

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
18–20 июня 2015

**ИТ-ОТРАСЛЬ В НОВЫХ РЕАЛИЯХ: ВОЗМОЖНОСТИ ЭКСПОРТА И
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА**
Деловой завтрак

20 июня 2015 — 08:30–09:45, Павильон 5, Зал деловых завтраков 5.5

Санкт-Петербург, Россия
2015

Модераторы:

Валентин Макаров, Президент, НП «РУССОФТ»

Сергей Плуготаренко, Директор, «Ассоциация электронных коммуникаций»
(НП «РАЭК»)

Выступающие:

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

Вань Бяо, Член совета директоров, вице-президент, Huawei Technologies
Co., Ltd.; генеральный директор, Huawei Russia

Аркадий Волож, Генеральный директор, Яндекс

Дмитрий Дырмовский, Генеральный директор, Центр речевых технологий

Александр Егоров, Генеральный директор, «Рексофт»

Дмитрий Завалишин, Генеральный директор, DZ Systems

Николай Никифоров, Министр связи и массовых коммуникаций
Российской Федерации

Борис Нуралиев, Основатель, 1С

Кирилл Филиппов, Генеральный директор, SPB TV

Эксперты:

Алексей Бадаев, Вице-президент Acronis по продажам в СНГ и странах
Восточной Европы

Павел Бетсис, Президент, ООО «Майкрософт Рус»

Игорь Богачев, Вице-президент, исполнительный директор кластера
информационных технологий, Фонд «Сколково»

Кирилл Варламов, Директор, Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ)

Александр Галицкий, Сооснователь, управляющий партнер, Almaz Capital

Алексей Гореславский, Главный редактор, Lenta.ru

Александра Джонсон, Управляющий директор венчурной группы, DFJ VTB Auroga; президент, Глобальный технологический симпозиум

Марк Завадский, Директор по развитию по России и СНГ, Aliexpress; генеральный директор, Alibaba Россия

Игорь Калошин, Генеральный директор, ООО «Интел Софтвр»

Григорий Лабзовский, Генеральный директор, Oracle Development SPB

Сергей Лившиц, Генеральный директор, онлайн-кинотеатр tvzavr.ru (ООО «ТиВиЗавр»)

Вячеслав Нестеров, Генеральный директор, Санкт-Петербургский центр разработок, EMC Corporation

Дэнни Перекальски, Генеральный директор, Ozon.ru

Карло Россотто, Ведущий специалист по информационным и коммуникационным технологиям, региональный координатор, Группа Всемирного банка

Андрей Семериков, Генеральный директор, АО «ЭР-Телеком Холдинг»

Гюнтер Хорцетцки, Государственный секретарь, Министерство экономики, энергетики и промышленности федеральной земли Северный Рейн-Вестфалия

В. Макаров:

Мы начинаем наш ежегодный, уже традиционный ИТ-завтрак, на котором собирается цвет российской ИТ-индустрии вместе с иностранными гостями. Я хотел бы представить тех, кто будет модерировать это мероприятие: Сергей Плуготаренко, руководитель российской «Ассоциации электронных коммуникаций», и я, Валентин Макаров, президент ассоциации «РУССОФТ». Сергей, расскажите о нашей программе.

С. Плуготаренко:

Я хотел бы сказать пару слов о том, что представляет собой сегодняшнее мероприятие, которое мы по традиции называем «ИТ-завтраком». В этом году у него есть специальное название, которое звучит так: «ИТ-отрасль в новых реалиях». Мы будем говорить о том, какие возможности для экспансии российских ИТ-компаний на международные рынки сохранились или появились, какие существуют точки роста и барьеры для развития на отечественном рынке.

В этом году у нас юбилейный завтрак: пять лет подряд мы собираемся по субботам в рамках Петербургского экономического форума. Несмотря на ранний час, участников много. Судя по составу ораторов, отрасль представлена максимально широко: здесь есть представители телекоммуникационных, софтверных, медиа и интернет-компаний. Это важно: уверен, что мы сможем поговорить достаточно предметно.

У нас достаточно жесткий регламент: чтобы все могли выступить, ораторам отводится примерно по 2—3 минуты. Есть ряд докладчиков, которые могут выступать чуть дольше, но в целом все мы придерживаемся этого регламента. В этом году, как и в прошлом, у нас состоится два интерактивных голосования. Еще один анонс: после окончания ИТ-завтрака состоится подписание меморандумов о сотрудничестве между мировыми телекоммуникационными компаниями из Кореи и Франции. Суть

заключается в том, что они начнут собирать специализированное оборудование на территории Российской Федерации.

Сейчас я приглашаю выступить Николая Анатольевича Никифорова, министра связи и массовых коммуникаций, который уже не первый год присутствует на нашем завтраке.

Н. Никифоров:

Дорогие друзья, уважаемые коллеги! Разрешите поприветствовать всех вас. Очень приятно, что ИТ-завтрак стал доброй традицией и состав его основных участников не меняется. Благодарю за то, что мне из года в год дают возможность общаться в этом формате.

Я хотел бы кратко напомнить, какие ключевые инициативы в области государственного регулирования послужили драйвером развития отрасли. Нам удалось расширить действие страховых льгот на компании с персоналом от семи человек. Выяснился любопытный факт: едва ли не каждый третий российский программист сегодня работает в аккредитованных компаниях. Это не значит, что все они применяют эту льготу, но такая возможность у них есть. В Правительстве идет непростая дискуссия — по сути, между нашим министерством, экономическим блоком и социальным блоком, — относительно возможности продления льгот. Есть хорошая новость: 9 июня на заседании президиума Совета по модернизации Председатель Правительства Дмитрий Анатольевич Медведев в очередной раз поручил внимательно проработать этот вопрос. Давайте отстаивать единую для всей отрасли позицию, защищать свои интересы: мы хотим, чтобы сохранить привлекательность российской юрисдикции в отношении оборотного налога на отрасль.

Второй год подряд нам удается на 30% увеличить контрольные цифры приема на бюджетные места в российских вузах. Количество, конечно, автоматически не влечет за собой качества, но, по крайней мере, мы

увеличиваем свои кадровые ресурсы и намерены продолжать работу в этом направлении. Для меня стало полной неожиданностью, что акция «Час кода» в прошлом году вызвала небывалый резонанс: в ней приняли участие семь с половиной миллионов школьников. Правда, задания были очень простыми. Я считаю, эта акция должна стать основой нашей стратегии по вовлечению ребят в программирование, в мир информационных технологий. Давайте вместе создавать онлайн-школу и приводить в нее наших технических звезд, чтобы заинтересовать школьников.

Раньше мы недостаточно работали в этом направлении, ничего не предлагали ребятам. Сейчас завершено строительство всех технопарков в рамках федеральной программы: их стало 12 в 10 регионах России. Отныне технопарки могут наполняться жизнью. Те, которые проработали уже три года, стали точками притяжения для компаний в этих городах. Для меня важно то, что уже в последний момент к программе смогли присоединиться Москва и Екатеринбург, где технопарки расположены рядом с ведущими университетами: это Физтехпарк рядом с Физтехом и технопарк рядом с будущим кампусом Уральского федерального университета. Я считаю это крайне важным: хотелось бы, чтобы именно в технопарках могли обосновываться студенческие компании и стартапы. Мы продолжаем работу по совершенствованию привлекательности российской юрисдикции. Осталась проблема опционов, но мы намерены решить и ее.

Буду очень признателен за обратную связь. Я готов принять от вас «домашнее задание» на год вперед.

С. Плуготаренко:

Большое спасибо. Коллеги, у нас есть еще одна традиция: на бизнес-завтраке мы не только подводим итоги того, что произошло за год, не только рассказываем о проблемах и возможностях их решения, но и стараемся заглянуть за горизонт: что ждет нашу индустрию в

среднесрочной и долгосрочной перспективе, какие направления будут развиваться быстрее, на что нам ориентироваться? Так, в прошлом году мы говорили о конвергенции ИТ-отрасли и других информационных отраслей экономики, о возможности их синергетического взаимодействия. В этом году разговор о будущем начнет Игорь Рубенович Агамирзян.

И. Агамирзян:

Коллеги, добрый день! Приветствую всех на нашем традиционном ИТ-завтраке. «РВК» с большим удовольствием и энтузиазмом взаимодействует с ИТ-отраслью нашей страны, так как сегодня почти все новые технологические бизнесы критически зависят от информационных технологий и программного обеспечения.

Мы живем в меняющемся мире. Если говорить об изменениях, произошедших за последний год, на мой взгляд, самое важное — это признание значения отрасли государством на самом высоком уровне. Национальная технологическая инициатива, озвученная в декабрьском послании Президента Федеральному собранию, касается новых рынков, которые на сто процентов являются ИТ-зависимыми и базируются на ИТ, программном обеспечении и Интернете. Вчера Владимир Владимирович в своем выступлении — по-моему, в первый раз — подчеркнул роль сектора информационных технологий в нашей экономике, поздравив победителей студенческих олимпиад по программированию

На заседании президиума Совета по модернизации, о котором говорил министр — оно состоялось на прошлой неделе в Казани, в «Иннополисе», — обсуждались две взаимосвязанные темы: Национальная технологическая инициатива и развитие информационных технологий у нас в стране. Были приняты основные решения по организации работы в рамках Национальной технологической инициативы, которая является открытой платформой, с возможностью участия государственных,

коммерческих, образовательных учреждений, неформальных сообществ, учреждений дополнительного образования, кружков.

В последнее время я регулярно говорю об исторических аналогиях и каждый раз вспоминаю, как в начале 1980-х годов академиком Ершовым была запущена инициатива под названием «Программирование — вторая грамотность»: я очень хорошо это помню, так как был вовлечен в процесс и стал рецензентом первого школьного учебника по информатике, изданного в 1984 году. С середины 1980-х годов всех школьников страны начали учить информатике и программированию. В то время персональные компьютеры видели если не сотни, то тысячи людей, но точно не десятки тысяч и не миллионы. Мало кто мог представить, насколько повлияет на облик мира, нашу жизнь, экономику и геополитику компьютерная революция, свидетелями которой мы стали в последние 20 лет. Но именно решение об обучении детей программированию привело к тому, что через 10—15 лет в стране сформировалась критическая масса людей, составивших кадровую базу российских ИТ-компаний. Именно они осуществили прорыв в новом секторе и сегодня фактически представляют Россию на мировой арене, успешно конкурируя с представителями других развитых стран.

Национальная технологическая инициатива говорит о том, что нужно сделать сейчас для повторения этого прорыва, чтобы через 15—20 лет наши дети были конкурентоспособны сами и обеспечивали конкурентоспособность страны на глобальном рынке. Думаю, что наша ИТ-индустрия — и в первую очередь индустрия программного обеспечения — является единственным примером успешного создания новой отрасли в нашей стране. Я уверен, что это получится.

Сейчас, когда все основные организационные решения приняты и мы приступаем к воплощению инициативы в жизнь, «РВК» будет играть роль проектного офиса по ее реализации. Мы призываем к сотрудничеству всех профессионалов, представителей частного бизнеса, которые хотят и

способны поучаствовать в новой технологической революции. Позавчера мы провели большой брифинг по Национальной технологической инициативе вместе с нашими уважаемыми партнерами из Агентства стратегических инициатив и с министром образования. Очень надеюсь, что в течение ближайшего полугодия значительная часть представителей ИТ-отрасли примет участие в новой инициативе, которая должна определить будущее нашей страны.

Большое спасибо всем за то, что вы пришли сюда. Надеюсь, что здесь состоится интересное и плодотворное обсуждение нового, меняющегося мира. Одной из тем будет то, как сектор информационных технологий в нашей стране сможет переопределить себя в новом мире, породить новую реальность и достичь успеха.

С. Плуготаренко:

Спасибо, Игорь Рубенович, за направление дискуссии, которое Вы задали. Переходим к первому блоку — «Новые вызовы и новые рынки». Мы будем говорить о многом, но прежде всего хочется обсудить, что такое цифровая экономика, какова ее емкость, каковы ее перспективы.

От себя могу сказать, что «РАЭК» традиционно проводит исследования экономики российского сегмента сети Интернет. Мы знаем о нем практически все. Мы знаем, что по итогам 2014 года его оборот превысил 1 триллион рублей, что на экосистему интернет-зависимых рынков приходится почти 10% ВВП и что эти рынки растут опережающими темпами — на 15—20% в год.

Что такое цифровая экономика? Как она влияет на вещи и перспективы, полученные нами в качестве вводных условий? Наш первый оратор, Павел Бетсис из большой корпорации Microsoft, попытается ответить на эти вопросы.

П. Бетсис:

Доброе утро! Спасибо за приглашение. Я попытаюсь если не ответить на этот вопрос, то хотя бы задать тон дискуссии.

Если говорить о цифровой экономике, то ИТ-индустрия, на наш взгляд, переживает очень серьезную трансформацию — не только в России, но и по всему миру. Трансформация связана с тем, что ИТ-индустрия стала неотъемлемой частью уже существующих и возникающих бизнес-процессов и бизнес-моделей. Это привело к тому, что в ней начали преобладать новые технологические процессы, новые методы потребления и предоставления ИТ-услуг.

Возьмем, например, такое технологическое новшество, как облачные технологии, с которыми — в том или ином виде — все явно уже сталкивались. Они сами по себе являются глобальными и дают возможность создавать глобальную инфраструктуру, которая может достаточно легко, быстро и экономично масштабироваться, при этом являясь очень надежной и безопасной. Эта инфраструктура позволяет решать проблемы и задачи, которые нельзя было решить еще вчера: использование определенных технологий, таких как искусственный интеллект, представлялось невозможным и неэкономичным, если речь шла об одном заказчике или проекте. При глобальном исчислении это становится возможным и доступным для потребителей. Облачные системы уже сегодня легко и надежно поддерживают одновременную работу миллионов пользователей, а в недалеком будущем, наверное, эти миллионы превратятся в миллиарды.

Трансформация ИТ-отрасли приводит к появлению новых возможностей для всех игроков, в том числе российских. В России немало компаний, добившихся успехов в этом мобильном и облачном мире; представители многих из них присутствуют здесь, а некоторые даже сидят за этим столом и за соседними столами, что очень приятно. Но нужно понимать, что

создание новых возможностей, в том числе экспортных возможностей для наших локальных игроков, требует в первую очередь поддержки глобальной ИТ-отрасли и поощрения экспорта этих услуг на базе, например, облачных технологий — поскольку глобальный ИТ-рынок, который уже сегодня зависит от этих технологий, намного больше любого локального рынка, включая российский.

Поддержка наших игроков должна заключаться в поддержке глобальных рынков и экспортных возможностей. Для этого нужно делать достаточно традиционные вещи: продолжать развивать науку и образование, в том числе ИТ-образование, вкладываться в инфраструктуру, упрощать процессы, делать деловую среду более простой и доступной для ИТ-бизнеса.

С. Плуготаренко:

Спасибо. Коллеги, если вам нравится то, что говорят люди, надо хлопать в ладоши: это будет оживлять дискуссию.

Сейчас я хочу дать слово Александру Галицкому, который выполняет роль связующего звена между американским и российским ИТ-сообществами: особенно это было очевидно лет 15 назад.

Саша, ты хорошо понимаешь, куда движется ИТ-отрасль во всем мире и насколько российская индустрия соответствует новым требованиям, которые к ней предъявляются. Как ее развитие соотносится с глобальными тенденциями в ИТ-индустрии и цифровом обществе?

А. Галицкий:

Мы должны рассматривать все происходящее во взаимосвязи. Для начала приведу несколько фактов: в 1995 году только 1% населения мира был подключен к Интернету, а сегодня — 39%. Пользователей мобильных устройств в 1995 году было 80 миллионов, сегодня — 5,2 миллиарда.

Капитализация Apple в 1995 году составляла около 4 миллиардов долларов, а сегодня, как все знают — около 780 миллиардов. Если говорить о проникновении Интернета, то сегодня оно составляет практически 100%: все мы подключены к Интернету, каждый из нас носит при себе хотя бы один прибор. Возьмем корпорации: в отраслях, связанных с безопасностью — я имею в виду безопасность в общем плане — проникновение Интернета составляет 50%, а в таких отраслях, как государственная служба, образование, медицина, еще не достигает 25%. Поэтому в первую очередь надо смотреть, что будет меняться в этом отношении.

Когда говорят о соединении человеческого мира с цифровым, то это относится ко всем названным отраслям, поскольку касается нашего здоровья. Все эти отрасли будут сильно зависеть от того, как быстро мы станем принимать законы. Николай говорил о привлекательности России для разработчиков: от подвижек в сфере законодательства будет зависеть привлекательность нашей страны для создания бизнеса. Появятся ли законы, которые дадут возможность быстро внедрить правильное healthcare и получить выигрыш по сравнению с другими странами? Сюда же относится и образование: предсказывают, что компании, по размеру превышающие Google, станут возникать в первую очередь в области электронного образования.

Павел говорил об облачных вычислениях. Это не то что бы уходящее прошлое — есть много нерешенных вопросов, — но облачные вычисления уже существуют. Соответственно, необходимо наличие мобильной среды, хорошо связанной с облаком, и наличие сервисов: все это, опять же, закладывается в законодательстве. Я не буду затрагивать игры, entertainment, где также наблюдается много различных трендов.

Мы, инвесторы, смотрим на несколько важных явлений. Много еще не сделано в таких сферах, как мобильное проникновение и мессенджеры. Далее, во многих приложениях — в Facebook это уже есть, в «Яндексе»

этого еще нет — реализуется принцип «Нажал кнопку и купи». В России это пока сдерживается законодательством. Еще один важный момент — логистика. Об этом много говорится в программе Национальной технологической инициативы. Например, регулирование всего, что связано с дронами — это важнейший вопрос. В этом плане Россия, обладающая хорошей системой обычной авиации, может многое дать миру, если этот рынок будет открыт.

В. Макаров:

Спасибо.

Коллеги, получается так, что ИТ-отрасль движется с опережением и развивает мировую экономику в целом, а за ней внимательно следит финансовый сектор. Поэтому на нашем завтраке всегда присутствуют представители Всемирного банка. В этом году мы пригласили Карла Россотто: он изложит нам мнение Всемирного банка о том, как ИТ-отрасль в будущем станет влиять на мировую экономику, как развиваются новые направления ИТ, что такое цифровая экономика.

С. Rossotto:

Thank you very much. At the World Bank, we definitely see that the ICT sector and the digital economy can be key drivers for development and growth. For example, in Russia, it has proved to be one of the most dynamic sectors of the economy. It was key to accelerating the growth of the overall economy and to diversifying the economy as well.

For example, if we look at the IT market, particularly at software exports, in Russia over the last five years, a period where the global economy was slowing down, this market segment developed and increased by about 40%. Actually, it went from USD 3.3 billion in 2010 to over USD 5 billion in 2013, so it doubled in four years at a time when the rest of the economy was going down.

If we look at the segment of software outsourcing, Russia is the third global destination after India and China, and is in the top ten countries when it comes to ICT-based contracting.

So it is definitely a key sector for the development of the economy, and we see the ICT sector as fundamental for attracting foreign direct investment and stimulating the growth of exports in the overall economy. I think that we at the World Bank see this sector as crucial for growth and economic development.

When it comes to the policies and the enabling environment, we also think that Russia is emerging as a global leader. We recently published a report about the internet in Russia, and we found some amazing facts. For example, in the period immediately preceding the publication of the report, Russia added more fibre subscribers than the whole of the European Union put together. This is an amazing result that you do not see in the mainstream media but is something that definitely needs to be underlined, and it is really a testament to the leadership that you have in this sector in Russia.

In the same report, we also highlighted the fact that the average speed of the internet in Russia is higher than in France and Italy, and is at the same level as Germany, so you definitely have very strong momentum, when it comes to the implementation and introduction of ultra-fast broadband as well. This momentum has to continue.

We also see the ICT sector as strategic for keeping Russia's position in the manufacturing sector. All of the heavy industries and manufacturing industries are relying more and more on information technology for their supply chain. That is another key area where Russia needs to maintain its position, and ICT can be key to strengthening and keeping Russia's competitiveness in this segment.

Finally, I would like to talk about technology parks. Russia has made a very strong push, has invested a lot in technology parks. Now is the time to strengthen the innovation ecosystem around those parks by stimulating human resources, having international partnerships, and attracting more firms, both domestic and

international, to this very strong infrastructure that Russia has created for the technology sector.

The outlook, in my opinion, is very positive for the technology sector in Russia, and for the technology sector as a driver of the competitiveness of the rest of the Russian economy.

С. Плуготаренко:

Большое спасибо, господин Россотто.

Продолжая тему новых вызовов, новых возможностей и новых рынков, хотелось бы сконцентрироваться на том, что российские ИТ-компании могут предложить в качестве экспортных моделей и технологий.

Я хотел бы передать слово представителю компании «Яндекс», которая не просто является лидером на локальном рынке, но и успешно экспортирует многие технологии на международные рынки. Аркадий Волож расскажет о ноу-хау, успехах и сильных сторонах российской ИТ-отрасли.

А. Волож:

Я хочу начать с общего места: Россия является источником талантов в области ИТ, компьютеров, прикладной математики и всего, что с этим связано. Лучшие специалисты из России работают в крупнейших мировых корпорациях. Обычно упоминаются также компании, которые успешно занимаются оффшорным программированием и работают на внутреннем рынке — например, компания Бориса Нуралиева, различные фирмы из Екатеринбурга, Санкт-Петербурга, Новосибирска. Разговор об этом, как правило, заканчивают фразой «Посмотрите на наш Интернет: это единственный в мире случай, когда местные компании без протекции со стороны государства отстаивали свой рынок». Почти в любом секторе Интернета присутствуют местные игроки — можно взять социальные сети, поиск, карты, что угодно. Можно поздравить нас всех с этим.

Есть только одна проблема: если посмотреть на эффективность работы таких компаний, то выяснится, что для создания дорогостоящих технологий — таких, как поиск или карты — требуется критическая масса специалистов. Компания из ста человек не сможет построить большую поисковую систему: прототип сможет, а работающую систему, обслуживающую целую страну — нет. Нельзя ничего делать, пока у вас нет нескольких тысяч разработчиков. И если мы начнем сравнивать наши ИТ-компании с международными, то увидим, что в них занято меньше сотрудников — допустим, в десять раз. При этом рынки, которые мы обслуживаем, меньше в сто раз. Раньше наш рынок составлял 2—3% от мирового, мы все видели, как он замечательно растет, и надеялись, что вскоре цифра будет равна 4—5%, и мы достигнем хоть какой-то эффективности. Но с экономикой случилось то, что случилось, и теперь у нас ресурсы, равные 10% от мировых, обслуживают отрасль, составляющую 2%, или даже меньше, мировой интернет-отрасли. В общем, мы действуем довольно неэффективно.

В то же время у всех были большие амбиции: если мы умеем сделать это здесь, почему бы не пойти куда-то еще? Не было бы счастья, да несчастье помогло: жизнь вынуждает нас делать что-то другое. И поскольку таланты есть, давайте посмотрим, что мы можем сделать в мире.

Вот один пример того, что сделано Яндексом. Мы решили: раз мы понимаем что-то в математике, в больших данных, мы можем применять это в разных областях. Мы стали проводить несколько экспериментов. Есть эксперимент с фабрикой данных: мы пытаемся взять большие данные, машинное обучение, и применять это за пределами Интернета, в других областях, будь то самолетостроение, мобильная связь, банкинг или ритейл. Естественно, речь идет не только о российских рынках: эти технологии можно экспортировать, их хотят получить многие наши зарубежные клиенты. Еще одно направление — попытка применить нашу интернет-модель к другому рынку. Четыре года назад мы пришли на турецкий рынок:

во-первых, Турция находится в нашем часовом поясе, а во-вторых, на юге, туда не нужно виз, и лететь всего два часа. При этом рынок не очень велик, его можно освоить: по количеству населения Турция — это примерно половина России. В то же время он не очень мал. Если посмотреть на особенности пользования Интернетом, то ситуация очень похожа на ту, что наблюдается в России, Германии или Китае: внутренних ресурсов, контента и сервисов, достаточно, чтобы население пользовалось в основном ими. Естественно, 10—20% запросов отправляются за рубеж.

Четыре года назад мы решили перевести 20 сервисов на турецкий язык, добавить турецкий контент и посмотреть, что будет. На то, чтобы все переделать и открыть офис, ушло чуть больше года. Мы запустили сервисы и начали распространять их своими обычными методами. Три года спустя выяснилось, что почти все 20 сервисов не стали популярными, кроме одного, хотя и очень важного — «Яндекс-карты». «Яндекс-пробки» стали основным приложением в Турции. Сегодня, если вы прилетаете в Стамбул, любой таксист говорит: «Яндекс? Конечно, знаю!» — и показывает вам смартфон. Стамбул — такой же большой город, как Москва: по загруженности автотранспортом, по пробкам они занимают первое и второе места в мире. «Пробки» — отличный сервис, но не монетизируемый. Поиск — основная вещь — не стал популярным. Мы 15 лет развивались как внутренняя компания, основанная на знании рынка, и выяснилось, что наша ментальность на других рынках не работает. Мы поняли, что надо менять компанию изнутри.

Год назад мы отключили в Турции всю рекламу, прекратили всю внешнюю активность и занялись собой. За девять месяцев произошло маленькое чудо. В апреле мы запустили там новый поиск, и сейчас в 60% случаев пользователи в Турции выбирают «Яндекс». Поиск — это основной сервис Интернета, и, наверное, самый монетизированный. Основные деньги интернет-индустрии сегодня связаны с поиском, с ответом на вопросы. Чуть

ли не впервые в истории человечества на новый рынок пришел новый поисковый сервис, оказавшийся не хуже тех, которые существовали на этом рынке. Теперь встает вопрос, что с этим можно сделать. Мы пока не знаем. Монетизация происходит легко, если у вас есть доля рынка: в нашей индустрии эта доля монетизируется мгновенно. Сейчас мы находимся как раз на втором этапе. Мы рассматриваем это как своего рода стартап, независимую бизнес-единицу, и готовы привлекать в него сторонних участников: сегодня мы разговариваем об этом со всеми, особенно с партнерами в Турции.

Поиск — только один пример. Другой пример касается картографических сервисов: выяснилось, что в мире их не так много. Есть всего три глобальных компании, которые предоставляют карты территорий по всему миру: Google, Apple, у которой есть атлас на основе данных TomTom, и Nokia с Here maps. Выяснилось, что всем нужны карты, а предоставляет их только одна свободная компания, и за нее сейчас развернулась борьба. Значит, здесь есть место и для нас.

У нас имеется много дорогих разработок, которые чего-то стоят в мировом масштабе. Мы 20 лет рассказываем, как обыгрываем всех на нашем, абсолютно конкурентном, рынке. А надо смотреть на то, чтобы через десять лет в мире были российские технологические компании и бренды, которыми пользуются по всему миру — настолько же известные, как французское вино и французская парфюмерия, швейцарские часы и сыр, немецкие и японские автомобили, китайские массовые товары, Голливуд. По-моему, надо стремиться именно к этому.

С. Плуготаренко:

Огромное спасибо. Это правильная цель, которой, наверное, можно достичь, это одна из тех задач, которые нам по зубам. О том, как справляться с международными рынками, как осуществлять экспансию на

рынках Китая и Юго-восточной Азии, каковы их особенности и точки роста, нам расскажет представитель компании SPB TV Кирилл Филиппов.

К. Филиппов:

Мы начинали с международных рынков и реализовали свой первый проект в Сингапуре. Даже работа с российскими компаниями начиналась, к сожалению, не в Москве или в Питере, а на международных выставках: сотрудники компаний подходили к нам, понимали, что мы что-то собой представляем, и только тогда начиналось сотрудничество.

ИТ-бизнес — и российский, и мировой, — очень интересен. В России это одна из немногих отраслей, где представлен в основном мелкий и средний бизнес, а последний — пожалуй, единственный вид бизнеса, который активно поддерживается правительством. Вход в нее настолько легок, что люди, получающие ИТ-образование или просто самоучки, быстро делают карьеру.

Об азиатском направлении: мы все смотрим на азиатский рынок только тогда, когда приезжаем в эти страны, и понимаем, насколько велика разница в количестве населения. Индонезия с ее 260 миллионами человек, Китай, Индия — огромные рынки по сравнению с российским, и это одни из немногих рынков, где нас приветствуют. Мы достаточно тесно работаем с китайскими партнерами, с Пакистаном, с английским рынком, рассчитанным на индийские диаспоры. ИТ-бизнес очень хорошо себя там чувствует. Прошу всех, кто работает в этой отрасли, обратить внимание на азиатские рынки: они огромны по размеру и недооценены. Посмотрите на индонезийский рынок: наших ИТ-компаний там почти нет. В Китае и Индии, конечно, есть свои компании, но в общем нас там уважают как профессионалов и ждут. Сервисы там хорошо монетизируются, гораздо лучше, чем в России. Еще раз: на азиатских рынках не противодействуют нам, а напротив, приветствуют нас. Конечно, на североамериканском рынке

не ждут российские компании в такой же степени, как в Азии. Главное — не бояться.

Проблема банальна: вход на рынки Индии, Китая, Индонезии, других азиатских стран — это долгий процесс. Особенно это касается Китая: нужно понимать, что это страна с тысячелетней историей, и один год для них не играет роли. Вход на китайский рынок у нашей компании займет три-четыре года.

В. Макаров:

Большое спасибо.

Продолжая поднятую Аркадием тему мирового лидерства, которого мы достигнем в будущем, хочу представить вам компанию, которая уже является одним из мировых лидеров — «Центр речевых технологий», от которой здесь присутствует Дмитрий Дырмовский.

Дмитрий, мы вчера были на крупном мероприятии, где обсуждали поддержку экспорта: какие меры приняты, чего не хватает. Что Вы можете сказать как человек, управляющий компанией, которая пробилась в Латинскую Америку и продает свои продукты более чем в 75 странах? Какие меры вам нужны? Есть ли в России система мер, которая поможет вам развиваться и стать глобальным лидером?

Д. Дырмовский:

Я бы хотел еще раз поблагодарить за возможность выступить здесь. Действительно, тема экспорта в последнее время обсуждается активно. Это положительный сигнал: значит, нам есть что экспортировать. Мы все знаем глобальных игроков, но, как правильно заметил Аркадий, нужно формировать бренды. Есть очень много игроков, которые занимаются нишевыми продуктами, работают в своих узких сферах, активно экспортируют, действуют за рубежом, а в России об этом известно очень

мало. Поэтому наша общая задача — популяризировать это направление, чтобы все узнали о средних и даже малых компаниях, которые этим занимаются. Очень хорошо, что этой темой сейчас активно интересуется Министерство связи. Хочется поблагодарить его за это, поскольку у нас идет реальный диалог с профильным министерством, чего не было раньше. Это вселяет в нас оптимизм и веру в то, что мы сможем провести реальные изменения и реализовать наш экспортный потенциал.

Возвращаясь ко вчерашнему обсуждению, скажу, что мы с коллегами по цеху продумали меры, которые были бы полезны не только для нашей компании, но и для всех компаний, которые занимаются разработкой программного обеспечения. Первая мера — это создание экспортного агентства, которое специализировалось бы на ИТ, на софте — со своими бюджетами, с определенными полномочиями: в него могли бы обращаться все компании, от малых до огромных, для получения в режиме одного окна всех услуг, способствующих экспорту. Конечно, было бы разумно, если бы подобное агентство было реализовано под эгидой Минсвязи, или, по крайней мере, в тесном сотрудничестве с ним. Сейчас небольшая компания из ста человек физически не может разобраться в огромном количестве инициатив: нужен целый отдел, который будет заниматься только этим.

Далее я бы выделил еще два блока мер — финансовые и нефинансовые меры поддержки. С финансовыми все понятно. Это, в частности, льготные кредиты, потому что работа на новых рынках связана с большим риском. При отсутствии авансирования и с текущими ставками кредитования работать над такими проектами практически невозможно. Следующая важная мера, которой, к сожалению, в нашей ИТ-отрасли пока нет — это кредитование наших зарубежных покупателей. Мы часто сталкиваемся с тем, что наши китайские и французские коллеги приходят со своими деньгами на очень хороших условиях: конечно, в таких обстоятельствах, даже имея более качественный продукт по более низкой цене,

конкурировать очень сложно. Это поможет малым и средним компаниям работать активнее.

Есть и более частные проблемы — например, отсутствие договоренностей с разными странами, двойное налогообложение. Так, у нас был большой и интересный совместный проект с Эквадором, но из-за отсутствия соответствующего соглашения мы потеряли около 8% от оборота проекта на уплате налогов в России и в Эквадоре. Такие вещи тоже влияют на экономику проектов и мешают нам конкурировать с испанскими и другими компаниями.

Что касается нефинансовых мер поддержки, то это маркетинг в широком смысле слова: поддержка выставок, представительств, выездов. Это действительно очень дорого; наверное, здесь возможна какая-то форма совместного субсидирования или компенсация затрат по факту. Нам кажется, что поддержка должна быть точечной: кого-то устроит общий большой стенд на всех, а продуктовым компаниям, как правило, хочется иметь небольшой, но собственный стенд. Еще одна нефинансовая мера — патентование. Особенно это важно при работе на рынке США: так, наши коллеги из компании АВВУ долгое время отбивались от конкурентов. Даже наша, не очень большая, компания сейчас ведет два обсуждения с патентными троллями, и особых результатов пока нет. Как только растут объемы, патентные тролли слетаются как мухи на мед: это неизбежно. Средняя стоимость патента в США — 20 000 долларов, для работы над одним технологичным продуктом нужно 5—10 патентов. Для некрупной компании это достаточно существенные средства, которые, может быть, также стоит компенсировать по факту получения патента, например в соотношении 50 на 50.

Теперь о том, что мы обсуждали вчера. Сейчас при ВЭБе формируется агентство по поддержке экспорта. С этим связаны две новости — хорошая и плохая. Хорошая заключается в том, что коллеги готовы с нами работать.

Состоялась рабочая встреча с представителями ВЭБа, которую организовывало Министерство связи. Они настроены на поддержку ИТ-отрасли, готовы заниматься этим и помогать нам. Для меня это стало откровением: когда мы шли на встречу в ВЭБ, мы думали, что они готовы обсуждать лишь миллиардные проекты, на сумму от ста миллионов долларов. Оказалось, что они готовы работать с суммами в 5—10 тысяч долларов: это открывает широкие возможности для малых и средних компаний.

Плохая новость состоит в том, что в юридическом отношении ни ВЭБ, ни «ЭКСаР» совершенно не приспособлены для работы с софтовыми компаниями. Все их механизмы требуют юридического подтверждения факта экспорта и экспортного контракта. А что такое экспорт софта? Софт где-то скачивается, нет факта пересечения границы — нет экспортного контракта. Пока это лишает нас возможности работать с обеими организациями. Эту проблему нужно решать.

Если говорить о финансировании, то сейчас, как я понимаю, есть средства на поддержку машиностроения, но вопрос о поддержке софта еще решается. Вчера мы с Фрадковым обсуждали возможность создания постоянной рабочей группы при этом новом агентстве — естественно, при участии Министерства связи, ассоциации и компаний, — чтобы совместно развивать механизмы по поддержке экспорта. Сейчас сложилась абсурдная ситуация: наши поставщики, которые занимаются экспортом услуг и софта, находятся в менее выгодной ситуации, чем те, кто занимается экспортом товаров. Это связано с уплатой НДС: так как софт не облагается НДС, мы не получаем льготы и находимся в неравных условиях. Эту проблему тоже надо решать и, может быть, вносить инициативы в законодательные органы.

В. Макаров:

Спасибо, Дмитрий. Вы изложили программу поддержки ИТ-отрасли.

Мы открываем второй большой раздел. Игорь Рубенович наметил тему разговора, сказав, что за последний год или чуть меньше произошло много событий, которые повлияли на нашу индустрию. Произошла колоссальная девальвация рубля, упали цены на нефть, и государство уделяет повышенное внимание тем, кто может компенсировать потерю экспортной выручки. Введены санкции против России, которые действуют и в ИТ-отрасли. Снижаются темпы роста российской экономики. О том, как эта комбинация факторов повлияла на российскую ИТ-индустрию, расскажет Александр Егоров из «Рексофта».

А. Егоров:

Доброе утро, коллеги! Наверное, мне будет трудно говорить обо всей индустрии. Естественно, никаких исследований мы — компания-разработчик — не проводили. Я основываюсь на информации, которую получаю в частном порядке от коллег из «Руссофта», и на открытых публикациях в прессе.

«Рексофт», входящий в группу компаний «Техносерв», работает и на внешнем, и на российском рынке. Таким образом, мы достаточно хорошо понимаем, что происходит у наших зарубежных и российских клиентов. Мы — не продуктовая компания, мы занимаемся разработкой на заказ, так называемой контрактной разработкой.

Выделю несколько тем, которые были для нас актуальны в течение года. Первая — это влияние санкций и общего усложнения ситуации на внешних рынках на наших экспортеров. С одной стороны, девальвация рубля положительно сказывается на экспорте: те, кто имеет выручку в валюте, а затратную базу в рубле, конечно, выиграли. С другой стороны, ухудшение политического климата привело к большому количеству дополнительных

затрат. Некоторые компании в нашем секторе были вынуждены сделать вид, что они не имеют никакого отношения к Российской Федерации. Для этого тоже нужны большие деньги — чтобы замаскироваться, перекраситься. Те компании, которые развивали отношения с зарубежными партнерами, во многих случаях почувствовали уменьшение желания работать с ними. Например, мы не подписали пару контрактов, которые находились в завершающей стадии, и, к сожалению, понесли финансовые издержки.

Много говорилось об импортозамещении. Лейтмотив прошлого года был таким: рынок сейчас падает, но мы заместим весь импорт и этими деньгами зальем рынок. Не знаю, как у других, но у нас этого не получилось. Мы, конечно, подписали пару контрактов в этой области, но я не могу сказать, что эти контракты компенсируют общее сокращение бюджетов российских компаний-клиентов. Развитие шло, но медленнее, чем в предыдущие годы.

Если подводить итоги года, то мои личные впечатления таковы: возникло очень много новых ситуаций, компании были вынуждены тратить дополнительные интеллектуальные и финансовые ресурсы на приспособление к новым условиям. Наверное, можно говорить о том, что эта фаза пройдена — все приспособились к происходящему. В оставшиеся полторы минуты я еще раз остановлюсь на мерах, которые могут поддержать компании в нынешних, не самых простых условиях.

Дмитрий уже обозначил некоторые проблемы: это говорит о том, что потребности продуктовых и сервисных компаний в значительной степени совпадают. Но я все-таки начал бы с проблемы, которая является критически важной для сервисных компаний: это уменьшение льготы по социальному налогу с 2017 года. Министр сообщил, что идут разговоры о ее сохранении; если нужно, мы еще раз сформулируем нашу позицию, подпишем петиции и воззвания, объясняющие, что это по сути — не льгота, а мера, уравнивающая ИТ-отрасль с остальными отраслями экономики

страны. Отмена этой льготы повлияет на ИТ-индустрию в четыре раза сильнее, чем на финансовую отрасль, и в десять раз сильнее, чем на нефтегазовую промышленность. Иными словами, льгота влияет на нашу индустрию совершенно непропорционально. Это первое. И второе: в тех странах, где нам приходится конкурировать, и в тех, куда нам нужно идти, местный рынок не облагается рядом налогов, которые есть у нас. В Индии социального налога нет: каждый сам за себя. Поэтому льгота, которая существует сегодня, делает российские ИТ-компании конкурентоспособными по такому важнейшему параметру, как затраты: в ИТ-компаниях 70—80% затрат — это заработная плата и налоги с нее.

В качестве меры финансовой поддержки упоминались кредиты. Это серьезнейшая проблема для всех ИТ-компаний, которые работают на российском рынке. Клиент требует обширной работы по так называемому пресейлу, по подготовке контрактов, по участию в конкурсе: это может занимать от 3 до 7 месяцев. Затем наступает фаза исполнения контракта — от 3 до 6 месяцев. Клиенты, особенно крупные, понимая свое устойчивое положение выгодных заказчиков, сегодня в одностороннем порядке свободно меняют, например, условия оплаты. Постоплата может происходить через 90 дней. Ни одна нормальная ИТ-компания среднего размера не может выдержать полтора месяца бесплатной работы. В крупных холдингах существуют системы компенсации. Средняя же компания просто не может кредитоваться, не может принять участия в конкурентной борьбе. Нужен поиск вариантов доступа к кредитам. В рамках Форума состоялись встречи с американскими коллегами из Silicon Valley Bank: у них есть модели работы, которые наши банки пока не практикуют. Мне кажется, их нужно записать на бумажку, показать крупным банкам и сказать: «Ребята, вы можете имплементировать эти модели, ничего страшного в них нет».

Если говорить о компенсациях, то при текущей стоимости денег компенсация процентной ставки в случае экспорта была бы более чем уместной, потому что иначе невозможно конкурировать. Наши конкуренты в США кредитуются под 3—4%, в Европе — под 4—5%, а какая ставка действует у нас, вы сами знаете.

Относительно нефинансовых мер Дмитрий сказал практически все. Мы считаем, что нужно консолидировать все мероприятия, связанные с экспортом.

Об образовании будет говорить Борис, я скажу очень кратко. Есть такое направление — постдипломное образование: в ИТ это особенно важно, потому что у нас все меняется каждый год. Мы вкладываем большие деньги в переобучение сотрудников. Эта статья расходов выглядит значительно более динамичной, чем в других отраслях экономики, и здесь очень действенной мерой могла бы быть компенсация за обучение сотрудников. Надо продумать соответствующий механизм, о чем уже много раз говорилось. Нет необходимости делать это в больших технопарках университетов: можно сотрудничать и с некоммерческими учебными предприятиями.

Прекрасной мерой было бы разрешение относить на себестоимость затраты на обучение сотрудников, то есть списывать эти затраты: думаю, компании тогда занимались бы обучением значительно интенсивнее.

С. Плуготаренко:

Спасибо. Мы все видим, как Николай Анатольевич записывает то, что говорят ораторы. Уверен, что все это ляжет в копилку идей, которые мы сегодня озвучиваем.

Есть компания, которая всегда хорошо чувствовала себя при взаимодействии с западными и восточными рынками — Acronis. Алексей Бадаев расскажет о том, изменилась ли конъюнктура за последний год или

полгода, и обо всем, что связано с присутствием на этих рынках, о точках роста и барьерах.

А. Бадаев:

Добрый день, коллеги!

Преыдущие ораторы достаточно подробно рассказали о проблемах и изменениях, которые наблюдались в последние полгода — о нестабильности курса рубля и замедлении роста в нашем сегменте.

Как уже было сказано, мы давно работаем на рынках Европы, Азии, США. В одних странах мы более успешны, в других — менее. Тот факт, что мы имеем российские корни и наш продукт создается российскими разработчиками, нам никогда не мешал, как не мешает и в последние 6—8 месяцев, несмотря на санкции, потому что это продукт высокого качества, а потребители смотрят прежде всего на сам продукт. Никаких политических игр вокруг всего этого не было.

Если говорить о том, чего не хватает и какая основная проблема стоит сейчас перед нами, надо заметить, во-первых, что продукт создают люди, и подготовка и удержание кадров должны стать одной из главных наших забот. Отрадно слышать, что министерство будет решать эти вопросы, в том числе вопрос опционов для сотрудников компаний. Господин Бетсис говорит: «Давайте поддерживать мировую ИТ-отрасль», но когда я работал в той компании, где работает он, там было около полутора тысяч программистов. Думаю, сейчас их больше: иностранные компании имеют больше возможностей для привлечения и удержания сотрудников. Поэтому история с опционами обещает быть интересной.

Второе: действительно, многие компании — особенно те, которые совершают затраты в рублях и продают продукцию во всем мире — выиграли от роста курса доллара. Но не надо забывать о том, что когда мы попадаем в конкурентную среду и нам, «Касперскому», АBBYU нужно

активно взаимодействовать с зарубежными госструктурами, мы встречаем максимальное противодействие, если есть хорошие локальные аналоги. Можно долго говорить о Китае, где очень сложно работать, и здесь мы хотим попросить помощи у министерства. Существует российско-китайская комиссия, которая в том числе обсуждает вопросы, связанные с ИТ. Хотелось бы, чтобы работа комиссии стала более прозрачной, чтобы поступало больше информации о происходящем на ее заседаниях. Китайский рынок очень интересен для нас, но мы бы хотели понимать, как можно получить поддержку с помощью существующих инструментов.

Третье: даже имея хороших программистов, которые создают конкурентоспособный продукт, мы не можем генерировать сотни миллиардов долларов, как нефтедобывающие компании. Наша отрасль — одна из немногих, по утверждению специалистов Всемирного банка, за последние годы выросла более чем вдвое. Но до нефтяных компаний нам еще далеко, и поэтому хочется получать всестороннюю помощь в тех вопросах, которые были озвучены, в том числе на внешних рынках.

В. Макаров:

Большое спасибо.

Последнее исследование показывает, что в 2014 году рост экспорта в нашей индустрии упал с 16% до 8%. Коллеги, как бы нам ни было плохо, сколько бы мы ни говорили о том, что нужно помогать еще больше, согласно тому же исследованию, участники рынка предполагают, что в 2015 году — поскольку мы сгруппировались, переделали свои структуры за рубежом, смогли приспособиться к ситуации — рост составит 20%. Поэтому, несмотря на снижение темпов роста, мы сумели подготовиться к тому, чтобы восстановиться в короткий промежуток времени.

Я хотел бы дать слово Александре Джонсон: она много делает для продвижения российского бизнеса в Америке, для того, чтобы американский

венчурный капитал приходил в Россию. Как ты оцениваешь влияние всех этих факторов на возможности российского бизнеса в Америке?

А. Джонсон:

Мне кажется, что российская ИТ-индустрия конкурентоспособна в мировом масштабе: это одна из немногих отраслей российской экономики, где сложилась такая ситуация. Представители ИТ-компаний часто приходят ко мне и говорят: почему Вы не инвестируете в наши компании? Дело в том, что аутсорсинг — это интересно, но не инвестору. Сервис — это интересно, но тоже не инвестору. Нужен продукт.

Сейчас я подам российским инженерам две идеи насчет того, как ворваться в Кремниевую долину и свести всех с ума. Нужно объединиться с генераторами бизнес-идей. Есть очень много людей, которые знают, как вести бизнес: они создают красивые самолеты, а потом самолеты не летают, потому что эти люди не знают, какой двигатель поставить. Сделайте программы для бизнес-идей, наподобие кубиков LEGO, только пусть это будут не кубики, а коды: нажал кнопку, и получился бизнес. Мне кажется, что российские инженеры обладают достаточной подготовкой, чтобы сделать это.

И одно предложение: может быть, стоит провести национальный конкурс на лучший бизнес? Он должен быть прорывным, как, например, моя любимая телепортация. Вы это сделаете, и весь мир обратит на вас внимание.

В. Макаров:

Спасибо.

Коллеги, мы приступаем к голосованию. Много было сказано о том, какие факторы влияли на нашу жизнь и как мы должны бороться с этими факторами. Какие у нас вопросы?

С. Плуготаренко:

Итак, вопрос: как скажется комбинация различных факторов — ухудшения геополитической ситуации, девальвации рубля и антироссийских санкций — на экспорте российских ИТ-продуктов? Есть три варианта ответа. Вариант первый: экспорт продолжит расти. Вариант второй: экспорт останется на том же уровне. Вариант третий: экспорт снизится.

Что мы видим? Первый вариант ответа — «экспорт продолжит расти» — набрал 56% голосов. На втором месте находится вариант «снизится» с 23%. Вариант «останется на том же уровне» — около 20%. В принципе, расклад понятен. Мы задали очень позитивный тон нашему обсуждению.

Следующий блок — небольшой, но достаточно важный и уже традиционный — посвящен балансу между проприетарным и открытым программным обеспечением. Первым выступить с коротким сообщением на эту тему я попрошу Дмитрия Завалишина из Digital Zone.

Д. Завалишин:

Надо сказать спасибо Кириллу Варламову: мы с ним немного обсудили эту тему, что оказалось для меня полезным.

За последние пару месяцев у меня выработалось нетривиальное отношение к этому предмету. Мне кажется, что дискуссия о проприетарности или открытости софта в некотором смысле потеряла смысл, и я объясню почему. Предположим, что у меня есть все исходные коды Facebook. Позволит ли мне это создать Facebook 2.0 в течение короткого промежутка времени? Я всегда являлся поклонником открытого софта и, наверное, в целом это очевидный и правильный тренд, но он угасает.

Многие ли из нас знают, какой генератор стоит на Саяно-Шушенской ГЭС — открытый, закрытый, российский, западный? В розетке есть электричество, мы им пользуемся, и на этом все заканчивается. Многие ли знают, какой

софт стоит в Facebook, в Яндексе — открытый или закрытый? Вопрос потерял смысл. В софтверной отрасли активно совершается переход от продажи продуктов к покупке сервисов в Интернете. Мне больно говорить это как инженеру и человеку, который гордится своим умением создавать софт, но, к сожалению, сегодня маркетинговая ценность софтвера оказывается намного выше его технологической ценности. В этом смысле важность прямой доступности open source снизилась. Она по-прежнему велика, например, для операционных систем — для софта, который находится внизу, — но на прикладном уровне, как мне кажется, она уменьшилась.

Позволю сказать пару слов на предыдущую тему — о позиционировании России в мире и о нашей конкурентоспособности. Я нашел отчет о количестве CMMI appraisals: думаю, все знают, что такое CMMI — это показатель качества софтверной компании. Так вот, в России за 2014 год CMMI получили всего 11 компаний. Чтобы вы понимали масштаб бедствия, скажу, что в Китае его получили 3300 компаний. Допустим, Китай — уникальный случай. С кем еще в мире нас можно сопоставить? Например, с Марокко, с Иорданией — тоже по 11 одобрений.

К чему я это говорю? Мы сейчас вкладываем много сил в ИТ-образование: например, «Иннополис» — это хорошая инициатива. Но это традиционное образование, а России, как мне кажется, очень нужно профессиональное образование, осуществляемое без отрыва от производства. Нужно выводить на более профессиональный уровень те кадры, которые уже заняты в индустрии. Мне кажется, этим направлением тоже стоит заниматься, в отрасли на это есть спрос. Аркадий Волож сказал очень правильную вещь: нам нужен бренд России как государства, которое известно в мире качественным софтом. Мы уже не можем конкурировать с Индией, завалившей мир дешевой рабочей силой, но точно можем

создавать качественные продукты. Необходима поддержка уровня качества внутри индустрии.

В. Макаров:

Большое спасибо.

Тему продолжит Григорий Лабзовский из Oracle.

Г. Лабзовский:

Доброе утро!

Хочу возразить предыдущему эксперту: с моей точки зрения, открытое программное обеспечение сильно стимулирует академическое сообщество. Оно в основном пользуется открытым программным обеспечением. Именно на открытом программном обеспечении создаются большие, интересные платформы и продукты, с его использованием совершаются научные открытия и так далее. У него есть большие перспективы.

В нашей компании, как ни странно, мирно соседствуют программные продукты с открытым и закрытым кодом. Не хочу сказать, что они равнозначны, но они все успешны. Не надо бояться открытого программного обеспечения. Я бы, наоборот, попытался обратить внимание на открытое программное обеспечение, которым пользуется академическое сообщество. Лет пять назад мы много об этом говорили, а сейчас стали забывать.

В. Макаров:

По-моему, получилось хорошо. Мы можем закрыть тему и перейти к последнему блоку, который, на мой взгляд, сегодня более важен для ИТ-индустрии в России. Как вся эта совокупность факторов — геополитика, цены, изменения на валютном рынке — сказалась на российском ИТ-

рынке? Как себя чувствуют зарубежные и российские компании? Вопрос адресован в первую очередь нашим зарубежным коллегам.

Пожалуйста, господин Вань Бяо.

Wan Biao:

Good morning, colleagues. Thank you. I am happy to be here.

Right now, the IT industry is an enabler of economic growth; cloud computing and big data are driving the digital transformation. I am quite sure and quite confident right now that Russia's IT industry is on the way to booming. The IT engineering and computing fields have accumulated huge potential ability, and the Russian internet market is one of the largest markets in Europe and already has extensive development.

From Huawei's side, we fully support the new initiatives of the Russian Government for IT transformation. That is the first point.

Secondly, in order to enhance the competitive advantages of Russia's IT industry, the joint effort of governments, industry, business, and the education sector are necessary. First, governments should play the role of creating a favourable environment for IT development through legislation and regulations. Secondly, business should invest in research and development consistently and continuously instead of wanting to have their return in the short-term. Thirdly, you need to educate plenty of specialists to ensure the flexibility of the IT labour market. I have been to some really very exciting places, and these places have accomplished all three of these.

My third point is that I would like to share Huawei's IT strategy. First, IT is Huawei Global's most important strategy, where we invest a lot. In just the last year, 2014, Huawei invested USD 1 billion in IT, including computing, cloud computing, and server and storage technologies. I am quite confident that Huawei's global innovation and global business experience can take Huawei to a larger market,

and we can share these kinds of innovations in our global experience with our partners and our customers in the Russian market as well.

For example, in Russia, we cooperate with many partners and we serve many customers, such as the Russian bank VTB and Russian Railways, and we are quite happy to build win-win and long-term ecosystems.

The last point I would like to make is that Huawei is continuously investing in IT development in the Russian market, and I think that the ecosystem and partnership in the market are very important. That is why Huawei is working with many famous software companies right now: for example, 1C and Parallels in Russia. This kind of synergy between Huawei hardware, such as cloud computing server storage, and local software ISPs and ISVs is quite important to our service of the local markets, and Huawei is fully committed to contributing to the education of ICT specialists, as well.

Finally, Huawei and I are quite confident in the Russian economy, as always, and we believe in the perspective of the IT market here. So we are quite open. We are ready to commit to our customers and our partners. Thank you.

В. Макаров:

Большое спасибо. Хорошо, что иностранные ораторы более оптимистичны, чем российские производители.

Борис Нуралиев, Ваша компания — один из лидеров российского рынка. Как сказалоь изменение ситуации на российском ИТ-рынке и на российской ИТ-индустрии?

Б. Нуралиев:

В 2011—2012 годах российский ИТ-рынок восстановился до показателей докризисного 2008 года, а потом началось опять падение. Мы сильно зависим от общего состояния экономики. Когда экономика растет на несколько процентов в год, ИТ-рынок растет на несколько десятков

процентов в год, но когда экономика падает на несколько процентов в год, нам становится хуже. Сейчас паника, происходившая в ноябре — декабре, прошла, и это большой плюс.

В первом квартале российское промышленное производство выросло более чем на 5%, но в апреле наблюдалось падение — на 4,5%, в мае тоже. В 2015—2016 годах вполне вероятна стагнация. Сейчас ИТ-бюджеты сокращаются даже в рублях, потому что сокращаются инвестиции в экономику, и это скажется на отрасли в ближайшие один-два года.

Но есть и факторы, действующие в обратном направлении. Во-первых, ИТ-инструменты очень важны для повышения эффективности предприятия в целом, поэтому в кризис востребованы ERP-системы. Интернет-торговля растет быстрее обычной. Если взять госсектор, то в первом квартале этого года ФНС не собрала бы на 20% больше НДС, чем в первом квартале прошлого года, если бы не использовала современные ИТ-технологии.

По оценке IDC, в 2014 году произошло снижение на 19,2%, и моя оценка близка к этой. По ПО — снижение на 25% в долларовом выражении, прогноз IDC на 2015 год — минус 42% в долларовом выражении при курсе 60 рублей за доллар. При этом мы очень рассчитываем на рост в новых секторах — мобильном, облачном, инновационном. Если брать как индикатор «1С Предприятие», то в рублевом выражении за январь — май 2015 года у нас наблюдался рост в 13,6% по отношению к прошлому году: лицензии — примерно на 10%, подписки, сервисы — примерно на 18%, бухгалтерское обслуживание — вдвое, SaaS — втрое.

В импортозамещении некоторые российские разработчики уже достигли успехов. Общеизвестный пример — антивирусы. Мы — 1С — больше всего конкурируем с зарубежными коллегами за рынок ERP-систем. В 2013 году мы заняли 30,5% российского ERP-рынка в денежном выражении, а поскольку наши лицензии сильно дешевле, то по рабочим местам мы

занимаем примерно 83%: это большое достижение. Это произошло еще до санкций и ответных мер.

Перечисляя направления импортозамещения на прошлогоднем Форуме, Президент первым назвал производство программного обеспечения. После этого состоялось много дискуссий, некоторые заказчики уже озаботились переходом на отечественные ИТ-системы. В то же время пока никакие ограничения не вступали в силу и до конца года, наверное, не вступят, поэтому наши коллеги из международных корпораций активизировали свою деятельность: у них есть сильные сбытовые подразделения, обширные планы продаж. Пока ситуация неоднозначная. В дальнейшем, наверное, государственная политика существенно поможет увеличить продажи отечественного продукта. В борьбе с пиратством большую поддержку нам оказал новый закон о пиратстве в Интернете. Создание специального суда по интеллектуальной собственности пока не дало большого эффекта. О патентной поддержке экспорта уже говорилось.

Я возглавляю комитет по образованию Ассоциации предприятий компьютерных и информационных технологий, и вижу, что в этой области сделано очень много. Вчера Президент говорил об успехах наших школьников и студентов на международных олимпиадах по программированию: это результат образования. Минкомсвязи и Минобрнауки делают очень много, причем действуют дружно. Мы очень благодарны им и за увеличение количества бюджетных мест — на 70% за два года, — и за повышение качества образования. В Трудовом кодексе теперь указано, что нужно следовать профессиональным стандартам. Пользуясь случаем, хочу сказать огромное спасибо коллегам по индустрии за то, что они помогли разработать новую версию профессиональных стандартов по образованию, которые мы используем.

Есть, конечно, и проблемы, мы говорили о них на конференции по образованию. Так, например, принимают много абитуриентов на

бюджетные места по информатике, но требуют сдачи ЕГЭ по физике. Почему так получается? Вузы в основном политехнические, на ИТ-специальности большой конкурс, и того, кто недобрал баллов, они в этом случае могут послать на станкостроение. Хорошо бы, чтобы поступающие сдавали информатику, а не физику.

Здесь правильно говорилось о том, что нужно начинать с детей. Школьников следует начинать учить, как только у них в 12 лет проявится интерес. Но это в основном дополнительное образование, а значит, профстандарт педагога не наш, а минобровский, и для дополнительного обучения детей нужно именно педагогическое образование. Заставить айтишников говорить и работать с детьми и так сложно, а они еще будут должны в течение 250 часов изучать педагогику. Это, конечно, лишнее.

Очень важно также продлить льготы на социальные взносы: правильно говорят, что для отрасли это оборотный налог.

С. Плуготаренко:

Большое спасибо.

Я хотел бы передать слово представителю Фонда развития интернет-инициатив Кириллу Варламову. Тема его выступления — выравнивание условий конкуренции на локальном рынке и стратегия выхода на международные рынки.

К. Варламов:

Я тоже немного скажу о состоянии отрасли. Действительно, хорошо, что стали больше набирать в вузы и работать со стандартами. Не хватает вещей, связанных с маркетингом, с продажами программного обеспечения: это одна из ключевых проблем. Да, у нас есть программисты — о качестве нужно говорить отдельно, — но когда ты выходишь на мировой рынок, зачастую не хватает именно этих людей. Приобретая опыт вывода продукта

на другие рынки, ты понимаешь, что для решения этой задачи всегда нужен один, но очень правильный человек. Как мне кажется, в этом отношении нужно еще поработать с вузами. Полностью поддерживаю идею относительно школьников — это сейчас ключевая проблема, связанная с формированием кадров. Хорошие вузы не могут подобрать хороших абитуриентов. Нужно полностью пересмотреть подход к подготовке школьников: в несколько раз увеличить их число, проводить внеклассное обучение, организовывать кружки научно-технического творчества, робототехники, математики, информатики. Все это должно быть массовым. Нужно также разрабатывать, как в Германии, программу индивидуального развития каждого школьника, следить за тем, к чему склоняется ребенок, раскрывать потенциал конкретного человека.

О выравнивании конкуренции и о том, что делать для развития российских компаний на мировом рынке: я всегда являлся сторонником стимулирования, поддержки российских компаний на российском рынке путем преимущественных закупок и других преференций. При этом я считаю, что ставку нужно делать на перспективные рынки, на высокие технологии: обширный потенциал есть в области больших данных, в области машинного обучения, о чем уже говорил Аркадий Волож. Хочу сказать представителям российских компаний: все только начинается, и в ближайшие 10 лет в этих сферах будет открыто окно возможностей на мировом рынке. Еще не поздно начать заниматься этим.

Если подумать об экосистеме инноваций — наш фонд занимается развитием экосистемы инноваций для интернет-стартапов, — то можно было бы создать венчурный фонд, который будет специализироваться на поддержке экспорта софта, поскольку при нашем банковском регулировании крайне сложно давать ИТ-компаниям какие-нибудь деньги. Пока я сидел за столом, мне в голову пришла очень интересная мысль — может быть, даже провокационная: почему бы не создать банк,

поддерживающий экспорт российского софта, но не в России, а на Кипре или в каком-нибудь оффшоре? Например, Сбербанк за последний год привлек в Германии, если мне не изменяет память, 800 миллионов евро под невероятно высокий для Германии процент — 2,2%, даже не открывая там отделения, в онлайн-режиме. Мне кажется, российский софт способен показать нужную годовую доходность, чтобы можно было привлечь такие деньги. Следует подумать над этим: я не верю, что российское банковское законодательство позволит создать инструмент долговой поддержки.

С. Плуготаренко:

Спасибо, Кирилл.

Я хотел бы предоставить слово двум представителям рынка e-commerce, который традиционно является крупной и важной частью интернет-экономики.

Пожалуйста, Дэнни Перекальски, глава Ozon.ru. Дэнни, что нужно делать ИТ-компаниям на локальном рынке для удержания своей доли?

Д. Перекальски:

Доброе утро всем!

Что нужно делать международным игрокам в России? Это самый популярный вопрос, который я слышу почти каждый день в течение полутора лет. Ответ простой: конкурировать. При этом рынок является глобальным, что помогает нам продавать книги в Германии, Англии и США и расширить выбор для покупателей из России. Мы строим в России жизнь, где все будут покупать в онлайн-режиме. Международные игроки помогают онлайн-рынку расти. Покупатели будут видеть разницу в качестве сервиса, доставки, разницу в ассортименте брендированных товаров с привлекательной ценой. У нас не бывает поддельных товаров, что помогает нам доказывать свое преимущество и создает стимулы для каждодневных

улучшений. Международные игроки помогают покупателям в России сделать лучший выбор.

С. Плуготаренко:

Спасибо.

Марк Завадский, Вы, наверное, также дадите советы, которые касаются удержания доли на российском рынке, а может быть, и прихода западных и восточных компаний на этот рынок?

М. Завадский:

Мы будем по-прежнему создавать драйв и помогать таким образом российской e-commerce. Я благодарен Денни за такие слова, во многом неожиданные, и хотел бы высказаться не только по поводу e-commerce.

Вчера наш основатель, Джек Ма, провел на Форуме ряд переговоров и выступил с небольшой речью. Я бы хотел, чтобы Aliexpress в России воспринимали как часть холдинга Alibaba. Я придаю большое значение вчерашним словам Джека Ма о важности России для компании, о намерении Alibaba содействовать, в числе прочего, экспорту российских товаров.

У меня в России есть две обязанности. Одна — легкая и приятная: представлять «Алибабу» в России. Это огромный холдинг, у которого очень хороший имидж. Другая — я считаю себя послом России в Alibaba — намного тяжелее: доносить информацию о важности российского рынка до разных частей холдинга. У нас быстрорастущий огромный холдинг с множеством приоритетов, и эта задача является непростой и очень тонкой.

С Aliexpress компания Alibaba одной ногой вступила на российский рынок. Мы сейчас много общаемся с российскими партнерами, в том числе по проектам, не связанным с электронной коммерцией: в этом зале есть люди, с которыми Alibaba ведет такие переговоры. У нас есть различные

подразделения: структура, которая занимается облачными вычислениями, китайские торговые площадки, новые сервисы — например, недавно появился собственный киносервис. Компания развивается и растет, и я очень надеюсь, что Россия внесет свой вклад в этот рост.

Ко мне приходит много предложений по сотрудничеству. Обычно российские компании предлагают оказывать услуги Aliexpress или Alibaba. Сейчас нам интереснее рассматривать совместные проекты. Я очень надеюсь, что после визита Джека Ма мы уже в ближайший год сможем рассказать о новых проектах с участием российских компаний. В июне запущены два пилотных проекта: это проект по продаже российских продуктов в Китае через Tmall Global и совместный проект со «Сколково» по поиску лучших российских производителей электроники с целью их продвижения по всему миру. Надеюсь, что эта тенденция сохранится и усилится.

В. Макаров:

Большое спасибо.

Коллеги, завершается последняя часть нашей дискуссии. Как видим, представители крупнейшей китайской компании позитивно относятся к изменениям, создают что-то новое для взаимодействия с российскими компаниями на российском рынке.

Есть довольно опытные игроки из США, которые имеют здесь центры разработки и тем самым являются частью российской индустрии. Такие же, как мы, российские разработчики трудятся в этих компаниях, получают опыт, становятся проводниками новых идей и новых технологий в России. Пожалуйста, Вячеслав Нестеров, EMC.

В. Нестеров:

В этой части нашей дискуссии мы говорим о конкуренции. Я хотел бы обратить внимание присутствующих коллег на еще один аспект конкуренции.

Я представляю американскую компанию EMC, которая имеет центр разработок в Санкт-Петербурге: это центр среднего размера, где заняты около 300 человек. Применительно к нашему центру и к аналогичным центрам других компаний конкуренция имеет несколько иной вид: мы конкурируем внутри своей компании по эффективности, по качеству, по цене с такими же центрами в других странах — в Индии, в Китае, по всему миру.

Очень хороший подход предложил Александр Егоров: мы рассматриваем последние изменения в политической и экономической сфере, затем их позитивное и негативное влияние на наш бизнес. Позитивное влияние для российских и международных компаний, как уже было сказано, заключается главным образом в одном — в снижении цены разработки. Центр, расположенный в России, становится более конкурентоспособным внутри материнской компании. Отрицательные последствия для нас в основном те же, что и для других российских компаний, но есть и своя специфика: например, существенно возросли риски. Я бы даже сказал, что речь идет не столько о реально существующих рисках, сколько о восприятии этих рисков со стороны высших менеджеров крупных иностранных компаний, которые оценивают ситуацию. Нередко эти менеджеры склонны переоценивать риски. Это вызвано, в частности, тем, что российское государство часто не подает четких сообщений относительно вектора развития, относительно того, куда мы все идем.

Правительство утверждает, что приветствует инвестиции. Замечу, что центр такого размера, как наш, ежегодно требует инвестиций в десятки миллионов долларов. Развитие таких центров вроде бы приветствуется, но

с другой стороны, появляются вещи, которые очень трудно оценивать позитивно — например, некоторые изменения в законодательстве или некоторые реплики депутатов Государственной Думы.

Я не буду останавливаться на всех этих рисках, подниму лишь большой вопрос о персональных данных. Совсем скоро, 1 сентября, вступает в действие закон о персональных данных, который несет много рисков. Все это сейчас активно обсуждается в профессиональном сообществе. Компании-разработчики, кажется, не очень подвержены этим рискам, в отличие от интернет-компаний. Тем не менее сразу приходит в голову мысль: что мы будем делать со своими корпоративными ИТ-структурами, с инфраструктурой, с базами данных и так далее? Это выливается либо в большие риски, либо в большие затраты: нужно перевести нашу инфраструктуру в новое состояние, причем не очень понятно, в какое — закон довольно расплывчат, и не всем ясно, какие нужны действия, чтобы полностью ему соответствовать.

С одной стороны, мы действительно стали более конкурентоспособными: стоимость разработки для международных компаний в России, если считать в долларах, упала на 20—30% или даже больше. Это исключительно позитивное обстоятельство — раньше все было очень дорого. Но это в каком-то смысле уравнивается рисками, а лучше бы не уравнивалось. Думаю, всем будет лучше, если Правительство обратит внимание на проблему снижения этих рисков, потому что в большинстве случаев они не вызваны важными причинами. Часто риск возникает из-за недопонимания, из-за нечетких формулировок в законах, из-за разнобоя в мессиджах. Если решить эту проблему, представительства иностранных компаний смогут успешно развиваться и вносить свой вклад в привлечение технологий и строительство инфраструктуры.

И. Калошин:

Постараюсь быть предельно кратким, как Саша Джонсон. Intel в России работает уже больше 20 лет, и мы пережили немало — я не люблю слова «кризис» — тяжелых, турбулентных периодов; переживем и этот. Более того, в России у нас растет штат: за этот число сотрудников увеличилось на 50 человек, сейчас их больше тысячи. Я согласен со Славой: очень хочется, чтобы мы все работали дружно и, самое главное, не встречали препятствий.

Аркадий говорил о бренде России как стране технологических компаний и ИТ-экспертов; хотелось бы еще одной составляющей — «в России просто работать». Десять лет назад мы общались с пожарными, и было непонятно, как соответствовать нормам закона. Приходили пожарные, давали предписания, мы исправляли нарушения. Сейчас должно быть понятно, как исполнять принимаемые законы. 1 сентября дети пойдут в школу, а мы не знаем, как правильно исполнять закон о хранении персональных данных. Чиновники, которые придут нас проверять, тоже плохо знают это.

Хотелось бы, чтобы все четко понимали, по каким правилам мы должны работать. Мы до сих пор живем по нормативам 1970-х годов. Наверное, надо дать нашему руководству домашнее задание: сокращать с каждым годом количество нормативных актов, регламентов и так далее.

А. Гореславский:

Добрый день! Спасибо за предоставленную возможность.

Сделаю под конец маленькую ремарку. Интернет-СМИ, интернет-медиа составляют совсем небольшую часть ИТ-рынка. Раз уж сегодня зашел разговор о международных перспективах ИТ-сектора, должен с грустью и печалью заметить, что наши СМИ не выдерживают никакой конкуренции в мировом масштабе — в силу языковых и технологических факторов.

Исключения, как компания Russia Today, которая пытается осваивать западные рынки, скорее подтверждают правило.

Но возьмем такие универсальные жанры, как видео и музыка: в YouTube ролики из России регулярно выходят в топы и пользуются спросом. Поэтому мне кажется, что российские СМИ — наша Lenta.ru и многие другие — должны научиться работать в этих универсальных жанрах. Тогда, может быть, появятся шансы выйти на международные рынки, и лет через десять нас увидят и узнают в мире.

Для этого нужно одно — качественное образование, о чем уже было сказано. Сегодня основная беда — технологическая неграмотность журналистов и других сотрудников СМИ, отсутствие нормальных продакт-менеджеров, тех, кто умеет создавать продукт под ключ и писать об этом качественно и хорошо.

В. Макаров:

Уважаемые коллеги, завершился второй блок дискуссии. Приступаем к голосованию.

С. Плуготаренко:

Голосование посвящено импортозамещению в области софта. Вопрос звучит так: чем закончится кампания по импортозамещению в области ПО? Есть три варианта ответа: первый — «российские компании — разработчики ПО значительно увеличат свою долю на российском рынке», второй — «эта кампания поможет российским разработчикам ПО повысить конкурентоспособность и усилить свои позиции на мировом рынке», третий — «иностранные вендоры покинут Россию, закроют свои центры разработки в России».

Что у нас получается? Первый вариант — 46%, второй — 35%, третий — 20%. Итак, мы не верим в апокалипсис, но считаем, что российские

компании увеличат свое присутствие на местном рынке. На этом, я думаю, мы завершим наше мероприятие.

В. Макаров:

Два небольших объявления. Коллеги из «Руссофта», мы в 11 часов встречаемся на правлении. А у Сергея здесь пройдет еще более важное мероприятие.

С. Плуготаренко:

Это мероприятие — подписание меморандума о сотрудничестве, которое я анонсировал в начале. Меморандум подпишут несколько телекоммуникационных компаний из Кореи и Франции, которые начинают сборку оборудования на территории России. Инициатором этого процесса выступает компания «ЭР-Телеком», процессом подписания руководит Андрей Семериков, который присутствовал на завтраке. Все произойдет за этим столом.

А. Семериков:

Коллеги, я с удовольствием расскажу об этом событии. «ЭР-Телеком» — инфраструктурная компания: мы строим и обслуживаем сеть, внутри которой работают ваши удивительные ИТ-технологии. В рамках программы импортозамещения, в том числе благодаря поддержке министра, Николая Анатольевича Никифорова, нам удалось договориться с ведущими производителями телекоммуникационного оборудования из Кореи и Франции о начале осуществления большой программы по локализации производства на территории Российской Федерации. Базовым предприятием пока будет пермский завод «Морион». Приглашаю сюда председателя наблюдательного совета завода «Морион» Евгения Пегушина.

Одной из компаний, которая подпишет контракт, станет французская Ekinops: она производит довольно сложное DWDM-оборудование для магистральных сетей, обеспечивающее высокую пропускную способность. По данным Всемирного банка, в Российской Федерации очень высока степень проникновения оптического Интернета, а скорость Интернета выше, чем в среднем в Европе. Это наша совместная заслуга с производителями оборудования.

Мы благодарны компании Ekinops за решение о локализации производства в России, важное для всей нашей отрасли.

Из зала:

Спасибо. Это отличная возможность для обеих компаний.

А. Семериков:

Сейчас я прошу подойти сюда представителя компании HUMAX: это корейская компания, которая производит новейшие приставки для цифрового интерактивного телевидения. У нас есть очень большая программа, предусматривающая производство миллионов приставок в течение нескольких лет. Благодаря этому качество телевидения в стране существенно возрастет.

Представитель компании HUMAX:

Thank you very much for your time today. As one of the world-leading innovation companies, HUMAX is happy to be part of this continuous innovation alongside ER-Telecom. Both companies have successfully launched a new digital TV-interactive platform, achieved by working very closely together. Through further collaboration, with the setting up of factory production, I think Humax will continue to contribute to the business of ER-Telecom. I think that, through joint efforts, we will increase our business as a whole. Thank you very much.

А. Семериков:

Еще одна крупная и известная корейская компания — Каон — также начинает локализацию производства приставок для интерактивного телевидения в России. Я прошу представителя компании подойти сюда.

Представитель компании Каон:

Thank you very much. I hope to enjoy great success with our partner company ER-Telecom. The company has proven itself to be a worldwide leader in software and telecoms manufacturing. I hope to generate a successful partnership with ER-Telecom.

А. Семериков:

Дорогие коллеги, огромное спасибо за то, что нам представилась возможность подписать эти соглашения в рамках Петербургского экономического форума. Уверен, что это лишь первый шаг в реализации обширной программы импортозамещения, связанной с развитием телекоммуникационных сетей в России.