почему? Совершенно нелогично. Но пока мы не можем это доказать нашим руководящим органам.

Мне бы очень хотелось, чтобы через 10 лет, когда Игорь бы вышел и зачитал свою презентацию двадцатилетней давности, она бы сильно отличалась от реалий. Чтобы у нас не было этих проблем, чтобы мы говорили о чем-то другом, говорили о феерических, прорывных достижениях. Мне кажется, что, в принципе, все движется в правильном направлении. Чуть медленнее, чем хотелось бы, но куда-нибудь мы точно придем.

А. Левченко:

В целом, получается, может быть, не хорошо, но если посмотреть на отдельно взятые компании, то как раз феерический успех, разве не так?

В. Макаров:

«Лаборатория Касперского» например.

Н. Касперская:

Есть небольшой успех.

А. Левченко:

Спасибо, Наталья. Сергей Андреев, прошу Вас.

С. Андреев:

Я, честно говоря, не до конца понял, о чем тут говорить. Потому что сначала вроде бы сказали, что надо хвастаться, а в выступлениях речь идет совсем о другом: что называется, «за индустрию», «за родину».

В. Макаров:

Хвастайтесь.

С. Андреев:

Мнения разделились. И поскольку мнения разделились, а хвастаться мы обычно не любим, я попробую от хвастовства немножко отодвинуться.

В принципе, если задаться вопросом, что случилось за последние 10 лет, то случилось, конечно, многое. Если посмотреть на численность персонала, занятого в IT-компаниях, то это совершенно очевидная цифра, которая за последние 10 лет, я думаю, выросла раз в двадцать, вряд ли меньше. И это, в свою очередь, говорит о чем? О том, что, как многие уже здесь заметили, наши самые главные интересы, наши самые главные надежды — это кадры, которые нам так остро нужны. Поэтому хорошо заметно, что в последние 10 лет произошли сдвиги в понимании многих компаний IT-индустрии. Компании стали активно заниматься образованием. И это очень хорошо, это очень правильно. Мы видим, что страна старается подключиться к бизнесу, но не у всех это получается. Мы знаем, что

рождаемость в IT-индустрии выше, чем в среднем по стране. Это первое важное достижение наших бизнесменов.

Модератор:

И руководителей.

С. Андреев:

И руководителей, видимо, тоже.

Модератор:

Средний результат какой?

С. Андреев:

Средний результат, я думаю, в районе полутора по стране, а в индустрии уж точно за два выходит. Так что мы «политику партии» понимаем и двигаемся.

Если вернуться ближе к тому, что произошло за 10 лет, то могу немного рассказать о том, что у нас произошло. За 10 лет мы выросли больше чем в 10 раз. Большая часть нашего бизнеса — это международный бизнес. Более 70% доходов мы получаем из-за границы. Сейчас у нас работает больше 1 000 человек, при том, что это не очень много, по сравнению с нашими многоуважаемыми коллегами, которые занимаются тоже очень важной деятельностью. Мы понимаем, что есть определенные ограничения, которым мы всегда следуем в нашей работе. Дмитрий сказал очень правильную вещь, что российская индустрия не пытается копировать, например, индийскую индустрию. И я разовью этот тезис в том, каким принципом мы всегда пользовались в жизни нашей компании.

Мы всегда беремся только за такие дела, в которых, как мы полагаем, мы можем быть лучшими в мире. И это решение приводит нас к тому, что мы

занимаемся очень серьезными, очень сложными, интересными вещами, в которых можно конкурировать не деньгами, а компетенцией.

На мой взгляд, это очень важная тема для российской индустрии — конкурировать компетенцией, а не просто какими-то ценовыми условиями. Она характерна для всех успешных игроков на рынке, которых я знаю. И поэтому можно отметить, что в этом пути у нас есть очень хорошие достижения. Это и компания Parallels, которая сейчас активно сейчас работает — красивый свежий игрок, появившийся среди нас относительно недавно. При этом компания очень большая и успешная, существует давно. Это, конечно, «Лаборатория Касперского», которая показала очень красивые результаты. Это «Яндекс», который сейчас просто взлетел, как орел, и парит над всеми. И конечно, все это очень красивые и правильные знаки. И ЕРАМ, который сейчас собирается на IPO, это тоже великолепная история. Поэтому в целом индустрия находится на подъеме и красиво, хорошо развивается.

Если забегать вперед и думать о том, что же дальше, то конечно, как справедливо отметил Игорь, есть некоторые проблемы, которые мы хотели бы решить до сих пор. Я думаю, что нужно заниматься двумя основными проблемами. Первая проблема — это образование, увеличение кадров, которых нам не хватает. Вторая проблема — это очень низкое регулирование со стороны наших госорганов, по крайней мере, по налоговой тематике. В части образовательных программ мы, например, 5 лет назад организовали кафедру и с ней активно занимаемся улучшением преподавания по computer science. Сейчас столкнулись с тем, что в институтах уже не хватает абитуриентов, и соответственно начали заниматься информатикой в школе.

В. Макаров:

А потом рождаемость повышается.

С. Андреев:

А потом рождаемость повышается, совершенно верно. Работаем.

А. Левченко:

Спасибо, Сергей.

В. Макаров:

Спасибо, Сергей. Хотел бы просто представить коллег, которые сидят за этим информационным столом и пока не были перечислены. Светлана Соколова, компания PROMT — мировой лидер в автопереводе. Андрей Свириденко, компания Spirit — тоже лидер в своем сегменте. Александр Голиков, Ascon. Борис Нуралиев, «1С».

Итак, коллеги, переходим к следующему столу. Теперь мы имеем дело с людьми, которые занимаются созданием принципиально новых вещей. У них в мозгу есть такие извилины, которые не позволяют им сидеть спокойно, и они все время придумывают что-то новое и оригинальное. Мы пригласили двух представителей этого славного направления, которые, вообще говоря, этим занимались всегда, и за прошедшее несколько лет создали новые заделы, которые, как мне кажется, в будущем могут привести к революционным изменениям на рынке. Хотел спросить Андрея Федорова и Андрея Терехова о следующем: где ожидать следующего технического прорыва от российского разработчика? Будут ли это облачные вычисления, мобильные приложения, интеллектуальные решения, например хранилища данных, на которых сейчас работает, как я понимаю, вся американская киноиндустрия, либо управление жестами? Андрей Николаевич, скажите, куда потом?

А. Терехов:

Я хочу начать, прежде всего, с того, что мы празднуем. Моя компания «Терком» создана 14 февраля 1991 года, так что это точно больше, чем 10 лет. Но первые 10 лет были очень тяжелыми. Нас много раз обманывали, мы не знали, как организовать бизнес, как поставить цену, как отстаивать свои права. И поэтому, когда Эстер сказала, что индустрия сформировалась, это действительно был некий шаг, это была веха. Мы стали взрослыми, и сейчас нас довольно трудно обмануть. Я считаю, что большую роль в становлении индустрии сыграла ассоциация «Руссофт», одним из соучредителей которой я являюсь. Дело в том, что году в 1990, или даже в 1989, я пришел к Валентину Макарову, он был тогда заместителем председателя Комитета по международным связям Правительства Санкт-Петербурга. Я пришел по техническому вопросу, но зашел разговор о том, что, по его словам, иностранцы жалуются, что их часто обманывают русские программисты. А я сказал, что буду жаловаться на иностранцев, что меня уже несколько раз обманули наши бывшие советские товарищи. Мы поговорили и решили, что спасение утопающих — дело рук самих утопающих, надо организовать какую-то ассоциацию, которая будет представлять нас за рубежом и отстаивать наши интересы внутри страны. Сказано — сделано. Потом мы поехали в составе какой-то делегации в Сан-Франциско и там договорились с группой коллег. И так образовалась ассоциация «Руссофт». Я считаю, что она играет очень большую роль как представитель индустрии.

А теперь перейду к тому вопросу, который мне поставил Валентин. Понимаете, по основной работе я заведующий кафедрой системного программирования в Университете. И поэтому для меня подготовка кадров — это основа основ. Я обратил внимание, что даже лучшие университеты в нашей стране готовят таких детей, которые не знают, что такое промышленность, не знают, что такое планирование, что такое отчетность, что такое работа в команде, и еще десятки вопросов, которые для

индустрии чрезвычайно важны и о которых выпускники университетов не знают. И вот, много лет назад мы начали такую дополнительную производственную подготовку кадров. Причем обращаю внимание: когда я выступил в первый раз, даже у себя на предприятии, меня «заклевали» и стали говорить, что «мы все налогоплательщики, и пусть государство, которому мы платим налоги, готовит кадры — это не дело индустрии». Сегодня почти что каждая компания занимается этим делом.

Аналогично в плане разработки. Лет шесть назад на каком-то правлении «Руссофт» я сказал, что нужно сфокусироваться на российской IT-индустрии, на наукоемком бизнесе, выдвигаться в бизнес с IT. Меня опять «заклевали» и сказали, что нет: надо работать широко, везде, где платят деньги. Сегодня это, по-моему, становится очевидно, и даже здесь прозвучало, что нужно искать ниши, где мы сильнее. Я прочитал много книг по маркетингу, и надо быть первым на рынке. Если ты не можешь быть первым на рынке, надо придумать такой рынок, где ты будешь первым. Вот этим и надо заниматься. Я думаю, что наукоемкие разработки — один из хороших кандидатов для такой деятельности. А русские ученые не вымерли и по-прежнему активны и генерируют идеи не хуже, чем раньше. Их сейчас довольно много.

Например, мы много лет занимались реинжинирингом. Gartner Group трижды признавала нас лучшими в мире в области legacy understanding, legacy transformation. Но всегда это было по заказу каких-то американских компаний. А я считаю, что на этапе становления надо создавать собственные продукты на опыте того, что мы делали раньше в течение многих лет. Сейчас мы этим и занимаемся.

Я минимально похвастаюсь. Мы уже прошли две экспертизы в отношении стереозрения. Надеюсь, что из этого получится тоже продукт мирового класса, и надеюсь на поддержку «Сколково». По крайней мере, все формальности мы уже прошли, так что я сейчас ни о чем не прошу. Я

думаю, что сейчас есть довольно много областей, где российские ученые могут себя проявить. Я думаю, что надо идти в университеты, а я прямо там и нахожусь, мне очень удобно искать ученых, генерирующих идеи, а потом эти идеи воплощать в жизнь. Опять-таки, с одной стороны, я завкафедрой, с другой стороны — генеральный директор. Я хорошо понимаю, что разница в дистанции от идеи, пусть даже научной проработки, до продукта огромная, и русские еще не очень хорошо умеют ее проходить. Сегодня я призываю всех нас именно этим и заниматься.

В. Макаров:

Спасибо, Андрей Николаевич.

Андрей, между прочим, один из отцов-основателей нашего саммита, который состоялся 10 лет назад и о котором мы говорим.

А. Федоров:

Мы тоже начинали в 1992 году с оффшорного программирования. Надо понимать, что в те годы основной точкой для выхода на рынок была разница в стоимости рабочей силы. Сейчас такой разницы нет. Мы совершенно правильно говорим: сама история, сам ход развития дел заставляет нас фокусироваться на каких-то направлениях, не столько выделять направления, в которых мы можем сделать все что угодно за меньшие деньги, сколько находить какие-то компетенции и с помощью этих компетенций бороться за мирового потребителя.

В результате такого подхода у нас иногда рождаются продукты вроде DocsVision, который появился лет шесть назад. Это система электронного документооборота, которая занимает одну из лидирующих позиций на российском рынке. На ней работает большое количество органов государственной власти и крупные корпорации типа «Сбербанка». У нас большой проект тотального внедрения, это уже состоявшийся продукт.

Десять лет назад люди, которые приезжали сюда говорить об инвестициях, искать здесь бизнес, в большинстве были либо нашими бывшими соотечественниками, либо такими жуликоватыми бизнесменами, которые предлагали что-то типа обмена акциями. Мол, мы делаем общую компанию, мы вам даем свои акции, вы нам даете свои акции, и нас будет большой бизнес, и мы его потом вместе продадим и озолотимся. Очень приятно отметить, сейчас приезжают совершенно другие, действительно серьезные люди, управляющие мировым бизнесом. С ними просто интересно говорить, даже если это ни во что конкретно не воплощается, у них интересно учиться и разговор ведется совершенно на другом уровне.

Мы любим украшать действительность, это наша национальная российская черта, потому что у нас и правда плохая действительность уже последнюю тысячу лет. Но справедливости ради надо отметить: то что было 10 лет назад и то, что у нас есть сейчас, с точки зрения бизнес-атмосферы, все-таки принципиально разные вещи.

Сейчас у нас рождается новый бизнес, он ориентирован на то, что мы быстрее, чем кто-либо в мире, умеем рассчитывать. Мы знаем такую алгебру, какую не знает никто, и мы умеем быстро организовывать массивы уровня RAID 6 и больше с защитой и восстановлением информации. Это позволяет нам строить из стандартных компонентов дисковые массивы, которые работают со скоростью интерфейса. Этого не умеет делать никто, это очень востребовано, например, в киноиндустрии, где постоянно растут объемы информации в связи с развитием видео высокой четкости и трехмерного видео. Конечно, это тоже все начиналось с оффшора, потом произошло расставание с американским партнером, и сейчас у нас своя интеллектуальная собственность.

Я это рассказываю не потому что просто хочу рассказать о конкретном деле, а чтобы подтвердить слова Андрея Николаевича. У нас действительно очень большой здесь потенциал, связанный с тем, что у нас

еще есть культура в университетах, и даже в школах. Мой сын сейчас учится в Массачусетском технологическом институте, и его на тусовках представляют как «вот этот парень, который учил математику в России». И это является очень хорошей рекомендацией на Западе. Можно искать такие совершенно уникальные вещи, которые становятся продуктами, которые могут завоевать рынок за счет своей уникальности, за счет квалификации нашего персонала, за счет лучшего понимания нами той компетенции, которой нет у наших потенциальных конкурентов.

Хотя, конечно, соглашусь, что, наверное, любой из здесь присутствующих, кто работает в нашем бизнесе, скажет, что основная проблема — это проблема подготовки персонала. Да, мало квалифицированных кадров, которых нам нужно много и в другом уровне понимания технологии, и в другом уровне понимания качества, и естественно, в сфере маркетинга. Таких просто нет. Будем оптимистами.

В. Макаров:

Спасибо большое, Андрей. Давайте по традиции представим тех, кто сидит за столом «Сверхновые технологии». Вот Михаил Дибров, «Центр речевых технологий»: в этом году просто колоссальный прорыв, крупнейший в мире по внедрению систем распознавания голоса. Вячеслав Нестеров, компания EMC. И Дмитрий Семенов, возглавляющий крупную компанию, которую все знают — «Транзас Технологии». Спасибо, коллеги, что пришли.

А. Левченко:

А я перехожу к столу №4, это «Стол феерического успеха», о котором мы говорили. Говорили, что успеха не хватает, но, по-моему, 10 лет назад было трудно представить, что в России будут интернет-компании, которые стоят миллиарды долларов США. Тем не менее, это произошло, это состоялось. В 2010 году — феерическое размещение Mail.ru Group. Дмитрий Гришин,

генеральный директор компании, сегодня здесь присутствует. В 2011 году — Аркадий Волож, компания «Яндекс», феерическое размещение в Нью-Йорке, тоже на миллиарды. Я задам Вам вопрос, а Вы уже потом ответите и скажете, о чем считаете нужным. Дмитрий, 10 лет назад Вы могли себе представить, ставили ли Вы в принципе перед собой цель сделать размещение на миллиарды?

Д. Гришин:

Спасибо. Если вернуться на 10 лет назад, для Интернета это было очень интересное время, это крах доткомов. Если вы помните, в 2000-2001 годах была небольшая эйфория, ощущение, что Интернет — это что-то очень большое, классное, длительное, замечательное. А потом случился крах, и у инвесторов, которые первоначально вкладывали в Интернет, наступило недоверие к Интернету. Тогда закрылось очень много компаний, и, в общем, мне кажется, 2000-2001 годы были определяющим временем. Те, кто реально верил в то, что Интернет — это нечто большое и интересное, смогли потом превратиться в крупные компании. В тот момент, наверное, не было понимания, что это будут миллиарды. Было просто ощущение того, что Интернет — это что-то интересное, большое, новое. Я пытаюсь вспомнить, что в 2001-2002 годах, у нас, кажется, было порядка 100 человек в компании. И главный вопрос, который был, — как вообще зарабатывать деньги.

В. Макаров:

А сегодня сколько в компании?

Д. Гришин:

Сейчас порядка 2 500 человек. Главный вопрос был, как зарабатывать деньги, чтобы можно было купить серверы, чтобы можно было оплачивать

работу персонала. Переломной точкой для нас стал 2003 год, когда мы начали в первый раз показывать некоторую прибыль. И что приятно, нас поддержала софтверная индустрия, то есть первые рекламодатели в Интернете. Это была компания Intel, компания Microsoft. И можно сказать, что фактически интернет-бизнес на начальном этапе стал зарабатывать деньги именно за счет денег крупных софтверных компаний.

Сейчас русский Интернет — это порядка 45-50 миллионов пользователей. Россия уже сейчас — вторая страна в Европе, и я думаю, что скоро будет первой интернет-страной. В 2012 году, а может, чуть раньше. Произошло очень много серьезных изменений.

Думаю, еще очень важный факт — это то, что сейчас Интернет стал очень хорошим местом для того, чтобы создавать стартаповые компании. Появилось много платформ, появилось много приложений, появилось много систем, позволяющих достаточно легко создавать новый бизнес. Мне кажется, что это очень важный и правильный момент.

Если говорить о проблемах, то проблемы очень похожие: кадры, кадры и еще раз кадры. Мы тоже стараемся делать какие-то вещи со своей стороны. Мы недавно запустили Russian Code Cup — соревнование русских программистов. У нас уже прошел отборочный тур, сейчас в этом мероприятии участвует порядка пяти тысяч человек, и мы надеемся, что это позволит еще более популяризировать тему Интернета как правильного места, где могут развиваться молодые программисты.

Про будущее. Мне кажется, главное, что можно сказать про будущее — уже сейчас ясно, что есть российские интернет-компании, есть большой российский рынок. И если смотреть в будущее, то я надеюсь, что это будет десятилетие, во время которого российские компании попробуют осуществить экспансию за рубеж. Всем понятно, что локального интернет-рынка, скорее всего, не будет, это будет глобальная конкуренция, будет глобальная схватка. Если проводить аналогию с войнами, можно сказать,

что сейчас начата этакая оборона, то есть мы больше обороняемся. Приходят западные компании, и мы пытаемся удерживать свою территорию. Мне кажется, что уже скоро придет время, когда мы будем пытаться переходить на их территорию и пробовать контролировать их малую часть, а также заводить свои глобальные компании.

А. Левченко:

Спасибо, Дмитрий. С успешным размещением!

Аркадий, слово Вам. Тоже хотелось бы узнать, о чем Вы думали 10 лет назад, какую компанию Вы видели, каким должен был стать Яндекс?

А. Волож:

Десять лет назад мы, естественно, ни о чем не думали. Мы просто тихонько делали свое маленькое дело, и никто не знал, во что все это выльется.

Хотел присоединиться к противникам празднования десятилетия. Не надо прибедняться, мы здесь все существуем, потому что российской индустрии программного обеспечения не 10 лет, а 50 лет как минимум. Ньютон говорил, что в науке мы все карлики, но мы идем дальше, потому что мы стоим на плечах гигантов. Вспомните, мы все у кого-то учились. Индустрия существовала. Много интересного происходило в программировании в Советском Союзе и глобально в России.

В последние 20 лет мы боролись с двумя серьезными проблемами. Первой проблемой в индустрии было то, что из системы стравили все давление: народ уехал, критическая масса чуть не растерялась полностью. Это была реальная проблема, на которую я смотрю скорее с положительной стороны, потому что народ уехал, чему-то научился, и сейчас, особенно в той части в зала, очень много компаний, работающих на международных рынках.

Это имеет отношение ко второй проблеме. Мы научились разговаривать на этом новом языке. Мы существовали, мы жили 40 лет в какой-то своей

индустрии, мы делали какие-то свои продукты. Сейчас мы говорим на языке глобальном, в том числе благодаря тому, что, к сожалению, в системе растерялось очень много всего. Сейчас мы уже говорим на этом новом языке, и задачи, которые мы решаем сейчас, в последние пять-десять лет — это восстановление критической массы в системе.

И она восстанавливается. Мы восстанавливали ее, скажем, лет пять назад: где эти кадры, есть ли они вообще или нет, осталась ли инфраструктура, производит ли она еще программистов, ученых. Похоже, что она производит. Все компании это сейчас видят. Да, есть дефицит кадров, но они все время поступают. И чем дальше, тем больше. Поэтому не надо прибедняться, мы на глобальном уровне очень серьезные игроки.

А. Левченко:

Все-таки хотелось бы услышать несколько слов о перспективах. Что ждет интернет-сектор, как будут развиваться все эти программные продукты?

А. Волож:

Перспективы есть. Про более широкую отрасль я мало что знаю, а про нашу узкую отрасль в Интернете правильно сказал Дмитрий: мы научились защищаться — сейчас нам, этой половине зала, надо научиться делать то, что мы делали, где-то еще. Это на самом деле не столько технологическая, сколько культурологическая задача. Это одни люди, одни мысли и одна культура производства. Когда тебе нужно открываться, ты должен не захватить территорию, как на войне — ты должен привлечь людей, должен стать им верен, к тебе должны тянуться. Это совсем другая культура.

А. Левченко:

Спасибо, Аркадий. Еще раз поздравляем с успешным размещением.

В. Макаров:

Спасибо большое. Мы послушали представителей разных секторов нашей индустрии. Есть еще целая прослойка людей, которые были разработчиками, а потом стали инвесторами. За этим столом сидит целый ряд таких людей. Это и люди, которые уже давно закончили карьеру программиста, как, например, Александр Галицкий. Компания, которую он основал, до сих пор работает, это очень сильная, хорошая компания. Александр виделся мне таким евангелистом в продвижении идей развивающего программирования, создания новых продуктов, и, тем не менее, тоже вышел из разработчиков. Не говоря уже о Сергее Белоусове и его компании SWsoft, которую все знают, а сейчас и RUNA Capital. Еще есть Ратмир Тимашев, Андрей Баронов, Александр Андреев, которые вышли из разработчиков и уже инвестируют в другие компаний. Что это значит? Что любой разработчик может стать инвестором, и мечта любого разработчика — накопить денег и пойти в инвесторы? Он такой гибкий, что может все? Вот пожалуйста, Юрий, как Вы думаете, что ждет инвестора, как Вы оцениваете перспективы развития российского рынка?

А. Галицкий:

Я хочу вернуться к словам Аркадия. Я считаю, что мы должны стоять на основах, на которых мы учились, потому что помню, что я, например, свою первую программу для распознавания шпионских картинок из космоса написал еще в 1981 году. Я учился у других людей, которые давно писали, много знали, и благодаря им мы стали такими, какие мы есть.

Я бы сказал, что с Эстер люди в России распознали, что есть коммерческое ПО. Вот это важно. Потому что Эстер указала людям, которые работали в той самой индустрии, что можно зарабатывать деньги на коммерческом уровне. А то, что российское правительство осознало, что есть такая индустрия, на саммите в 2001 году, так за это время я, по крайней мере,

уже построил несколько компаний, успешных или неуспешных. Это отношение к прошлому.

Что касается настоящего, я не хочу говорить, что есть и чего нет. У нас есть одна проблема, над которой надо много работать тем, кто сегодня заработал деньги, и тем, кто вкладывает деньги. Мы должны обратить внимание на то, что у нас в софтверной индустрии пока очень мало компаний, которые занимаются инфраструктурой и надсистемном софтом. Их практически не осталось. Потому что мы жили на той исследовательской базе, которая была раньше. И так получается, что стартапы, которые приходят «поднимать» деньги сегодня, в основном, как я называю, занимаются эксплуатацией браузеров. В отличие от Аркадия, который построил компанию на глубоком анализе данных и задачах, которые делались ребятами много-много лет назад, еще в пору молодости. Это та часть, на которую надо обратить внимание.

Если говорить о том, что Россия готовит людей с хорошим образованием, то это образование все-таки базовое. А вот индустриального образования, понимания индустрии, что нужно на сегодняшний день для того, чтобы по-настоящему изменить мир, сделать новый Интернет, сделать новые протоколы для Интернета, я не вижу. Не встречаю компаний, которые приходят и говорят, что хотят что-то поменять в сетевом протоколе. Компании, которые работают на более или менее системном уровне, можно перечислить по пальцам. А вообще очень здорово, что мы начали осознавать свою индустрию, что уже 10 лет мы все говорим о том, что мы индустрия, и говорим сообща, а не по отдельности. Поздравляю с этим, с хорошим праздником, который мы отмечаем. Желаю всем успехов.

В. Макаров:

Спасибо. Сергей, пожалуйста.

С. Белоусов:

Да, я теперь инвестор. Вы спросили, что мы думаем. Аркадий Волож уже говорил, что 10 лет назад мы ничего не думали. И я тоже 10 лет назад ничего не думал. Казалось бы, сейчас уже надо думать. И сейчас мы тоже ничего не думаем. Просто надо что-то делать. Мы уже, как Вы сказали, закончили быть программистами, мы занимаемся инвестициями, и ничего не думаем.

Кроме того, хотел сказать, что у инвесторов и предпринимателей есть замечательная примета: нужно посылать Эстер Дайсон в какую-нибудь страну, и через некоторое время там начинается индустрия. А если происходит встреча индустрии с Президентом, то появляется место для инвесторов, и как раз появляется место для Юрия Мильнера — через некоторое время нужно вкладывать в компанию типа Mail.ru или типа «Яндекс».

Если говорить о том, почему эта индустрия в России возникла, то это понятно почему. Именно потому, что Советский Союз вкладывал гигантские деньги в фундаментальные разработки в разных областях: и в фундаментальную науку, и в образование. И когда мы с вами образовывали нашу индустрию, мы получили доступ к дешевым кадрам, которые были хорошо образованы и также были неплохими учеными.

На текущий момент ситуация стала существенно хуже. Я не разделяю оптимизма Аркадия. Действительно, образование как-то восстанавливается. И действительно появляются подготовленные программисты, подготовленные кадры, которые умеют как-то что-то делать. Уникальные разработки и фундаментальная наука в этой стране пока что вообще не восстанавливается, насколько я вижу. Как минимум, в той ее части, которая занимается не просто математикой. А математика — это единственная наука, которая сохранилась. Кадры стали очень дорогими, и, в общем-то, они ничуть не дешевле, чем в других странах. Дешевле, чем в

Силиконовой долине, но точно не дешевле, чем в Европе. И это, пожалуй, достаточно большой вызов на следующие 10 лет — продолжать быть конкурентоспособными с учетом того, что такие вещи как фундаментальная наука и фундаментальные разработки невозможно восстановить быстро, а образование еще не на том уровне, на котором оно было в Советском Союзе, а люди становятся все дороже и дороже.

А. Левченко:

Спасибо. А теперь Александра Джонсон, очаровательный инвестор, который не занимался разработкой программных продуктов. Александру называют настоящим длительным инвестором. Александра, хотелось бы у Вас спросить: как изменился инвестиционный климат, стало ли Вам работать в России комфортно и что надо сделать, чтобы стало совсем хорошо?

А. Джонсон:

Во-первых, я согласна со всеми выступающими насчет того, что индустрия была создана давно. А с моей собственной точки зрения, радуюсь тому, что мы празднуем 10 лет, потому что именно 10 лет назад я впервые посмотрела на индустрию. Хотела бы представить взгляд несколько со стороны, взгляд инвестора из Долины.

Во-первых, венчурные капиталисты появляются, когда уже есть все элементы инновационной экосистемы. Они приходят и выбирают себе сделки. И вы создали базу, без которой инновационной экосистемы в России вообще бы, наверное, не было, потому что главные элементы — это та среда, из которой вырастают предприниматели. Без предпринимателя нет инвестора. Вчера мы с моим партнером Тимом Дрейпером ходили по Форуму, и он периодически слушал какие-то выступления, а потом подошел ко мне и спросил: «Саша, а почему мы не инвестировали в Яндекс»? Я

ответила: «Тим, мы Вам и «Яндекс» показывали, и Mail.ru показывали, и даже Parallels приходили. И Вы сказали, что на фоне всех компаний, которые Вы видите в Долине и которые приходят со всего мира, здесь что-то не так: и предприниматель не совсем правильно презентует, и по-английски он говорит для Вас непонятно, и компания у него как-то не так структурирована».

О чем мы сейчас говорим? О том, что все элементы системы уже существуют, а появился тот, которого не было даже полгода назад — появились истории успеха. Что нужно понять миру на данный момент? Что в России существуют компании, которые играют на глобальном рынке. Для западного инвестора понятный элемент — это когда такая компания вышла и признана в мире.

Здесь все поздравляют Аркадия и Наталью, и остальных предпринимателей, и огромное вам спасибо, потому что нам, инвесторам, работающим на российском рынке, сейчас будет намного легче, потому что можно назвать эти самые компании, которые уже вписаны в мировую историю. И это здорово.

А потом я вспоминаю, как мы с самого начала работали еще с Валентином и Александром Андреевым. И очень многих людей здесь знаю. Помню, как вы объясняли предпринимателям именно технологические азы, как это было сложно и как вы пробивались со всем, и в том числе с законодательством, не понимающим, что такое сервисная компания, когда она продает продуктовую компанию. Поэтому я понимаю, что вы — люди внутри индустрии, вы можете на своем языке объяснять, что вот это не так, и это не так, и здесь что-то не получается. А я со стороны инвестора из Долины скажу, что успех, который пришел, и та база, которую вы создали за 10 лет, — это невероятно. То, что вы сделали, в других странах, наверное, строится за 30 и 40 лет. Поэтому огромное вам спасибо. И спасибо за то, что вы делаете.

А. Левченко:

А вперед с оптимизмом смотрите? Чего ждете, будет ли прорыв?

А. Джонсон:

Как инвестору, нам, конечно, интересны компании продуктовые, а не сервисные. Но с другой стороны, если посмотреть на индийскую индустрию, то там сервисные компании со временем начали переходить именно в новые продуктовые. Я думаю, здесь на этой хорошей базе возникнут новые компании. ЕРАМ на самом деле очень инновационная, из нее я бы выделила вообще пять...

А. Левченко:

А ожидаете ли Вы IPO? Не пропустите здесь инвестиции, чтобы потом жалеть?

А. Джонсон:

Совершенно точно. Мы уже видим шесть компаний, но пока не буду рассказывать каких.

А. Левченко:

Здесь присутствуют представители этих компаний?

А. Джонсон:

Три есть.

А. Левченко:

Отлично.

А. Джонсон:

В результате мы увидим большое количество IPO, выходящих из России. Еще три компании, и я думаю, вся Силиконовая долина инвесторов встанет в очередь, чтобы вкладывать деньги в российские компании.

А. Левченко:

Спасибо, Александра, заинтриговали. Оставшиеся три компании будем искать.

В. Макаров:

Мы очень правильно сделали, что дали Александре выступить именно сейчас, чтобы сделать такой переход.

Коллеги, за многие годы работы нашей индустрии у нас, конечно, появилось много друзей и партнеров за границей. Мы пригласили хотя бы двух партнеров, которых хорошо знаем и которые давно-давно с нами работают. Я бы отметил Intel, потому что Intel только два дня назад отметил двадцатилетие в России. Он был тесно связан с «Руссофт», мы вместе организовывали мероприятия в Америке, вместе организовывали пресс-конференции в России, тесно взаимодействовали. Intel является членом «Руссофт» уже много-много лет. Крейг Барретт — известнейшая личность, член фонда «Сколково». Вы начинали работу именно в России, видели, как все происходит на фоне наших кризисов и постоянных проблем. Как Вы считаете, как индустрия развивалась и что ждет ее в ближайшие 10 лет?

К. Барретт:

Прежде всего, я не работаю в Intel: ушел из компании несколько лет назад. Но могу немного рассказать о ее работе. Двадцать лет назад Intel пришел на российский рынок с двумя целями. Во-первых, мы хотели продавать свои

товары. На тот момент компьютерная индустрия в России была неразвита: виртуальные каналы и Интернет практически не имели распространения.

Второй целью был поиск талантливых профессионалов: в нашу команду вошли тысячи российских разработчиков, программистов, специалистов по написанию алгоритмов и библиотек скриптов. Их уровень знаний и подготовки в области прикладной математики — самый высокий в мире.

Работа была по-настоящему продуктивной. Intel не только продавал товары и нанимал людей, но и инвестировал в две развивающиеся российские компании в сфере венчурных предприятий.

Пока я слушал выступления моих коллег в течение этого часа, у меня сформировалось несколько замечаний.

Первое: подобные Форумы проводятся, по меньшей мере, в пятидесяти странах, и участники неизменно выражают обеспокоенность в своем будущем. Они говорят об одном и том же: «нет поддержки государства», «устарела система образования», «не хватает грамотного маркетинга», «не хватает знаний, умений» и потому подобное. Поймите, ваши проблемы — не исключение, ваши проблемы знакомы и понятны.

Второе: я принимаю участие в «Сколково». Взгляните на будущее этой школы: основные инвестиции направлены на развитие информационных технологий (программного и аппаратного обеспечения), биотехнологий (синтеза биологии, инженерии и программирования), альтернативных источников энергии (синтеза биологии, химии, физики и техники), космоса и ядерной энергетики. Все эти направления в качестве своей важнейшей составляющей включают программирование.

Поэтому можете быть уверены, что в XXI веке ключевые отрасли будут испытывать все большую и большую потребность в программном обеспечении.

Третье: сегодня много было сказано о том, что наша отрасль имеет международный характер, основывается на международных нормах. То

есть компании работают не просто на рынке своей страны, а на международном рынке.

Четвертое: очень прошу — не надо всем бросаться в венчурные предприятия. Венчурных капиталистов в мире и так хватает. Нам нужны инженеры, нужны новые идеи для бизнеса. Я не против пары-тройки венчурных капиталистов, но давайте не будем все бросаться в эту стихию.

В заключение хочу поделиться с вами одним секретом, хотя, судя по тому, как участники жалуются на проблемы и молчат об успехах, он всем известен. Много лет назад мне его открыл мой начальник Энди Гроув: «Выживут только параноики». Оставайтесь параноиками, и вы добьетесь успеха.

В. Макаров:

Спасибо большое. Еще один гость сегодня здесь — компания KPMG. Мы познакомились с ней примерно три года назад в Индии, на конгрессе NASSCOM, и с тех пор она стала партнером «Руссофт». В позапрошлом году вместе с Intel KPMG поддержали декларацию, подписанную тремя ассоциациями — Бразилии, России и Китая — обращение к правительствам стран БРИК с просьбой поддержки IT и помощи в поиске выхода из кризиса. С тех пор мы сотрудничаем очень тесно. Эндрю Крэнстон, поделитесь Вашим мнением о том, как развивается российская индустрия и что ей нужно делать, чтобы развиваться лучше?

Э. Крэнстон:

Большое спасибо. Для меня большая честь находиться среди такого числа выдающихся специалистов. Мне даже как-то неудобно: вы настоящие профессионалы своего дела, по сравнению с которым, поверьте, венчурные инвестиции — очень скучное занятие. Постараюсь быть кратким. Прошедшие десять лет были временем невероятных успехов, и они

показали возможности отрасли, заложенный в ней огромный потенциал не только в плане технического развития, но и в деловой сфере. Все это так. Однако то, что мы собрались здесь, означает, что этот потенциал не был полностью раскрыт. Почему так произошло? С моей точки зрения, с точки зрения моих коллег, на рынке программного обеспечения слишком много предприятий и слишком много компаний-конкурентов, подобных нашей, и это настораживает. Есть определенное пространство, и пока его хватает, но в принципе этого недостаточно. И у меня возникает вопрос — расширится ли это пространство? Кроме того, есть и другая проблема — как раскрыть потенциал? Конечно, надо держать руку на пульсе современных технологий, однако бизнес-климат не менее важен. Иметь свой собственный бизнес в России, особенно малый или средний, достаточно сложная задача. Бюрократические препоны, коррупция, тяжелое налоговое бремя — все это тормозит дальнейшее развитие отрасли. В целом, я настроен довольно оптимистично: мне кажется, что результаты следующего десятилетия превзойдут наши ожидания. Потенциал есть, а значит, как только инвестиционный климат улучшится, мы увидим, как он начнет раскрываться. Спасибо.

В. Макаров:

Спасибо большое, Эндрю. Спасибо большое, коллеги, но у нас время истекает. И сейчас такое небольшое торжественное, прошу сюда. Жалко, что Игорь Агамирзян уже ушел, он вынужден участвовать в другом мероприятии, но я хочу вам сказать, что наши сегодняшние разговоры о том, сколько лет индустрии — они немножко от лукавого. Потому что, конечно, мы могли организовать такое мероприятие, собрать вас всех здесь в рамках Форума, только если имели бы хороший информационный повод, и мы его придумали — не придумали, а сделали. Поэтому давайте не будем спорить, сколько лет индустрии. Конечно, она базируется на тех инженерах,

которые нас учили, я сам еще разрабатывал ПО для специальных систем, когда еще учился в институте. Индустрия имеет корни, она растет, развивается, сегодняшняя встреча показала, что действительно у нее хорошее будущее. Итак, Эстер Дайсон, 10 лет назад Вы напутствовали индустрию, сказав, что она существует, что Вы скажете теперь? И мы с этими словами режем этот торт.

Э. Дайсон:

Я хочу сказать только двумя словами, что я согласна с господином Гроувом, что *only the paranoid survive*, но решение проблемы кадров — это то, что молодые люди везде в России знают о вас. Не только люди в этом зале, но и каждый ребенок хочет стать Аркадием Воложем, или Аркадием Добкиным, или Сергеем Белоусовым, или Дмитрием Гришиным, или Натальей Касперской. И надо, надо громко говорить о своих успехах всему миру. Надо между собой говорить о проблемах, но чтобы все знали, что у нас хорошее настоящее и еще лучшее будущее из-за хороших новых кадров, молодых людей. Спасибо всем, поздравляю вас с праздником и так далее. Happy birthday!

В. Макаров:

Ну что же, давайте порежем торт, и пусть каждый подойдет и получит свой кусочек, и унесет с собой воспоминание об этом завтраке.

А. Левченко:

Всем спасибо, всем удачи, успеха в вашей сложной работе.