

**ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ**

**20—22 июня 2013**

**Новые катализаторы изменений**

**РОССИЙСКАЯ ИТ-/ИНТЕРНЕТ-ИНДУСТРИЯ: ИНВЕСТИЦИИ И БИЗНЕС-  
КЛИМАТ**

**Деловой завтрак**

**22 июня 2013**

**08:30—09:45, Павильон 5, Зал деловых завтраков 5.4**

**Санкт-Петербург, Россия**

**2013**

**Модераторы:**

**Валентин Макаров**, Президент, НП «РУССОФТ»

**Сергей Плуготаренко**, Директор, «РАЭК»

**Выступающие:**

**Игорь Агамирзян**, Генеральный директор, РВК

**Павел Адылин**, Исполнительный директор, Артезио

**Игорь Ашманов**, Генеральный директор, «Ашманов и партнеры»

**Сергей Белоусов**, Старший партнер, венчурный фонд Runa Capital;  
основатель компаний Parallels, Acronis, Acumatica, Rolsen

**Маэль Гавэ**, Главный исполнительный директор, OZON.ru

**Александр Генцис**, Руководитель комитета по развитию бизнеса в России,  
«Диасофт»

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

**Александра Джонсон**, Управляющий директор, DFJ VTB Capital Aurora

**Аркадий Добкин**, Президент, председатель совета директоров, EPAM  
Systems

**Александр Егоров**, Генеральный директор, Рексофт

**Леонид Зильбербург**, Президент, Би Питрон

**Наталья Касперская**, Генеральный директор, InfoWatch

**Александр Кравченко**, Вице-президент, SPIRIT

**Сергей Лаврухин**, Генеральный директор, РБК

**Сержио Пессоа**, Глобальный коммерческий директор, генеральный менеджер,  
Коммерческое подразделение, Apex-Brasil

**Александр Поздняков**, Президент, First Line Software

**Уильям Севадж**, Вице-президент, Intel Corporation

**Александр Семенов**, Генеральный директор, Корус Консалтинг

**Андрей Терехов**, Генеральный директор, Ланит

**Сергей Тихомиров**, Генеральный директор, Консорциум «Кодекс»

**Роберт Фариш**, Вице-президент, региональный управляющий директор по

России и СНГ, International Data Corporation

**Андрей Федоров**, Президент, Digital Design

**Михаил Хитров**, Президент, Центр речевых технологий

**Аркадий Хотин**, Президент, ArdinSoftware

**Марк Шмулевич**, Заместитель Министра связи и массовых коммуникаций  
Российской Федерации

### **С. Плуготаренко:**

Коллеги, думаю, что нам нужно начинать. У нас по регламенту всего час и пятнадцать минут.

Меня зовут Сергей Плуготаренко, я директор Российской ассоциации электронных коммуникаций. Мой соведущий — Валентин Макаров, президент «РУССОФТ».

Мы проведем этот ИТ-завтрак в достаточно сжатом формате. Разговор пойдет о деньгах, об инвестициях и о том, благоприятен ли деловой климат в России для развития ИТ-сектора. Выступать будут очень интересные люди, а уникальность формата заключается в том, что им будет предоставлено совсем немного времени, две-три минуты. В течение этого времени они должны будут рассказать о главной проблеме того сегмента, который представляют. Организатором этого ИТ-завтрака являются РВК, «РУССОФТ» и РАЭК.

Сейчас Валентин произнесет вступительное слово, после чего мы будем обсуждать три заявленные темы.

### **В. Макаров:**

Большое спасибо, Сергей.

Коллеги, мы уже третий год собираемся на Петербургском форуме и обсуждаем, как развивается наша индустрия. За этот год произошли изменения, которые, может быть, не очень видны политикам, но для нас равноценны тектоническим сдвигам. Во-первых, очевидно, что происходит сближение взглядов, целей, методов решения проблем, которые перед нами стоят. Во-вторых, в этом зале присутствуют представители различных государств и международных организаций, с которыми мы осуществляем совместную маркетинговую деятельность, и размах ее резко увеличился. Позавчера мы подписали соглашение с Нидерландами, где создаем представительство. Здесь присутствует государственный секретарь Министерства экономики, энергетики и промышленности земли Северный

Рейн-Вестфалия, с которой мы также сотрудничаем. Развивается маркетинг — и международный, и внутренний. Благодаря РВК мы наладили связь с Клубом директоров по науке и инновациям госкорпораций. ИТ-кластеры Новосибирска, Петербурга, Томска уже ведут активную работу по продвижению наших решений не только за рубежом, но и в России.

Все меняется. Вчера, на последней сессии, Игорь Рубенович произнес очень важную фразу, которая мне очень понравилась: одним из крупнейших достижений постперестроечной поры является создание в России международно признанной ИТ-индустрии. Игорь Рубенович, не могли бы Вы развить эту идею: что представляет собой эта индустрия сейчас, что изменилось за год, что нас ждет в будущем?

#### **И. Агамирзян:**

Большое спасибо, Валентин. Добрый день, дамы и господа!

Расскажу очень коротко о том, как сегодня, согласно нашим представлениям и аналитическим данным, обстоит дело с инвестициями в отрасль. В последние два-три года у нас в стране наблюдался бурный рост ИТ-отрасли, темпы которого были близки к 100% в годовом исчислении. Почти два года подряд удваивались доступный капитал и объем инвестиций в ИТ-компании. По данным агентства Dow Jones, в 2012 году Россия вышла на четвертое место в Европе по объему инвестиций и на первое место — по темпам роста, причем большая часть инвестиций идет в ИТ и интернет-сектор.

На наш взгляд, эта доля даже излишне велика: по нашей оценке, предметом около 70% инвестиционных сделок, состоявшихся на российских рынках в 2012 году, были инвестиции в ИТ и интернет-компании. Половина всех инвестиций, сделанных в России, была произведена в сегмент пользовательского Интернета, фактически — в различные проекты, связанные с электронной торговлей. Общий объем всех инвестиций в 2012 году перевалил за миллиард долларов, 500 миллионов из которых пришли в интернет-проекты, главным образом в сегменте пользовательского Интернета.

На мой взгляд, это и хорошо, и плохо. Хорошо, поскольку это свидетельство того, что Россия стала первой европейской страной по числу пользователей Интернета, с международно признанным рынком, с высоким качеством проектов: при этом надо признать, что по доступности сервисов мы отстаем от других крупных экономик. Плохо, поскольку другие секторы остаются недоинвестированными, в том числе, не в обиду интернетчикам будет сказано, настоящая ИТ-индустрия. Более того: я не могу привести никакой статистики, но, по моим представлениям, в классической ИТ-индустрии, которая активно развивалась в стране на протяжении 15 лет, сейчас наблюдается определенная стагнация. Крупных корпоративных проектов уже нет, достигнуто определенное насыщение рынка системной интеграции.

Поэтому будет правильно, если мы сегодня не только поговорим о достижениях, но и подумаем о том, в каком направлении эта индустрия должна развиваться, какие области выглядят наиболее перспективными. Мое личное мнение, которое я уже озвучивал на панелях Петербургского форума, таково: сегодня информационные технологии стали основой экономического развития, и новый тренд — это приход ИТ-технологий в реальный сектор экономики. Речь идет о разнообразных смарт-системах, интеллектуальных распределенных системах управления, о том, что называется digital manufacturing, о применении ИТ-решений в секторе биотехнологий (все мы наблюдаем бурное развитие биоинформатики) и так далее. Поэтому мне представляется, что правильно было бы обсудить тренды следующего периода: где сложатся новые рынки, куда стоит двигаться, что будет основным драйвером развития. Спасибо.

### **С. Плуготаренко:**

Спасибо. Мне кажется, что Игорь Рубенович задал некий формат выступления, с которым может соотноситься каждый выступающий, говоря о своей отрасли.

Согласно имеющимся данным, интернет-сегмент, который, так или иначе, является частью ИТ-индустрии, в прошлом году дал около 5% от ВВП России и растет со скоростью 30% в год. Этот сегмент привлекает внимание как отечественного, так и зарубежного бизнеса. Двое выступающих готовы рассказать нам об экономике интернет-сегмента, о его развитии и различных его экосистемах: это Дмитрий Гришин из Mail.ru Group и Маэль Гавэ из OZON.ru. Я хотел бы сначала предоставить слово Дмитрию Гришину, чтобы он рассказал, какие подсегменты, на его взгляд, показывают наиболее быстрый рост, каков их удельный вес, каковы их перспективы.

#### **Д. Гришин:**

Доброе утро. Есть классический способ зарабатывания денег в Интернете, который существует давно: это интернет-реклама. Ни для кого здесь не секрет, что она была основным фактором роста для всех интернет-компаний. Но я хотел бы поговорить о другом направлении, которое сейчас активно развивается: это цифровые сервисы. Суть их — в том, что пользователи покупают цифровой контент либо цифровые услуги. Прекрасный пример таких сервисов — онлайн-игры. По нашим подсчетам, в 2012 году рынок онлайн-игр в России по стоимости превысил рынок кинопроката и продолжает бурно расти. Эти сервисы, как мне кажется, станут достаточно важным источником денег для интернет-компаний, особенно в связи с расширением рынка смартфонов. У большинства пользователей смартфонов к ним уже привязана кредитная карточка, эти пользователи умеют и привыкли платить деньги за цифровые продукты, в первую очередь за приложения. Думаю, этот рынок будет активно развиваться и давать немалую долю дохода интернет-компаний, помимо интернет-рекламы. В будущем эти два основных способа зарабатывания денег, которые уже зарекомендовали себя, наверное, останутся основными.

Еще одна важная вещь, которую мы обсуждали на панели в четверг: в России интернет-сегмент стал важнейшей частью ИТ-индустрии и, пожалуй, главная

проблема, стоящая сейчас перед нами, — это проблема кадров. Мы до сих пор существуем благодаря той базе, которая была заложена в Советском Союзе, благодаря хорошему математическому, физическому, инженерному образованию. Очень важно сохранить и развить это образование, потому что оно является фундаментом ИТ-отрасли. Так, например, в Бауманке, моем родном вузе, открылся технопарк, где мы своими силами обучаем студентов современным интернет-технологиям. К сожалению, то, чему сейчас учат в вузах, часто отличается от того, что востребовано рынком. Мне кажется, ИТ-компаниям нужно вкладывать в это деньги и время.

Спасибо.

### **С. Плуготаренко:**

Спасибо, Дмитрий.

Итак, кадры — это проблемная область, где есть чем заняться. У нас есть собственные оценки, касающиеся рынка персонала. Согласно им, в отрасли занято порядка 700 тысяч специалистов, и, естественно, без принятия правильной образовательной программы рост в ней будет невозможен. Очень хорошо, что крупные компании ИТ-сектора понимают необходимость вкладываться в образование.

Сейчас я хотел бы перейти от кадровых вопросов к электронной коммерции, поскольку этот сегмент является драйвером роста ИТ-индустрии в целом. Объем составляет, по некоторым оценкам, 400 миллиардов рублей в год. Маэль Гавэ из OZON.ru расскажет нам о его перспективах.

### **М. Гавэ:**

Доброе утро. Я прилетела вчера, и первым, что я увидела, были рекламные щиты вдоль дороги из аэропорта с надписью «Россия — страна возможностей». Я подумала, что ни одна европейская страна не могла бы использовать этот слоган.



Россия — действительно страна возможностей, и для нас, тех, кто занимается интернет-торговлей, из нее в последнее время поступает много хороших новостей. Мы видим, что рынок растет: вы говорили о 20—30%, и мы предполагаем, что так оно и есть. Мы видим, что растет привлекательность интернет-проектов. Несколько лет назад, когда участники российского рынка привлекли инвестиции в размере нескольких миллионов долларов, все сказали: «Вау!» Затем пошли десятки и сотни миллионов долларов. В 2010 году OZON.ru привлек 100 миллионов долларов, что стало самым большим вложением частного капитала в Россию. Несколько недель назад другая компания объявила о привлечении 130 миллионов долларов: это новый рекорд и очень хорошая новость для нас.

Вот еще одна хорошая новость: государство увидело Интернет, начало диалог с представителями отрасли, стало прислушиваться к мнению экспертов и таких ассоциаций, как РАЭК, по важным для нас вопросам. Последний по времени из этих вопросов — борьба с пиратством. Госдума сейчас над этим работает, и очень многое уже сделано. OZON.ru уже 15 лет является лидером по продаже цифрового контента, мы вкладываем много средств в эту область. Бездействие по отношению к пиратам означает, что наши инвестиции не окупятся. Поэтому такие подвижки — очень хороший знак для нас. Второй хороший знак — начало разговоров о борьбе с черным и серым рынком, когда товары доставляются в Россию без уплаты пошлины и НДС: государство не получает доходов, появляется меньше рабочих мест. Много игроков на рынке электронной коммерции уже начали закрывать склады в России и открывать их в Европе. Это хорошо для моей страны, но я уже чувствую себя почти русской и думаю, что это не совсем правильно. То, что такие разговоры начались, — очень хорошая новость.

Мы в OZON.ru верим, что Россия — страна возможностей, что в ней созданы хорошие условия для российских и иностранных инвесторов и что рынок продолжит расти.

**В. Макаров:**

Спасибо, Маэль.

Мы собираемся уже третий год для обсуждения того, что происходит в индустрии, каковы наши показатели и достижения. Российские разработчики уже два года подряд говорят: все здорово, мы растем. В этом году мы решили пригласить международного эксперта, который расскажет о том, как видится происходящее у нас извне, с точки зрения опытного эксперта-аналитика.

Итак, сейчас выступит Роберт Фариш, вице-президент известной всем компании IDC (International Data Corporation) и мой большой друг. Роберт, что происходит в нашей ИТ-индустрии, если смотреть со стороны?

**Р. Фариш:**

Я уже несколько лет выступаю с докладами о России, и обычно в начале презентации я говорю, что Россия обладает огромным потенциалом, а затем привожу целый список «но»: но это, но то. И прежде всего мне бы хотелось сказать, что если мы оглянемся на несколько лет назад, станет ясно, каких больших успехов мы достигли в России. Большое число «но», о которых мне доводилось говорить, уже совсем не так важны, как раньше.

Например, всегда говорилось об огромном потенциале России, но реальный размер рынка еще не был до конца определен. Россия — девятая страна в мире по численности населения и, по мнению компании IDC, 13-я в мире по потреблению ИТ. Так что Россия уже практически сражается в правильной «весовой категории», если использовать боксерскую терминологию.

Всегда обсуждались проблемы с правами на интеллектуальную собственность. Это до сих пор важный вопрос, но он уже не мешает работать так, как раньше. К тому же, мы только что услышали об успехах в борьбе с компьютерным пиратством. Ассоциация производителей программного обеспечения (BSA) с помощью IDC измеряет масштабы распространения компьютерного пиратства, и в 2003 году, насколько я помню, уровень

компьютерного пиратства в России достиг 87%. Этот показатель в прошлом году снизился до 63%, так что здесь произошли существенные изменения.

Россия сейчас 13-й по размеру рынок программного обеспечения в мире и 17-й по объему ИТ-услуг, так что и в этом отношении заметен большой прогресс.

Здесь я бы хотел немного изменить ход моего выступления и напомнить вам об одном из упомянутых «но». Как иностранец, смотрящий на ситуацию со стороны, я бы сказал, что Россия по-прежнему недостаточно рекламирует себя на международной арене. В качестве аналогии представьте себе страны как людей или как роли в компании. Представьте себе вице-президента по маркетингу: элегантный костюм, яркий галстук, может рассказать о компании за полторы минуты. Если бы мне надо было связать этот образ с какой-то страной, я бы, скорее всего, подумал, например, об Индии. Где бы в такой схеме оказалась Россия? Мне кажется, что Россия оказалась бы в отделе исследований и разработок: персонаж, который не слишком легко идет на контакт, но, узнав его лучше, вы понимаете, что он отличный парень, да еще и потрясающе умный.

Я думаю, что проблема состоит именно в этом. Продукт уже довольно хорош, но теперь надо «выйти в народ», заняться рекламой и продать этот продукт. В IDC мы работаем со множеством государственных заказчиков по всему миру. Мы ведем десятки проектов с десятками стран, и обычно цель у этих проектов одна: страны хотят помощи в развитии возможностей для своих компаний за рубежом и хотят привлечь инвестиции в свой ИТ-сектор.

Это очень конкурентный международный рынок, и, откровенно говоря, мы в IDC не ощущаем достаточной активности и заинтересованности со стороны России.

Наконец, на основании моего опыта работы с международными компаниями здесь, в России, я бы сказал, что международных компаний много, и неправильно считать мультинациональные компании элитой, будто их в мире всего 5%. Сейчас мультинациональных компаний много, и многие из них

вкладывают средства по всему миру, и конкуренция за эти инвестиции очень сильна.

Реальной помощью российским ИТ-компаниям со стороны защитников интересов России могло бы стать обеспечение ресурсами со стороны государства, а также мотивированный персонал, способный выполнять ту огромную работу, которой люди уже занимаются, чтобы поддержать усилия тех, кто борется за инвестиции в Россию.

Большое спасибо.

### **В. Макаров:**

Большое спасибо, Роберт.

Мы заканчиваем первую часть обзора состояния ИТ-индустрии и переходим ко второй. Сейчас мы попытаемся дать ответ на вопросы, поставленные Игорем Рубеновичем: куда должны идти и куда пойдут инвестиции, каковы перспективные новые направления, где ожидать прорыва, в каких областях российские компании могут добиться серьезного успеха?

Хотелось бы сказать еще вот что. Игорь Рубенович утверждал, что в ИТ-индустрии не видно достижений. Между тем только за последний год появились три новых российских компании, и здесь присутствуют представители по крайней мере двух из них. Во-первых, это компания SPIRIT, разработавшая программное обеспечение, число пользователей которого превысило миллиард человек. Во-вторых, это компания «Диасофт», хорошо известная нам, но в этом году впервые попавшая со своими продуктами в «квадрант Гартнера», причем в таком сегменте, который вообще казался недостижимым, — Core Banking Business.

Предоставляю слово Александру Генцису, вице-президенту компании «Диасофт». Александр, каковы новые сферы деятельности, куда нужно вкладывать инвестиции, где российские компании, в частности Ваша, могут добиться успеха в мировом масштабе?

## **А. Генцис:**

Большое спасибо. Действительно, это произошло. «Диасофт» — не стартап, это большая компания, в этом году нам исполнилось 22 года. Для таких компаний попадание в «квадрант Гартнера» связано с выдвижением далеко идущих стратегических инициатив. Конечно же, это событие не случайно, оно связано с нашей стратегией экспансии в России и на других рынках на основе нашей инновационной разработки, осуществленной в кооперации с компанией IBM. Я говорю о платформе FLEXTERA, на базе которой мы выпустили банковский продукт, оказавшийся исключительно конкурентоспособным не только в России, но и по всему миру. Мы вошли в число 16 ведущих компаний мира в категории Core Banking. Наши продукты вызывают большой интерес: мы уже заключили один контракт в Юго-Восточной Азии и планируем заключать новые.

Действительно, у российских компаний есть значительный потенциал — как у стартапов, предлагающих инновационные решения, так и у классических больших компаний, которые могут реализовать крупные проекты. Подтверждением этому является наше сотрудничество со Сбербанком, с которым мы в последние три года осуществляли большой проект, рассчитанный на 30 миллионов клиентов. Если вы в Питере придете в любую сберкассу, то найдете там программное обеспечение на основе платформы FLEXTERA, вошедшей в «магический квадрант». Это нас, конечно, очень воодушевляет, мы гордимся этим событием. В перспективе стране будут совершенно необходимы централизованные системы: страна у нас большая, и государство и крупные компании видят, что с помощью ИТ-решений можно контролировать ситуацию на местах. Поэтому у таких инновационных платформ, как FLEXTERA, позволяющих создавать централизованные системы, большое будущее.

Сегодня прозвучала мысль о том, что ИТ-индустрия стала инициатором процессов в промышленности и экономике в целом, непосредственно влияющих на жизнь населения. Я попрошу поднять руку тех, кто поставил у

себя мобильный банк или хотя бы раз пользовался банковскими интернет-технологиями. Все пользовались. Благодаря ИТ-решениям у нас есть сервис, которого не было еще десять лет назад. Государство начало принимать программы модернизации различных отраслей экономики, и в этих программах участвуют профессионалы, создающие сервисы, которые прямо влияют на жизнь людей.

Я имею в виду прежде всего такую область, как медицина, где мы планируем вводить новые сервисы. Пусть поднимут руку те, кто помнит, когда в последний раз был у врача. Рук уже меньше. Я думаю, никто не помнит. А теперь — те, кто помнит, когда в последний раз ремонтировал машину и когда надо ее ремонтировать снова. Итак, люди знают больше о своей машине, чем о своем здоровье. И если государство будет опираться на ИТ-индустрию, это может ощутимо повлиять на качество жизни нашего народа и нашего населения.

Большое спасибо.

**В. Макаров:**

Большое спасибо, Александр.

Я встречаюсь с людьми в разных странах мира, и мне всегда задают один и тот же вопрос: есть ли у нас в области защиты информации и борьбы с киберпреступностью компании такого же уровня, как «Лаборатория Касперского»? Вот ответ: одна из компаний, вошедших в этом году в «магический квадрант Гартнера», — это компания InfoWatch. Наша ИТ-индустрия представлена не только импозантными мужчинами, но и великолепными женщинами. Итак, звезда нашей индустрии Наталья Касперская, InfoWatch.

**Н. Касперская:**

Спасибо. Действительно, мы вошли в квадрант Gartner, причем стремились попасть туда в течение трех лет: два года подавали заявки, и на третий год

нас приняли. Переговоры шли довольно долго, и нас, естественно, отнесли к нишевым игрокам, как они всегда делают.

Вообще я несколько скептически отношусь ко всем этим исследовательским агентствам: извините меня, Роберт. IDC — еще не самое плохое, да? Довольно много данных, которыми они оперируют, основаны на оценках, взятых с потолка. Помню, когда IDC, начиная свою деятельность в России, сообщила нам цифры по антивирусному рынку, эти цифры совершенно не соответствовали действительности. Доля нашей компании оценивалась в 75%, а половины наших конкурентов в списке не было. Чтобы хорошо разбираться в экономике страны и, в частности, в ИТ-отрасли, нужно очень глубоко в это погружаться. А исследовательские агентства, как ни странно, погружаются в это недостаточно глубоко. Но IDC с тех пор исправилась, а Gartner по-прежнему действует довольно специфическим образом, отбирает компании по странным критериям.

Почему мы стремились попасть в «квадрант Гартнера»? Мы продаем наши продукты в странах Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии. На Ближнем Востоке нам, как правило, задают вопрос: есть ли вы в «квадранте Гартнера»? Если ты там не присутствуешь, тебя сразу воспринимают как второстепенного игрока, и доказать что-то очень трудно. Теперь мы попали в квадрант, нам говорят: «Очень хорошо», — но денег не платят. Осталось научиться собирать деньги на этом рынке, и мы будем чувствовать себя совсем хорошо.

В целом же у нас наблюдается значительный рост: в прошлом году только по основной компании он составил 75%. Мы начали экспансию на Восток. На Западе мы действуем по-другому, покупаем компании, а на Восток идем с собственными ресурсами. Мне кажется, что многие российские компании могли бы последовать этому примеру, но не делают этого — то ли из-за больших размеров внутреннего рынка, то ли из-за того, о чем говорил Роберт: из-за незнания маркетинга и опасения быть непринятыми международным рынком. «Диасофт» существует 22 года, и только сейчас заключила первую сделку в Юго-Западной Азии. А «Лаборатория Касперского» первые свои

сделки заключала на Западе. Почему? Совершенно не было местного рынка. Антивирусный рынок полностью отсутствовал, причем везде. Была хорошая возможность начать везде одновременно.

Мне кажется, что возможность начинать в других странах сейчас есть. Просто не стоит бояться, надо пробовать, пытаться выходить на местные рынки, и у нас все получится.

Спасибо.

### **В. Макаров:**

Большое спасибо, Наташа.

Коллеги, в этом году абсолютным лидером в области аутсорсинга на постсоветском пространстве стала компания EPAM Systems. Мы гордимся тем, что команда Аркадия Добкина — лидер на рынках России и Белоруссии, вместе с Luxoft. Но оказывается, что она — также один из лидеров американского рынка и находится на шестом месте среди самых быстрорастущих технологических компаний США.

Аркадий, ты находишься на острие прогресса, работаешь с самыми крутыми компаниями мира. Где есть место для российских разработчиков, где они могут развернуться и стать мировыми лидерами?

### **А. Добкин:**

Валентин говорил, что мы собираемся здесь уже в третий раз. Я в третий раз здесь выступаю и каждый раз пытаюсь защитить золушку ИТ-рынка — сервисный сектор.

Хочу привести несколько примеров, прежде чем ответить на вопросы Валентина. Допустим, 20 лет назад из тысячи инвестпроектов венчурных фондов 30% приходилось на софтовые компании и 2% — на сервисные. В прошлом году из трех тысяч инвестпроектов 30% приходилось на софтовые компании и 9% — на сервисные. Инвестиции выросли примерно в 16 раз. Это очень интересные цифры.



Наш рынок — это не прямые пользователи Интернета, а предприятия: то, что очень близко к реальному сервису. Никакие продуктовые компании не могут сделать имплементацию без нашей помощи. Во многих случаях мы делаем имплементации для реального сектора, которых не могут сделать продуктовые компании. Рынок этот оценивается приблизительно в 300 миллиардов долларов, из них 40 миллиардов — это global delivery, когда разработку производят десятки центров по всему миру.

Что происходит на нашем рынке? Приблизительно 20-25 лет назад основным драйвером его развития были инвестиции. Тогда начались разработки в Индии, компания General Electric начала вкладываться в них, и родилась эта индустрия. Сегодня в мире есть пять-шесть глобальных компаний, возникших в Индии, с оборотом в миллиарды долларов, где работают сотни тысяч людей. Когда такая же индустрия возникла на территории бывшего Советского Союза, у нас вообще не было местных клиентов. Все наши первые клиенты были с Запада. Сегодня 90% наших клиентов — из Северной Америки и Западной Европы, и только 10% — из бывших республик Советского Союза. Положение компаний, выходящих на российский рынок, сегодня очень благоприятно. Я тоже не слишком доверяю аналитическим агентствам — кроме IDC, безусловно, — но другого серьезного источника данных нет. Gartner утверждает, что сегодня в сервисной индустрии 5% средств идет на инновации, 25% — на разработку и 70% — на поддержку сервисов. Через четыре-пять лет, как говорят они, 20% будет идти на инновации, 50% — на разработку и только 30% — на поддержку.

В чем шанс для таких компаний, как EPAM или Luxoft, которая на следующей неделе проводит IPO? Сегодня у EPAM 70% средств уходит на разработку и очень немного — на поддержку. Такая же картина, наверное, в Luxoft и других сервисных компаниях, возникших в России. Нам не повезло, мы начали чуть позже, чем нужно, и не стали участниками мультимиллиардных проектов, на которых сегодня сидят наши конкуренты. Вот в этом и заключается шанс для

сервисных компаний из нашего региона, потому что рынок меняется, меняются технологические платформы.

Вы все прекрасно представляете, что произошло, когда Интернет заменил клиент-серверную модель. Сегодня мобильные устройства заменяют всё, ERP-системы и CRM-системы устаревают мгновенно. И здесь кроются возможности для наших компаний. Сегмент сорокамиллиардного рынка, в котором мы работаем, меньше, он стоит 15 миллиардов долларов, но он растёт не на 6%, а на 12% в год. А в нём есть ещё более интересный подсегмент, который можно назвать *product development services*: это для меня *point of reference* на Forrester. Суть в том, что традиционные софтовые компании не имеют исторического опыта создания софтовых систем, а, между тем, все новые индустрии — софтовые. Вот это мы и делаем. Мы помогаем компаниям, не знающим, как конкурировать с Amazon или IBM, разработать *commerce solutions* и получить шанс выжить в этом мире. Это шанс для сервисной индустрии из нашего региона, где образование не сильно улучшается, но помогает основа, заложенная в прошлом. Соглашусь с Дмитрием в том, что образование — главная болевая точка. Главная проблема и для продуктовых компаний, и для сервисных, и для интернет-компаний — кадровая. Это то, что объединяет нас всех, поскольку рынки у нас очень разные.

Валентин упоминал о списке 25 самых быстрорастущих технологических компаний Америки, который публикуется уже 11 лет. *Forbes* выбирает их из двух тысяч публичных компаний по определенным признакам: рыночная капитализация — не менее 500 миллионов долларов, рост прибыли — не менее 10% в год за последние три года и так далее. Первое место занимает LinkedIn, второе — Apple, третье — Facebook. Но самое интересное, что единственная компания, присутствующая в списке десять лет подряд, — это Cognizant Technology Solutions с оборотом восемь миллиардов. По размеру она третья после Apple и Google, но при этом умудряется показывать рост в

течение десяти лет подряд. EPAM туда попала впервые, и будет здорово, если удастся повторить это достижение хотя бы еще раз.

Спасибо.

**С. Плуготаренко:**

Успехов! Валентин, есть комментарий, насколько я понимаю.

**В. Макаров:**

Сергей Кравченко, Boeing.

**С. Кравченко:**

Аркадий, я хотел сделать одно замечание. Мне кажется, 20—25 лет назад, когда создавалась российская ИТ-индустрия, все надеялись обойтись без аутсорсинга. Я работаю в инженерной компании и хочу поделиться своими наблюдениями о рынке инженерных услуг.

Сейчас в мире катастрофически не хватает инженеров. Есть огромное количество новых проектов, требующих людских ресурсов. Сейчас инженеры стали инженерами-ИТ-специалистами. Возьмем, например, 1 500 инженеров, которые работают на компанию Boeing в России: я не знаю, кто они в большей степени — программисты или инженеры. В будущем, надеюсь, у нас появятся совместные проекты с EPAM, а 350 человек из Luxoft работают у меня уже сейчас. Это не программисты, а инженеры-программисты.

Мне кажется, это дает России уникальный шанс. Мы не успели сесть в поезд ИТ-аутсорсинга, но совершенно точно являемся пионерами инженерного аутсорсинга. Марк, ты должен заниматься не только программистами, но и инженерами, потому что они без компьютера сейчас ничего делать не могут. Если прибавить научную компетенцию, никто не сможет бороться с Россией. Это уже не ИТ-сервисы: я назвал бы это интеллектуальными сервисами. Марк, это громадный рынок интеллектуальных услуг, где новые технологии,

инжиниринг и программирование вместе задействуются для создания продукта.

**В. Макаров:**

Следующим выступает Леонид Зильбербург. Это первый выступающий, который представляет компанию, оказывающую именно интеллектуальные услуги. Итак, Леонид Зильбербург, основатель и президент компании «Би Питрон».

**Л. Зильбербург:**

Добрый день!

Я впервые выступаю на Форуме, хотя с НП «РУССОФТ» мы взаимодействуем в течение многих лет. Нам в прошлом году исполнилось 20 лет, и сейчас мы скорее инжиниринговая компания, хотя начинали с разработки систем автоматизированного проектирования. Я как раз из того реального ИТ-сектора, о котором говорил Игорь Агамирзян. В начале недели я был в Ле-Бурже и гордился, когда летал наш Су-35 — потрясающе, как сухой лист: самолеты так не летают. Мы участвовали в этом проекте, как и во многих других, создавая линии передачи данных.

Поскольку я впервые здесь выступаю, скажу несколько слов о нашей компании. У нас сейчас работают около 350 человек. Мы продолжаем разрабатывать системы автоматизированного проектирования. Чтобы развивать реальный ИТ-сектор, нужно в этом разбираться. Так, например, у нас есть электротехническое производство: есть большой цех в Выборге, КБ в Питере. Мы делаем электрические жгуты вдвое быстрее только потому, что внедрили у себя PLM-решения.

На Форуме прозвучала важная мысль: нужно мыслить глобально. Мы только сейчас начинаем это осознавать, хотя попытки, конечно, делались и раньше. Крупные отечественные игроки, особенно после кризиса, пытаются делать ИТ-разработки самостоятельно или работать с большими иностранными

компаниями. Чтобы прийти на этот рынок, нужны рекомендации, которых нам не дают. Тем не менее, мы пытаемся действовать другими путями. Так, на этой неделе мы возили в Европу для Airbus жгуты, который сделан по нашим технологиям, и рассчитываем таким образом выйти на наши компании. Мы пытаемся, например, работать с РЖД через Boeing и Ariston.

В заключение хочу сказать, что «РУССОФТ» нам очень помогает в продвижении нашей продукции, и мы хотели бы его поблагодарить. Надеюсь, что наше сотрудничество останется плодотворным.

**В. Макаров:**

Спасибо, Леонид.

Здесь присутствует Сергей Кравченко из Boeing: вы вполне можете познакомиться и договориться о совместной работе.

**С. Плуготаренко:**

Предоставляю слово Лоуре Ипсен, корпоративному вице-президенту компании Microsoft. Хотелось бы услышать о том, какие окна для инвестиций есть в России и какие сектора, по мнению Microsoft, являются самыми «вкусными» с точки зрения инвестиций. И вообще было бы полезно сравнить западный опыт с российским.

**Л. Ипсен:**

Спасибо. Я бы хотела сказать, что всякий раз, когда компания-разработчик программного обеспечения стоимостью 80 миллиардов долларов США, тратящая более 13 миллиардов долларов на исследования и разработки, начинает трансформироваться из софтверной компании в сервисную или в компанию, выпускающую устройства, становится понятно, что на рынке что-то происходит.

Наблюдаемые сегодня тенденции, которые, конечно, видят и в компании IDC, это сдвиг в сторону больших данных, социальных сетей, облачных технологий

и мобильности. Чтобы мы могли воспользоваться плодами роста, осуществлять инвестиции и развивать стартапы во всем мире, а также вкладывать в них средства, нам нужно переориентировать нашу компанию с учетом этих ключевых тенденций.

Очень интересно снова приехать в Россию в этом году, потому что в сфере ИТ ощущается драйв. И здесь я хочу вспомнить слова Сергея, поскольку считаю, что очень важно увязывать обучение, ИТ-навыки и инженерные навыки с тем, куда в будущем будут перетекать рабочие места, куда нас ведут ключевые тренды и как идет инновационный процесс в компаниях и правительствах.

В Microsoft я занимаюсь проектами в государственном секторе, охватывающими всё: от образования до здравоохранения, традиционной государственной обороны и безопасности. В то время как большинство правительств ежедневно находятся в режиме строгой экономии, пришло время урезать расходы, и многие из наших государственных компаний говорят: «Как мне научиться делать больше, располагая меньшим, и обходиться меньшим?» И вот, мы создаем технологии и инвестируем в новые вещи, которые меняют состояние образования благодаря дистанционному и онлайн-обучению, и таким новым явлениям, как массовые онлайн-курсы — MOOC (massive open online course) и Khan Academy, о которых я говорила вчера. Мы меняем состояние здравоохранения, в сфере которого мы решили много регулятивных вопросов. Многие страны начинают создавать электронные медицинские документы. В ряде областей у нас есть возможность разрабатывать решения совместно с нашими партнерами, в которых мы инвестируем. Мы инвестируем в стартапы здесь, в России, подстегивая их деятельность и предоставляя им начальный капитал: более 31 стартапа за последние три года, самые недавние — в сфере здравоохранения, игровой индустрии и социальных сетей.

Так что, следуя этим тенденциям и зная, что Россия занимает одно из первых мест в мире по числу людей с учеными степенями и располагает

великолепными научными организациями, я думаю, что все дело — в сочетании этих элементов и в их совместном функционировании.

Еще один аспект, который мы рассматриваем, думая о государственном секторе, состоит в том, что города, как правило, существуют изолированно, и здесь есть много возможностей для создания убедительных решений, связанных с городами. Объем этого рынка равен 25 миллиардам долларов США, ежегодно уходящим в города. В следующие 30 лет в городах будет потрачено 350 триллионов долларов США. Речь идет не только об информационных технологиях, а о сочетании инженерных разработок, инфраструктуры и инноваций в технологической сфере, которые, я думаю, изменят состояние городов на фоне сплошной урбанизации: к 2050 году 70% людей будут жить в городах, а в Китае — 80%.

Вот где мы наблюдаем прекрасную динамику, и я бы сказала, что приезд в такую страну, как Россия, очень вдохновляет, потому что молодежь здесь очень активна, и заметно, как она спланируется и начинает действовать.

Мы проводим международный конкурс под названием Imagine Cup и сейчас находимся в предвкушении, потому что в следующем месяце состоится кульминация 11-го ежегодного Imagine Cup. По количеству превосходных предложений и идей (больше 300) Россия уступила только Китаю, и в конкурсе примут участие три команды из России. В прошлом году один из победителей предложил проект, связанный с новыми техническими разработками для слепых и слабовидящих людей.

Я думаю, что если мы говорим о том, что рабочие места следуют за наиболее образованной рабочей силой, и при этом новый венчурный капитал притекает, объединяя ИТ и инжиниринг, и известно, на что потребуется расходовать средства (потому что у нас есть такие превосходные аналитики, как Роберт из IDC), — то мы находимся в тренде. Именно так мы и поступаем в Microsoft. Существуют макротренды, следуя которым, вы тем самым идете за деньгами, за наиболее образованными людьми и университетами, и именно поэтому мы

так радуемся росту в России, именно поэтому мы продолжаем и будем продолжать вкладывать деньги.

Кроме того, мы ищем способов построения нашей партнерской экосистемы. Это очень важно, потому что мы не будем создавать решения в одиночку: мы будем работать над ними совместно с некоторыми из наших лучших партнеров. Надеюсь, что среди них будут многие из присутствующих в этом зале.

Так что у вас здесь отличная среда. Спасибо.

**В. Макаров:**

Мы поговорили о том, какие отрасли ждут инвестиций и какие отрасли к ним готовы, выслушали представителя большой международной корпорации и узнали, что в ней думают о положении дел в России. Далее запланировано обсуждение следующих вопросов: из каких источников эти инвестиции могут браться и подходит ли вообще для крупных корпораций стратегия инвестирования в модель открытых инноваций? Этой темы в своих выступлениях должны коснуться Александра Джонсон и Сергей Белоусов. Давайте, Александра.

**А. Джонсон:**

Не совсем поняла, почему я должна говорить о больших корпорациях: об этом я знаю мало. Но я могу поговорить о венчурном капитале и тенденциях в этой области, если вы желаете.

Венчурным капиталистам, как вы знаете, присуще такое качество, как herd mentality. Мы говорим, что знаем, где будет новый big deal, но на самом деле все идет туда, где уже собралась толпа. Узнав, что я буду выступать на питерском Форуме в такой приятной аудитории, я стала ходить туда, где собираются ведущие венчурные капиталисты, чтобы поговорить о будущем. Social networking никого не интересует, это понятно, cloud — вчерашний день, mobile enterprise — вещь совсем не новая. Знаете, о чем эти люди в основном



говорили? О cybersecurity. Они полагают, что очень многие компании станут вкладываться именно в это. При этом некоторые собираются инвестировать — страшно подумать — в хакерство, ведь именно хакеры будут испытывать разработки в области кибербезопасности.

Очень многие инвесторы хотят вкладываться в personalized medicine, что понятно: геном человека уже давно расшифрован. Все мои коллеги и знакомые, например, уже провели собственное генное тестирование. Это значит, что бороться с различными болезнями станет намного проще. Николай Савчук, наверное, со мной согласен, потому что Ваши компании движутся в этом же направлении. Правильно?

Многие интересуются тем, что называется machine learning. Раньше этим занимались большие корпорации, как IBM со своим Watson computer, а сейчас в этой области действует множество компаний. Думаю, что такие системы появятся на рынке достаточно быстро. Но главная область, куда устремились инвесторы, — это online learning, когда человек сам выбирает, что и когда изучать.

Вот еще одна тенденция: раньше мы говорили о планах на будущее, теперь же выросло целое поколение молодых предпринимателей и технических экспертов, привыкших к тому, что все нужно получать сейчас. Результатом такого подхода стал, например, Твиттер, где новости появляются раньше, чем на любом новостном сайте.

Появляется огромное количество компаний, в которые нужно вложить совсем немного денег, чтобы они стали равноправными игроками на большом российском рынке. Сейчас очень легко создать компанию. Исходя из всех этих тенденций, я бы предложила российским компаниям не ждать, когда новая мода придет в Россию, а включаться в глобальные процессы. Кто-то из инвесторов сказал, что в инвестировании, как в хоккее, главное — понимать, куда летит шайба. Так вот, если местные предприниматели проследят за этой шайбой, они могут стать игроками мирового уровня.

Спасибо.

**С. Плуготаренко:**

Спасибо, Александра, за информацию о том, что говорят в Ваших кругах.

У нас о роботах кто-нибудь говорит, кроме Дмитрия Гришина? Это тоже перспективная тема.

Сергей, давайте закроем тему инвестиций. За какими отраслями будущее? И, может быть, Вы поделитесь собственными рецептами?

**С. Белоусов:**

Я уже не в первый раз повторяю: не очень понимаю, зачем мы тут собрались. Все говорят абстрактно, на абстрактные темы. Никаких умных мыслей не возникает. Зачем мы сюда пришли? Непонятно. Завтраком вроде не особо кормят.

Об инвестиционных трендах: необходимо всегда помнить, что не надо следовать трендам, потому что они остались в прошлом, и если им следовать, ничего не получится. Вы можете себе представить лидеров нормальных компаний — Стива Джобса, Марка Цукерберга, — которые бы приходили на такие собрания, слушали про тренды и пытались им следовать? Или инвесторов, которые пытались бы действовать таким же образом? Ничего у них не получится.

Другая мысль: мы собираемся здесь, по-моему, в третий или в четвертый раз. И все время собираются одни и те же люди или почти одни и те же. Хотелось бы, чтобы в будущем появлялись другие люди, чтобы меня перестали сюда приглашать, потому что приходят одни и те же люди, говорят одни и те же слова.

**В. Макаров:**

Игорь Рубенович, пожалуйста, больше не приглашайте этого человека. Хорошо?

**С. Белоусов:**

Просто я за то, чтобы появлялись новые люди. Может быть, в следующем году это случится. Пригласят же новых людей?

**В. Макаров:**

Конечно, пригласят. А некоторых не пригласят.

**С. Белоусов:**

Это было бы хорошо. А что еще я должен сказать?

**В. Макаров:**

Уже все сказано, все хорошо.

**С. Белоусов:**

Тогда всё. Спасибо.

**С. Плуготаренко:**

Здоровая критика всегда нужна. Думаю, что нам как организаторам нужно это учесть.

**В. Макаров:**

Единственное, Сергей, что когда сидящие в зале выступают в самом конце...

**С. Плуготаренко:**

Как я понимаю, им надо предоставлять слово уже со следующего года.

**В. Макаров:**

Возможно, во всем этом есть некий смысл. Люди приходят сюда и слушают то, что говорят умные люди, которые постоянно здесь собираются.

Коллеги, у меня есть предложение. Шестой технологический уклад, основанный на конвергенции технологий — биотехнологий, нанотехнологий и так далее, — уже не теоретическое измышление, а реальный факт. Я хотел бы предоставить слово Николаю Савчуку, который представляет как раз сегмент биотехнологий.

### **Н. Савчук:**

Все обращаются к Марку, советуют ему, что делать и чего не делать. Я советовать не буду.

Сергей говорил, что здесь нет новых людей. Я не хожу на айтишные тусовки с 1996 года. Но с людьми я связи не теряю. Жизнь заставила, и я пришел посмотреть, послушать.

Думаю, Сергей правильно говорит, что в России существуют уникальные наработки в области инжиниринга. Специалисты из различных областей — например, те, кто занимается биоинжинирингом, — обращаются к ИТ-специалистам. В трех моих компаниях неопытные CEO обращаются к новым партнерам, пытаются что-то такое сделать, но не системно.

Очевидно, нужна конвергенция. Допустим, где-то есть крупные специалисты по биоинформатике, но у них нет ИТ-партнеров, и они делают доморощенный софт, а где-то есть великолепная сервисная компания, которая сделала нужный софт, но не знает, как его применить. Нужно каким-то образом свести их друг с другом, и получится, например, компания, которая будет специализироваться на биоинформатике, персонализировать технологии. Или, скажем, в Сан-Диего есть крупная компания Qualcomm, которая стала разрабатывать сервисы по связи медицинских приборов: я вошел в этот проект. И вот эта компания бьется как рыба об лед, потому что у нее есть лишь стандартный набор партнеров.

Сергей все сказал правильно. Обычно у тебя есть стандартный набор партнеров, ты к ним приходишь, и они тебя не удовлетворяют. Нужны новые партнеры, которые, может быть, уже ввели в действие прорывную технологию,

технологии другого уровня. Я считаю, что в России много возможностей для того, чтобы найти такую прорывную технологию.

И последнее, о чем я хотел бы сказать: такого рода сотрудничество налаживается в специальных местах. Сергей, Игорь Рубенович и я, например, организовали такое сотрудничество на базе Физтеха. Большие технические школы — это площадка для взаимодействия между инвесторами, инженерными школами, между учеными. Иначе все они могут долго бродить по миру и встречать лишь тех людей, которых встречают всегда.

Спасибо.

### **С. Плуготаренко:**

Коллеги, еще раз повторю: в нашей индустрии происходят тектонические сдвиги. Люди, занятые в медицине, хотят тесно сотрудничать с нами, а мы хотим работать с ними. Александр Генцис говорил об этом. Это очень хорошая тенденция.

Сейчас выступит Уильям Севадж из Intel, наш большой друг. Крупнейший Research and Development Center компании Intel за пределами Америки находится в России, очень много специалистов в пяти городах России работают на Intel. На этом мы завершим разговор о том, в каком направлении будет развиваться отрасль и куда инвестиции станут делаться в будущем.

### **У. Севадж:**

Доброе утро! Я очень рад присутствовать здесь. Я должен извиниться перед Сергеем. Я был здесь три раза; может быть, мне стоит пропустить следующий год.

В любом случае, мы очень много занимаемся исследованиями и разработками в России, и я хочу поделиться с присутствующими своими мыслями о том, что такое хорошая экосистема или среда для инноваций и исследований в сфере разработки продуктов.

Хочу высказать всего лишь несколько мыслей и наблюдений, я не отниму у вас много времени. В условиях современной глобальной экономики (а мы думаем о мире без границ и разделительных линий), когда вы что-то строите, трансграничное сотрудничество имеет очень большое значение. Часто это — сотрудничество между компаниями, сотрудничество через государственные границы, а также сотрудничество между учеными и бизнесменами.

Мы работаем, чтобы содействовать этому процессу и уменьшать число границ. Руководствуясь желанием создать в России инновационную экономику, мы сделали некоторые наблюдения.

Наблюдение, о котором я вам расскажу, состоит в следующем. При сотрудничестве на уровне компаний, если вы собираетесь произвести какой-либо важный продукт, почти необходимо делать это с опорой на результаты чужой работы. Поэтому нужно иметь возможность при необходимости обмениваться интеллектуальной собственностью и работать над стандартами, которые подтолкнут вперед всю отрасль, а не делать что-то за высокими стенами. Обычно выигрывают горизонтальные и открытые экосистемы.

Что касается преодоления границ между странами, то именно в этой сфере мы накопили большой опыт. Когда мы создаем определенные аппаратные устройства и хотим, чтобы в этом активно участвовали наши разработчики программного обеспечения в России, нужно обеспечить возможность трансграничного обмена ранними прототипами и аппаратными устройствами без проблем с импортом, без многонедельных задержек и тому подобного.

Свободное преодоление границ имеет принципиальное значение, если вы собираетесь заниматься инновациями и располагаете для этого прекрасной экосистемой.

Наконец, приведу одно наблюдение относительно науки и коммерческой деятельности. В США мы очень тесно сотрудничаем с университетами в связи с исследованиями, которые в будущем претворятся в продукты. Мы всё больше занимаемся этим и в России, но здесь это немного сложнее. Мы добились хороших результатов, но в России наука зачастую существует ради

науки, и когда вы общаетесь со студентами и преподавателями, оказывается, что они далеко не всегда заинтересованы в коммерциализации своих научных трудов.

Сейчас ситуация начала меняться, особенно с появлением государственного проекта «Сколково», и мы очень надеемся, что это сотрудничество без границ между коммерческими организациями и наукой, а также между компаниями создаст прекрасную среду, благодаря которой российские компании добьются такого же процветания, как и наши.

Спасибо.

**В. Макаров:**

Хочется поговорить о том, насколько комфортно чувствует себя ИТ-бизнес и что мешает его развитию: бизнес-климат, инвестиционная среда, законодательство?

**С. Плуготаренко:**

Сейчас можно возразить Сергею: в зале присутствует новое лицо, способное изменить ситуацию. Это заместитель министра связи и массовых коммуникаций, который пришел сюда впервые за три года. Министерство ведет постоянный диалог с бизнесом.

**В. Макаров:**

Именно поэтому мы предоставим слово Марку в конце этого блока.

**С. Плуготаренко:**

А пока давайте выслушаем предложение о том, что надо менять, так как менять надо многое. Александр Егоров, Вам предоставляется почетное право высказать критику в адрес государства. Есть конструктивные предложения?

**А. Егоров:**

Добрый день! Я Александр Егоров, «Рексофт». Наша компания — сервисная, она занимается разработкой информационных систем и программного обеспечения и с 2010 года входит в группу компаний «Техносервис».

Как и у многих наших коллег, почти вся наша работа поначалу шла на западном рынке. До определенного времени наш оборот в России был равен нулю. Но в последние два года мы занимаемся интересными проектами и на родине. Это вызвано в частности тем, что государство тоже попыталось заняться в России интересными вещами — например, электронным правительством. Мы пришли на российский рынок в уверенности, что применим здесь лучшие практики, которые перенимали от западных заказчиков в течение 20 лет. Так и получилось. Мы создали несколько серьезных систем — что называется, state-of-art, — которые позволяют в определенной степени реформировать деятельность правительства и различных федеральных органов исполнительной власти.

При этом выяснилась одна интересная вещь. Начав работать в России, мы обнаружили, что, ввиду размера страны и необходимости решать сложные, комплексные задачи, разработанные здесь решения можно будет предложить и на западном рынке. Этого фактора я в свое время совершенно не учитывал. Например, мы продемонстрировали представителям одной из наших естественных монополий систему по управлению транспортом, которая считается одной из лучших в Европе, со словами: «Вот что в Европе делают, чтобы транспорт ходил вовремя». Те посмотрели на систему и сказали, что она в состоянии обслужить один район города, но обслужить всю территорию Российской Федерации не может, так как в ней на уровне схемотехники нельзя отразить всю сложность транспортных сетей России.

Итак, есть потенциал обратного движения. Если сервисная компания, работающая на российском рынке, отважится, как «Диасофт», вывести свой продукт на западный рынок, у нее появятся огромные преимущества. Что же мешает этому? Прежде всего — комплекс неполноценности. У российских компаний до сих пор существует глубоко укоренившийся комплекс



неполноценности: люди считают, что мы ничего не умеем делать хорошо. Этого комплекса лишен, может быть, десяток лидеров, которые по тем или иным причинам рано завязали контакты с западными рынками и поняли, что определенные вещи они могут делать лучше других. Если же брать большинство компаний — а я взаимодействую со многими из них, помогая их продвижению на западные рынки, — то наблюдается глубокое чувство неуверенности в себе.

Можно только пожелать каждому, кто считает, что создал хороший продукт или умеет делать что-то лучше других, не бояться пробовать и выходить на открытый рынок. Может быть, придется столкнуться с негативными отзывами о продукте. Тогда необходимо быстро обработать полученную информацию, улучшить продукт и двигаться дальше. Компаний этих много, а могло бы быть еще больше, если бы мы решили несколько проблем, которые не решаются уже много лет.

Я согласен с Сергеем Белоусовым: третий год, пятый, двадцать пятый мы говорим об одних и тех же вещах. Сегодня уже говорилось об образовании. Да, мы работаем с вузами, пытаемся улучшить качество подготовки выпускников, но в целом это качество падает. Вот серьезная проблема, которой, как я понимаю, Минкомсвязи не может заняться: это не его епархия. Но, может быть, Марк сможет каким-то образом повлиять на Минобр? В общем, надо что-то делать. Высшее образование, среднее специальное образование и профессиональная переподготовка — это три направления, по которым мы сейчас катастрофически отстаем. Кадров нет, и это только один из факторов, выталкивающих российские компании за пределы Российской Федерации. Я не знаю, сколько у EPAM сотрудников в России, но думаю, что за ее пределами больше, потому что компания начинала в Белоруссии. Недавно сообщалось, что у другой компании количество сотрудников в странах СНГ перевалило за половину. Значит, прирост численности персонала происходит не в России.

Помимо кадрового голода, есть ряд простейших и понятных проблем, которые всем уже надоели, но решить мы их не можем. Позавчера я разговаривал с очередным американским клиентом, который приехал на неделю позже, потому что не смог вовремя получить визу. Он получил не годовую мультивизу, а туристскую, и приехал по ней. Получить российскую однократную срочную туристскую визу стоит 380 долларов — приличные деньги, особенно не разъездишься. А в Украину он приезжает бесплатно. Конечно, такие вещи делаются на обоюдной основе: если нас не пускают, то и мы не пускаем, мы гордые и все такое прочее. Сегодня я за две недели получаю американскую мультивизу на три года и езжу, куда хочу. Давайте сделаем так, чтобы американцы тоже могли приезжать на три года по деловой мультивизе, которая делается две недели. Компания «Рексофт» готова помочь Министерству иностранных дел решить эту проблему — так же, как мы помогли ее решить Федеральной миграционной службе. Пригласите нас: мы все сделаем, мы знаем, как нужно делать.

И последние факторы — это общий имидж страны и деловой климат, но на эту тему можно говорить бесконечно. Поэтому я только пожелаю, чтобы те правильные шаги, которые Минкомсвязи совершило за последний год, стали не единственными. Думаю, что за последний год было сделано больше, чем за предыдущие 15 лет: отдельное спасибо за это Марку Шмулевичу. Если мы будем двигаться в этом направлении, то, как я считаю, сможем преодолеть существующие препятствия.

Спасибо.

### **В. Макаров:**

Большое спасибо.

Говоря о бизнес-климате, нельзя забывать о законодательстве. По мнению нашей ассоциации, в 2012 году государство начало проявлять беспрецедентный интерес к регулированию нашей с вами отрасли. В ряде случаев это приводит к положительным сдвигам, иногда — к негативным. К

сожалению, негативных сдвигов, по оценке интернет-экспертов, в последнее время больше.

Какие здесь существуют тенденции? Действительно ли все так плохо? Действительно ли государство хочет взяться за наш сегмент — потому ли, что он стал богатым, или потому, что он дает большой социальный эффект? Я бы хотел, чтобы об этом порассуждал эксперт Игорь Ашманов.

Игорь, действительно ли всё так? Действительно ли внимание к нашему сегменту велико? И насколько негативными, по твоему мнению, будут последствия выдвигаемых сейчас законодательных инициатив?

### **И. Ашманов:**

Здравствуйте! Меня зовут Игорь Ашманов. Я занимаюсь разработкой интернет-технологий, которые применяются в самых разнообразных системах — от поисковиков до мониторинга социальных сетей. Мы мониторим социальные сети и видим, что там кипят страсти в связи с законодательными инициативами, выдвинутыми в последний год или два года.

Согласно программе, я должен говорить о российском законодательстве и лучших зарубежных практиках. Сразу надо сказать, что Интернет не может быть зоной свободы. Нелепо думать, что где-то — в экономике, политике, жизни людей — может быть пространство, где законы не действуют. Представьте себе, что в городе есть район, где можно не выполнять законы, не платить налоги, не отвечать за убийство. Понятно, что произойдет с этим городом.

Регулирование неизбежно. У нас оно началось, как обычно, несколько позже, чем в Америке или в Европе. Там Интернет довольно сильно зарегулирован: у некоторых есть иллюзия, будто он не регулируется, но это не так. Там фильтруют контент, особенно в Англии. В Германии все согласились сами себя фильтровать, включая Google и прочие поисковики. Получается, как в том анекдоте: «Веревку и мыло с собой приносить?» Развитые страны уже давно занялись регулированием Интернета.

Что касается регулирования интернет-контента, то для нас не может быть лучших зарубежных практик — по той простой причине, что сначала нужно определиться с целями. Если цели совпадают, можно позаимствовать и практику. Но, к сожалению, цели различаются. Возьмем, например, Китай. В Китае поставили цель: контролировать политическую активность в Интернете и, с практической точки зрения, в общем, сделали всё хорошо, вложили много денег. Великий китайский файрвол, золотой щит, работает. Мы хотим заимствовать эту практику или нет? Если цели у нас такие же, как у Китая, то, наверное, нужно смотреть, что они делают. Далее, во всей Европе считается чуть ли не доблестью публиковать карикатуры на пророка Мухаммеда. В нашей стране, где значительна доля мусульманского населения, за такие вещи сразу надо откручивать голову любому журналисту или интернетчику, чтобы он не вбивал клин между народами России. В этом случае цели отличаются.

С моей точки зрения, закон № 139, который был принят с огромным скандалом, по поводу которого шла борьба и внутри РАЭК, и в Интернете, — это относительно нормальный закон, он ненамного хуже тех, что действуют в Англии или в Германии. Есть законы и более жесткие. А если наши цели в этом отношении совпадают, то есть мы считаем, что надо фильтровать контент, — можно посмотреть на то, как это делается на законодательном уровне, а также на уровне технического обеспечения, фильтров и так далее.

Сейчас через Думу быстро протаскивают пакет других законов. Надо заметить, что у нас возник механизм очень быстрого протаскивания через Думу законов, которые затем сразу подписываются Президентом. Это не всегда плохо: в частности, почти за все эти интернет-законы Дума голосовала единогласно. Все фракции были «за», включая заядлых либералов. Это говорит либо о том, что в обществе есть согласие по поводу того, что надо фильтровать экстремистский контент, сайты с детской порнографией и так далее, либо о том, что люди, продвигающие законы, научились делать это быстро и эффективно.

Закон о копирайте, который сейчас проходит через Думу, я считаю неоднозначным. Я, например, совершенно не уверен, что нам нужен серьезный закон о копирайте. Здесь говорилось о том, что пиратство якобы мешает экономике развиваться и так далее. На мой взгляд, это прямая ложь. Наталья, сидящая здесь, подтвердит: те, кто продавал софтверные продукты, особенно массовые, знают, что пиратство — это драйвер роста, а вовсе не препятствие для него. Microsoft 20 лет говорит о том, какой ущерб ей приносит пиратство в России. Но Microsoft никогда всерьез не боролась с пиратством в нашей стране. Я участвовал в этой борьбе, когда владел компанией, производившей мультимедийный контент: в 1990-х я даже организовывал рейды по ларькам. Это не работает. Когда «Лаборатория Касперского» закрыла пару верхних ключей, ее доля на рынке сократилась на несколько процентов. Если пираты не копируют массовый продукт, его доля на рынке падает. Microsoft на самом деле завоевала наш рынок благодаря тому, что не слишком боролась с пиратством в нашей стране. И для нашей страны это было полезно: человек, который использовал дома Microsoft Security Essentials или Windows, приходя в корпорацию, требует поставить ему именно это программное обеспечение. Антипиратский закон, который сейчас внесли в Думу, на мой взгляд, не просто вреден для отрасли: он составлен так, что может вообще ее убить, потому что предоставляет полную свободу, так сказать, для троллинга, для необоснованных исков.

Проблема заключается в том, что и этот закон прошел мимо отрасли. Правда, РАЭК этим занимается. Сейчас в их правовой группе идет бурная переписка по поводу этого закона, но РАЭК мало кто слушает. И это не только проблема власти, которая не хочет слушать представителей отрасли. Это и проблема представителей отрасли, которые долго отказывались вступать в переговоры, крича о том, что Интернет должен быть полностью свободен и что на других условиях они разговаривать не будут. Надо уметь лоббировать свои интересы: другие отрасли, которые здесь тоже представлены, умеют это делать, а интернет-индустрия пока не умеет.

Нам нужны законы, например, о стартапах, которые позволят им свободно развиваться, без страха, что налоговая инспекция закроет компанию за убыточность в течение трех лет. У нас не хватает многих нужных законов, но представители отрасли плохо лоббируют свои интересы. Кроме того, у нас нет организации, объединяющей пользователей Интернета. Сергей может выступать от имени ста с чем-то компаний, которые входят в РАЭК, а от имени пользователей Интернета вообще никто не выступает.

На этом я, пожалуй, закончу. Спасибо.

**В. Макаров:**

Я так понимаю, что мы сделали ошибку, не запланировав больше времени на выступление Игоря: он затронул много тем, которые следует обсудить. Но, к сожалению, мне уже поступают сигналы о том, что осталось буквально две минуты. У нас есть еще двое выступающих.

**С. Плуготаренко:**

Да, двое выступающих от имени государства: более того, не только российского государства, но и бразильского. Россия и Бразилия, члены БРИК, очень похожи друг на друга по многим параметрам: по размеру территории, по характеру проблем. Сержио Пессоа представляет Apex-Brasil. Это организация, которая поддерживает бразильский экспорт, но вообще не присутствует в России.

**С. Пессоа:**

Спасибо. Для меня большое удовольствие присутствовать здесь. Я впервые приехал в Россию. Это прекрасная страна, населенная превосходными людьми.

Рассмотрим Бразилию с точки зрения традиционного развития рынка. У нас наблюдается сильная зависимость от природных ресурсов, как и в России, но недавно начался бурный рост в интернет-пространстве. Мы занимаем третье

место в мире по численности пользователей Интернета, а также социальных сетей Facebook и Twitter. Так что в этой области у нас происходят большие подвижки.

В свое время я отвечал за развитие рынка в ассоциации Brasscom, которая занимается обучением, поиском рыночных возможностей, инфраструктурными инициативами, развитием рынка, нормативно-правовыми вопросами и инновациями.

В том числе эта отраслевая ассоциация плотно сотрудничает с правительством по двум инициативам, о которых я хочу рассказать. Первая — это снижение налогообложения в отрасли. Мы на 20% снизили отчисления с заработной платы на социальное страхование и перенесли их на прибыль, что снизило налоговую нагрузку на малые и средние предприятия. Кроме того, совместно с Министерством образования мы разрабатывали программы для поддержки сектора ИКТ (информационных и коммуникационных технологий).

Бразильский сектор ИКТ сегодня занимает седьмое место в мире по величине. Мы работаем совместно с IDC: это отрасль стоимостью 123 миллиарда долларов США, дающая 4,5% ВВП. Отраслевая ассоциация тесно сотрудничает с правительством на разных уровнях, и в моем нынешнем качестве — сотрудника Бразильского агентства содействия торговле и инвестициям — мы помогаем выводить бразильские компании на мировой рынок (что непросто, поскольку многие из них традиционно ориентированы на внутренний рынок) и привлекать инвестиции в Бразилию.

В последние несколько лет в Бразилию пришли очень большие прямые иностранные инвестиции. Мы вошли в первую тройку, и вот несколько цифр для наглядности: в 2011 году в Бразилию вложено 67 миллиардов долларов США, при этом вся Латинская Америка получила 113 миллиардов. Так что мы с готовностью работаем с отраслевыми ассоциациями и министерствами по целому ряду разных программ.

Совсем недавно мы запустили две важные программы. По программе «Наука без границ» мы отправляем 100 тысяч аспирантов и молодых ученых

поработать в 50 лучших университетов мира, потому что хотим, чтобы бразильская элита умела мыслить глобально. Как я уже сказал, это огромный рынок, и многие компании сильно на него ориентированы.

Кроме того, мы начинаем реализацию программы «Стартап в Бразилии». Это новая программа, над которой мы работаем совместно с Министерством науки, технологий и инноваций, направленная на развитие инновационной предпринимательской деятельности. Правительство выделило 100 компаниям 100 тысяч долларов США на ускорение их интернационализации в Бразилии. На самом деле 25% этих компаний являются международными, так что мы надеемся, что по этой программе в Бразилию придут и российские компании.

В данный момент я работаю в Сан-Франциско, в Кремниевой долине, над установлением прочных связей между инновационной экосистемой бразильских предпринимателей и экосистемой Кремниевой долины.

Так что мы наблюдаем теснейшее взаимодействие между отраслевыми ассоциациями, Агентством содействия торговле и инвестициям и разными уровнями министерств.

Спасибо.

### **В. Макаров:**

Мы завершаем наш ИТ-завтрак. Сейчас мы затронем третий комплекс проблем, связанный с бизнес-климатом в России для ИТ-отрасли. Марк Михайлович Шмулевич, заместитель министра связи и массовых коммуникаций, расскажет о государственной политике по регулированию отрасли.

### **М. Шмулевич:**

Большое спасибо.

Постараюсь сделать небольшое summary. Некоторые считают нашу ежегодную дискуссию однообразной и непродуктивной, но сегодня она такой не была.



Что хочется отметить? Во-первых, у нас произошло рождение новой звезды: каждый третий выступающий упоминал об IDC. Государственная система сбора статистики по ИТ-отрасли в России недостаточно развита, и данных Росстата нам недостаточно для мониторинга отрасли и анализа информации. Во-вторых, многие сегодня говорили об оптимизме и уверенности. По этому поводу я хотел бы сказать только одну вещь. В этом году состоялись две дискуссии, посвященные тому, насколько благоприятны в России условия соответственно для развития технологических стартапов в ИТ-отрасли и для развития софтверных компаний. В ходе обеих дискуссий происходило примерно одно и то же. Одни утверждали, что условия благоприятны, другие — что неблагоприятны, а под конец кто-то вставал и говорил: что вы спорите? Все вы, даже те, кто называет условия неблагоприятными, работаете в России, и работаете достаточно успешно. Иным словами, ваши поступки подтверждают, что условия в России достаточно благоприятны.

Действительно, у нас есть поводы для определенного оптимизма. Имеются все возможности для того, чтобы ИТ-отрасль в ближайшие годы росла как минимум в три раза быстрее, чем ВВП. Объем венчурных инвестиций в российскую ИТ-отрасль вскоре превысит миллиард долларов. Российские интернет-компании, видимо, получают дополнительный импульс благодаря международной экспансии. Продолжится экспорт ПО из России, и цифра в шесть—семь миллиардов долларов, которая будет достигнута в ближайшие годы, — далеко не потолок для этой индустрии.

Если говорить об условиях для ведения ИТ-бизнеса в России, то мы сейчас начали своего рода ликбез. На сайте Минсвязи можно скачать брошюру об условиях ведения ИТ-бизнеса в России. Если посмотреть на все цифры и сравнить эти условия с теми, которые существуют в республиках СНГ и более отдаленных странах, нельзя будет сказать, что в России плохие условия. Показатели вполне сравнимы. Что-то у нас лучше, что-то хуже, но условия действительно сравнимы. Есть возможность их улучшить, и мы кое-что делаем для этого: в частности, расширен список ИТ-компаний, которые платят

в два раза меньше страховых взносов, чем другие компании на рынке. Мы работаем над включением в этот перечень стартапов. Готовятся изменения в федеральное законодательство для того, чтобы можно было расширить использование опционов в качестве средства мотивации сотрудников. Сейчас они почти не применяются, а для небольших компаний это актуально. Это профессиональные стандарты. Месяц назад мы реформировали фонд «Росинфокоминвест», и теперь он будет служить для финансового поощрения успешных инвесторов.

Есть и более сложные проблемы. Например, мы вместе с Минобрнауки запустили программу создания R&D-центров. Планируется создать в ближайшие пять лет до 50 таких центров, ведущих работу по наиболее перспективным направлениям в ИТ-отрасли. Уже в конце этого года может быть проведен конкурс на создание первых семи—десяти центров. Очень важно, чтобы в большей их части проводились исследования мирового уровня.

Скажу честно: есть и такие проблемы, для которых мы пока не нашли решений. Среди них — та, о которой сегодня говорили многие выступающие, например, Александр Егоров: нехватка кадров. Как сделать так, чтобы в России в ближайшие пять лет появилось не менее 350 тысяч новых ИТ-специалистов, несмотря на демографический кризис? Это действительно очень сложно, над этим надо работать.

Более чем с половиной выступающих мы общаемся — и с глазу на глаз, и на заседаниях ассоциаций, экспертных советов и так далее, — но, тем не менее, видна интересная тенденция. Сейчас готовится проект стратегии развития ИТ-отрасли России до 2020 и в перспективе — до 2025 года: многие из вас его видели. Это первый набросок, более или менее согласованный с отраслью. Стратегия пока выходит консервативной, инерционной. Есть мнение, что именно так и нужно сегодня подходить к развитию отрасли. Однако надо думать и над смелыми проектами, которые позволят добиться прорыва в течение следующих десяти лет, потому что сегодня в большинстве сегментов

происходит плавное развитие. Очень хорошо, если это будут проекты на основе частно-государственного партнерства: тогда результаты могут оказаться еще лучше. Мы уже пробуем работать в режиме ЧГП: создана организация, которая будет заниматься популяризацией олимпиад по программированию, с вложением средств бизнеса и государства. Посмотрим, как это работает. Пожалуйста, предлагайте свои идеи, нам они сейчас очень нужны.

**В. Макаров:**

Большое спасибо, Марк.

Коллеги, мы завершаем нашу сессию. Честно говоря, я, как и Сергей, был настроен несколько пессимистично из-за того, что мы в третий раз собираем ту же самую аудиторию: могло получиться не очень интересно. По-моему, получилось здорово. Уверен, что мы с вами должны собираться хотя бы раз в год и сверять часы, узнавать, какие тенденции господствуют на рынке, смотреть друг другу в глаза, общаться. Большое спасибо всем. Большое спасибо Игорю Рубеновичу.

**С. Плуготаренко:**

Спасибо всем, кто в этот ранний час пришел сюда, так что у нас был аншлаг.  
До новых встреч!