не тяжело. Более того, таких игроков, скорее всего, будет уже не 15, а пять-шесть. Им придется расширить свою компетенцию, предложить совершенно иной уровень сервиса, вкладывать в R&D, в pre-sale. Заказчик ведь не будет делать выбор на уровне на 3% дешевле или на 10% дороже. Ему нужно, чтобы было быстро и надежно. Даже если кто-то предложит ему разработать через три года нечто вдвое дешевле, он скажет: спасибо, друг, приходи через три года.

BG: По данным вашего же министерства, уровень инвестиций в российский хай-тек — как внешних, так и внутренних — заметно снизился. Как вы считаете, это временное явление? Что отпугивает инвесторов?

Д. М.: Эта тенденция имеет для нас не совсем понятный характер: то ли это инвестиционная пауза перед выходом на открытые рынки, и компании заняты не инвестициями, а приведением в порядок накопленных активов; то ли предыдущая статистика компаниями сильно искажалась. С точки зрения рыночных факторов объяснить это трудно, и мы сейчас стараемся понять, чем вызван этот тренд. Что касается крупных компаний, то действует скорее первый фактор. Компании предпочитают затормозить свое развитие, информационно закрыться и совершать только те действия, которые понятны целевой аудитории. Ставя себе целью выход на открытый рынок, они начинают понимать одну простую вещь: слова — это деньги, а безответственные слова — потеря денег. На закрытом рынке можно наврать с три короба — и пусть разбираются. А если ты собираешься выйти на IPO, то это уже будет намеренное введение инвесторов в заблуждение. Вот и получается, что до аудита компания заявляла $500 млн выручки, а после объективного аудита остается $150 млн, что тоже в принципе неплохо, но крайне удивительно.

Методы измерения рынка тоже вызывают вопросы. Дистрибуцию, например, следовало бы относить к торговле. Ну какой, скажите, смысл прибавлять торговый оборот «Мерлиона» к российскому ИТ-рынку? Понятно, что присутствуют искажения в ценах, поставках. Сейчас мы совершенствуем статистику, но в общих показателях рынка расхождений по большому счету не видим. Радикальных изменений в доле ВВП или объемах рынка нет. На больших числах разнонаправленные действия экономических агентов выравнивают отклонения.

Нужно иметь в виду, что ИТ-рынок находится в состоянии перехода в новое качество. На телеком-рынке таких колебаний нет, все крупнейшие операторы связи давно уже представлены на международных фондовых рынках. Но когда они туда выходили, тоже происходили всякие чудеса со статистикой. У некоторых сотовых операторов вдруг резко сократилась абонентская база. Раньше у них была одна практика учета абонентов, а потом они подумали, что эта практика может быть признана неадекватной регуляторами рынка ценных бумаг, и решили подстраховаться. Кто-то плавно списал абонентов, кто-то сделал это в один момент. Но разве это означало, что число абонентов тогда действительно сокращалось? И какое реальное значение имеет нынешняя статистика падения инвестиций на российском рынке хай-тека?

МЫ СЧИТАЕМ, ЕСЛИ СТРУКТУРА РЫНКА МЕНЯЕТСЯ В СТОРОНУ ИТ-УСЛУГ, ТО ТЕМПЫ РОСТА ПУСТЬ СНИЖАЮТСЯ ХОТЬ ДО НУЛЯ. ГЛАВНОЕ, ЧТОБЫ КОМПАНИИ ВКЛАДЫВАЛИ СРЕДСТВА В РЕШЕНИЕ ПРИКЛАДНЫХ ЗАДАЧ И ВИДЕЛИ ОТ ЭТОГО ПОЛЬЗУ. В ЭТОМ СЛУЧАЕ РОСТ РЫНКА НЕ ТАК ВАЖЕН, ВАЖНА СТРУКТУРА ЭТОГО РОСТА

BG: А снижающиеся темпы роста российского ИТ-рынка вас не беспокоят?

Д. М.: Не удивлюсь, если Россия окажется страной, где куплено больше всего серверов на душу населения. Доля аппаратной части на рынке слишком велика. У российских компаний в большом почете была иерархичная ИТ-архитектура, причем с полным дублированием верхнего уровня иерархии. На верху стоит дорогущий суперсервер, большое хранилище данных, под отдельную задачу выстроен центр обработки данных (электроснабжение, вентиляция и т. п.). И все структурные и региональные подразделения начинают делать то же самое. Но в компаниях уже начинают понимать, что наличие хорошей технической платформы не подразумевает решения прикладных задач, и начинают задумываться: а может, использовать технологии web-приложений? Или разместить бизнес-приложения в чужом data-центре? Может, не прокладывать свое оптоволокно, а использовать технологии VPN?

Архитектурный подход изменился. И поскольку аппаратная часть у нас составляла более 70% рынка, темпы роста снижаются. Доля ИТ-услуг, по разным оценкам, порядка 15%. Даже если этот сегмент вырос вдвое, на объеме всего рынка это скажется лишь 15-процентным ростом. А сокращение аппаратной части на 10% приведет к 7,5% падения рынка. Мы считаем, если структура рынка меняется в сторону ИТ-услуг (реального увеличения ВВП, создаваемого на территории России), то темпы роста пусть снижаются хоть до нуля или даже отрицательных значений. Главное, чтобы компании вкладывали средства в решение прикладных задач и видели пользу от своих вложений. В этом случае рост рынка не так важен, важна структура этого роста. И если на рынке больше не будет таких проектов, как покупка одним заказчиком сразу тысячи серверов, то, на мой взгляд, в этом нет ничего страшного.

BG: Каким вам представляется место России в мировом разделении интеллектуального труда? И насколько обоснованны претензии России на это место?

Д. М.: Включаясь в глобальные бизнес-процессы, нельзя забывать о развитии национальных. Интеллектуальная промышленная собственность всегда защищалась в России по высшему классу. Нам есть что терять. Вот Китаю, например, терять нечего, их национальная экономика пока еще мало создает интеллектуальной собственности. И мы стимулируем развитие российской отрасли хай-тек, исходя из несколько более сложных соображений, чем просто открытие здесь лабораторий Intel, Motorola, HP.

Я бы так определил модель нашего участия в международном разделении труда. Нам необходимо сохранить мозги, способные выполнять интеллектуальную работу, иначе они переквалифицируются, перемещаясь в отрасли с высоким спросом на рабочую силу (финансы, торговля), откуда уже не возвращаются. Сделать это можно, отправив излишки квалифицированной рабочей силы на глобальный рынок, пусть пока создают интеллектуальные продукты для других. Временно, на тот период, пока эти кадры не востребованы национальной экономикой. При этом люди остаются в России, работают в тех же лабораториях Intel и HP.

Индия, например, строит сервисный офшор, стараясь вывести как можно больше своих граждан, знающих английский язык, на более или менее достойный уровень оплаты труда. Китай построил производственный офшор и теперь пытается совершить технологический прорыв, опираясь пока на американский, а впоследствии на внутренний рынок. У нас другая задача. Грубо говоря, мы должны сейчас сдать мозги в аренду. Как футболистов отправляют поиграть в другие клубы, пока им не найдется место в основном составе.

Смена экономической модели всегда сопровождается структурной перестройкой. Ее надо просто переждать. Она может происходить быстрее или медленнее, но всегда это десятки лет. Так было в США в период Великой депрессии, в Германии и Японии в послевоенный период, в Китае в период модификации экономики. Сейчас у нас цепочка «образование—производство» не во всех звеньях работает эффективно. Требуется доводка специалиста. Так не лучше ли его выставить на международный рынок, чтобы набрался опыта работы в крупной корпорации? К тому же уровень оплаты среднего звена в иностранных компаниях выше, чем в российских. А по мере возрождения национальной промышленности (если школа была, она возрождается) сданные в аренду мозги будут возвращаться, потому что им будут предлагать больше возможностей для самореализации. Посмотрите, работавшие в России на Boeing специалисты сейчас переходят в отечественные проекты. Почему? Boeing, например, не может им предложить участие в капитализации проекта. Кстати, вот еще один мотив для открытости российского ИТ-рынка: чтобы вступил в игру фактор капитализации.

На мартовской выставке CeBIT в Германии мы хотим продемонстрировать миру свои подходы к развитию индустрии хай-тек. Впервые мы выступаем как полноценный партнер CeBIT, мы там четвертые по арендуемым выставочным площадям. Это будет первое road show российских технопарков. Кроме того, мы хотим показать наши разработки глобального характера, такие как российская система видеонаблюдения, которая используется в аэропорту Бен Гурион в Израиле, или паспорт с биометрическими данными, который мы выпустили раньше американцев, хотя они первыми начали об этом говорить. Мы хотим заявить о себе как о глобальном партнере для мировой индустрии хай-тек. И у нас для этого есть все основания. ■